

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 14 DÉCEMBRE 2010

VOLUME 6

JEAN LAROSE
Sténographe officiel

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 PIÈCES | 5 |
| PRÉLIMINAIRES | 7 |
| PREUVE DE L'UMQ | |
| YVES HENNEKENS | |
| LOUIS-RENAULT ROZÉFORT | |
| MARCEL-PAUL RAYMOND | |
| INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN | 9 |
| INTERROGÉS PAR LA PRÉSIDENTE | 38 |
| PREUVE DE LA FCEI | |
| ANTOINE GOSSELIN | |
| INTERROGÉ PAR Me ANDRÉ TURMEL | 46 |
| MARTINE HÉBERT | |
| CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN | 65 |
| CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER | 77 |
| INTERROGÉS PAR Me PIERRE R. FORTIN | 91 |

| | |
|---|-----|
| CONTRE-INTERROGÉS PAR LA PRÉSIDENTE | 99 |
| RÉINTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL | 105 |

LISTE DES PIÈCES

| | PAGE |
|---|------|
| C-3.7 : Présentation de l'UMQ | 9 |
| C-3.8 : Document de soutien « Le Territoire et ses ressources. | 10 |
| B-45 : (HQD-15, Doc.6) Réponse d'Hydro-Québec Distribution à l'engagement numéro 7 . | 44 |
| B-46 : (HQD-15, Doc.11) Réponse d'Hydro-Québec Distribution à l'engagement numéro 13 | 44 |
| B-47 : (HQD-15, Doc.13) Réponse d'Hydro-Québec Distribution à l'engagement numéro 15 | 44 |
| B-48 : (HQD-15, Doc.15) Réponse d'Hydro-Québec Distribution à l'engagement numéro 17 | 44 |

R-3740-2010
14 décembre 2010

- 6 -

B-49 : (HQD-15, Doc.17) Réponse d'Hydro-Québec
Distribution à l'engagement numéro 20 44

B-50 : (HQD-15, Doc.18) Réponse d'Hydro-Québec
Distribution à l'engagement numéro 21 44

R-3740-2010
14 décembre 2010

- 7 -

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

PRÉLIMINAIRES

LA GREFFIÈRE :

Protocole d'ouverture. Audience du quatorze (14)
décembre deux mille dix (2010), dossier R-3740-
2010, demande relative à l'établissement des tarifs
d'électricité pour l'année tarifaire 2011-2012.
Poursuite de l'audience.

LA PRÉSIDENTE :

Bonjour, Maître Cadrin. Je vais vous demander une
petite minute avant, j'ai des questions, une
question pour maître Fraser, concernant les
engagements. Il y a l'engagement numéro 7, 13, 15
et il y a 17 à 23 moins le 18 en fait. Je me
demandais, surtout en ce qui concerne 7 et 13,
puisque'ils concernent les engagements aux
intervenants, quand est-ce qu'on pouvait penser les
avoir puisque'ils vont servir pour les plaidoiries.

Me ÉRIC FRASER :

On attend une livraison d'engagements. Donc, ce
matin, on devrait avoir, je crois, 7 et 13. 17 à
23, ça, ça n'ira pas avant demain. Ça, c'est

correct.

LA PRÉSIDENTE :

Ça, c'est correct.

Me ÉRIC FRASER :

Donc, j'ai bon espoir que 7, 13, 15 devraient être ici ce matin. Si non, dans le courant de la journée, c'est sûr.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie. Maître Cadrin, c'est à vous.

PREUVE DE L'UMQ

Me STEVE CADRIN :

Bonjour. Steve Cadrin pour l'Union des municipalités du Québec. Je suis également accompagné de monsieur Hennekens, monsieur Rozéfort, monsieur Raymond qui seront nos témoins dans ce dossier. Vous avez devant vous, je pense, déjà la présentation. On l'a transmise également par courriel hier soir à mon confrère, également à la Régie, la présentation et les documents de soutien. Alors peut-être assermenter les témoins. On fera les dépôts officiels des documents ensuite.

L'AN DEUX MILLE DIX (2010), le quatorzième (14e)

R-3740-2010
14 décembre 2010

- 9 -

PANEL UMQ
Interrogatoire
Me Steve Cadrin

jour de décembre, ONT COMPARU :

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

LOUIS-RENAULT ROZÉFORT, comptable agréé, ayant son
adresse d'affaires au 190, rue Bord-de-l'Eau, Laval
(Québec);

MARCEL-PAUL RAYMOND, spécialiste en recherche
opérationnelle et consultant en énergie, ayant son
adresse d'affaires au 1595, boulevard Alexis-Nihon,
Ville Saint-Laurent (Québec);

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

INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN :

Q. [1] La documentation écrite, je crois, le mémoire a
été déposé sous C-3.3. Vous avez également la
présentation C-3.7, et un document de soutien à la
présentation, C-3.8.

C-3.7 : Présentation de l'UMQ

C-3.8 : Document de soutien « Le Territoire et ses
ressources.

Mes questions vont aller à monsieur Hennekens,
monsieur Rozéfort et monsieur Raymond, les uns
après les autres. Je comprends que ce sont des
documents que vous avez préparés en collégialité,
et vous adoptez ces documents-là pour tenir lieu de
votre preuve écrite en la présente instance?

M. YVES HENNEKENS :

R. Oui.

Q. [2] Monsieur Rozéfort?

M. LOUIS-RENAULT ROZÉFORT :

R. Oui.

Q. [3] Et Monsieur Raymond?

M. MARCEL-PAUL RAYMOND :

R. Oui.

Q. [4] On serait prêt à commencer la présentation. Je
vais laisser monsieur Hennekens peut-être faire les
présentations initiales.

M. YVES HENNEKENS :

R. Oui. Je n'ai pas l'écran ici. Bonjour, Mesdames et
Monsieur les Régisseurs. Alors, rapidement, une
brève introduction. Je vous présente les sections

qui vont, en fait les parties qui vont être traitées. Les sections 1, 2, 3, 4 vont être traitées par monsieur Rozéfort; et la partie 5 et 6 va être traitée par monsieur Marcel-Paul Raymond. Alors, on réfère, le texte en italique... pas en italique, entre parenthèses, section 2, c'est les sections du mémoire auxquelles on réfère parce qu'on va traiter seulement les points qui sont disons importants. Alors, je laisse monsieur Rozéfort débiter.

M. LOUIS-RENAULT ROZÉFORT :

R. Bonjour, Madame la Présidente; bonjour, Monsieur Hardy et Madame Gervais. Comme toujours, l'UMQ sera relativement brève dans sa présentation, on va vraiment focuser sur les points importants du mémoire. Pour commencer, je voudrais dire que l'UMQ apprécie que le Distributeur a maintenu les tarifs fixes, même si l'UMQ a l'impression que le Distributeur s'est agrippé de toutes ses forces pour ne pas donner une baisse de tarifs. N'empêche, on prend ce qui passe.

Le premier élément, c'est les critères d'établissement des éléments spécifiques. Le critère numéro 1, à savoir que le coût de retraite doit être traité comme un élément spécifique,

disons que l'UMQ s'oppose à ce que ce critère-là fasse partie des éléments spécifiques.

En fait, ce critère-là relève davantage de la problématique du compte de frais reportés que de celle des éléments spécifiques. Il ne doit pas être accepté de façon inconditionnelle dans la liste des éléments spécifiques. Sous certaines conditions, cette catégorie de coûts peut transférer des risques indus à la clientèle. Dans ce dernier cas, ce qu'on devrait traiter dans un compte de frais reportés.

Dans mon mémoire, il y a toute une mise en contexte dont je vous ferai grâce ici pour aborder la problématique des frais reportés et leur relation avec le coût de retraite. Pour l'instant, si on passe au coût de retraite.

10 h 10

Le Distributeur veut que les coûts de retraite soient traités comme un élément spécifique. Selon l'UMQ, le coût de retraite devrait être traité à titre de frais reportés. Et on peut dire qu'en traitant le coût de retraite comme un élément spécifique, le Distributeur transfère les risques du coût de retraite à la clientèle. En transférant le coût de retraite aux

frais reportés, on peut dire que le risque serait neutralisé. Le Distributeur ne serait pas davantage à risque, la clientèle ne serait pas davantage à risque. On va récupérer effectivement si on transfère ça dans un compte de frais reportés avec la conciliation au coût réel on va quasiment neutraliser le risque.

Et en fait, la proposition de l'UMQ dans ce présent dossier c'est de fixer le montant de retraite à cinquante-cinq point six millions (55,6 M\$), soit le montant approuvé dans la décision D-2010-020 et d'avoir comme un compte d'écart qui va ramasser, je pourrais dire, toute variation à la hausse ou à la baisse du coût de retraite.

Efficiencie et performance. On soumet que peut-être que la Régie devrait envisager d'établir des normes de qualité de service indépendantes de celles fixées par les objectifs corporatifs. Dernièrement au cours des audiences il y a eu une discussion sur le lien qu'on pouvait faire entre les investissements du Distributeur et la qualité de service. Je pense qu'il y a eu un engagement là-dessus, je ne me souviens pas exactement de la nature de l'engagement. Mais il me semble que

l'engagement s'est un peu éloigné du débat.

Le débat c'était étant donné que le Distributeur fait des investissements, comment peut-on s'assurer disons que ces investissements-là améliorent la qualité de service. Ça pourrait être donné par l'indice de continuité, les pannes et autres types d'indices de qualité de service. Donc, l'UMQ soumet qu'on pourrait peut-être envisager, la Régie pourrait peut-être envisager de dire qu'il y a un niveau de qualité de service minimum que le Distributeur doit respecter. Et ce niveau de service minimum serait un niveau de service réglementaire qui ne serait pas nécessairement relié aux objectifs corporatifs.

D'ailleurs, quand on est au stade des audiences, les objectifs corporatifs de l'année témoin projetée ne sont pas vraiment établis, on ne les connaît pas nécessairement. On ne ferait pas nécessairement double emploi avec le rôle du conseil d'administration qui est de fixer les objectifs corporatifs.

Quant au DMR, le délai moyen de réponse, l'UMQ accepte que ce délai, excusez, l'UMQ accepte que l'indice, le DST, soit remplacé par le DMR. Sauf que l'UMQ demande que l'indice soit « splité »

si on peut s'exprimer ainsi, clientèle résidentielle, clientèle commerciale.

Je comprends que le Distributeur a dit que, finalement, cet indice-là examine la masse, la consommation de masse, et la clientèle résidentielle et commerciale pour elle, pour le Distributeur fait partie de cette consommation de masse-là.

Mais je pense qu'on se prive d'une information intéressante à savoir c'est quoi cet indice pour la clientèle résidentielle et pour la clientèle commerciale, comment l'indice se compare pour la clientèle résidentielle et la clientèle commerciale.

Paramètres du modèle d'établissement des charges d'exploitation. En fait la Régie a posé des questions à l'UMQ, il y a des réponses là-dessus. Je ne m'étendrai pas longuement parce que ça c'est à la limite des charges d'exploitation, il y a toujours une question d'appréciation, de jugement, d'équilibre je pourrais dire.

Je sou mets, l'UMQ soumet que la limite supérieure du budget accordé au titre des charges d'exploitation devrait être d'environ un milliard deux cent vingt-deux millions (1,222 G\$) afin de

tenir compte du conservatisme du Distributeur de la projection des gains de productivité.

Et les charges de mauvaises créances devraient être limitées à seize millions de dollars (16 M\$). Ça serait le signal donné au Distributeur d'exercer un meilleur contrôle sur les comptes de cent vingt et un (121) jours et plus.

Ça termine cette partie de la présentation, de ma présentation pour l'UMQ. Là ce serait le tour de mon confrère Marcel-Paul.

M. MARCEL-PAUL RAYMOND :

R. Merci, Monsieur Rozéfort. Madame la Présidente, Madame et Messieurs les Régisseurs. Il reste un point sur lequel l'UMQ voudrait s'attarder quelques instants et puis il s'agit de la problématique de faible hydraulicité que Rio Tinto Alcan a vécue cette année et qui a des impacts sur les besoins alimentés par le Distributeur.

10 h 15

L'UMQ s'intéresse principalement aux besoins patrimoniaux en puissance. Et dans son mémoire à la page 35 l'UMQ recommande à la Régie en l'absence d'une démonstration plus complète du Distributeur de maintenir une prévision de deux mille six cent dix-neuf mégawatts (2619 MW) comme

R-3740-2010
14 décembre 2010

- 17 -

PANEL UMQ
Interrogatoire
Me Steve Cadrin

besoins post-patrimoniaux en puissance pour l'hiver deux mille dix, deux mille onze (2010-2011) qui débute dans quelques jours.

Nous comptions sur le contre-interrogatoire des témoins du panel numéro 2 du Distributeur pour clarifier la question, mais nous n'avons pu obtenir les informations escomptées. Et c'est pourquoi nous avons cru bon de clarifier certains éléments pour approfondir la question.

Alors on va d'abord jeter un coup d'oeil sur l'énergie. Je vous réfère au document HQD-13, Document 1, pages 43-44 qui est une demande de renseignements de la Régie qui se lit comme suit. Donc la demande 16.1 :

Pour 2011, veuillez expliquer l'écart entre les besoins de 184,8 TWh inscrits au dossier tarifaire et ceux de 182,6 TWh inscrits au dossier R-3726-2010.

Et le Distributeur répond :

L'écart est uniquement attribuable à la prise en compte dans le dossier tarifaire de la demande additionnelle de Rio Tinto Alcan reliée à la faible hydraulité observée cette année.

Et le Distributeur nous réfère également à la question 3.4 du même document qui fournir des informations à la Régie sous pli confidentiel sur les volumes d'achat du client Rio Tinto Alcan au tarif L et aux contrats spéciaux pour les années deux mille dix (2010) et deux mille onze (2011).

Je vous réfère ensuite à un document, communiqué de presse que la ministre des Ressources naturelles et Faune a émis le quinze (15) juillet deux mille dix (2010) que vous avez, qu'on vous a remis dans les documents de soutien, la première feuille que vous avez là et j'aimerais citer un passage donc de la ministre Normandeau qui dit :

Je suis satisfait de voir que les négociations entre Hydro-Québec et Rio Tinto Alcan ont porté fruits.

Aujourd'hui, je confirme que dès ce soir, Hydro-Québec approvisionnera Rio Tinto Alcan en vertu d'un nouveau contrat de fourniture d'électricité.

L'entreprise sera donc en mesure d'assurer la poursuite optimale de ses activités. C'est une bonne nouvelle pour la région et pour toute l'économie du Québec, a déclaré la

ministre Normandeau.

L'entente conclue précise qu'Hydro-Québec fournira au tarif « L » un bloc de 230 MW d'énergie sur une période de 12 mois. Rappelons que le peu de précipitations au printemps, la faible quantité de neige reçue cet hiver et la chaleur des derniers jours sont autant de facteurs qui ont contribué à la sécheresse des cours d'eau occasionnant le faible niveau d'eau des réservoirs de l'entreprise.

Fin de la citation.

Et si on va à la prochaine. Donc si la première, la réponse 16.1, la question 16.1, si on fait la différence entre les deux chiffres. Donc il y a une différence de deux virgule deux térawattheures (2,2 TWh) entre les deux, entre le dossier 3726 et le dossier qui nous intéresse aujourd'hui sur les besoins de deux mille onze (2011) pour Rio Tinto Alcan.

Ensuite dans le communiqué de presse du ministère des Ressources naturelles et Faune, on parle d'un bloc d'énergie de deux cent trente mégawatts (230 MW) sur une période de douze mois,

commençant le seize (16) juillet parce que vous vous souvenez que dans le communiqué de presse du quinze (15) juillet, la ministre disait « dès ce soir ». Alors supposons que c'était le lendemain ou le soir à minuit pour ça a peu d'importance là, mais disons le seize (16).

Ici quand on parle d'un bloc d'énergie en mégawatts c'est un peu une utilisation peu commune que Rio Tinto utilise et on parle donc d'une quantité qui correspond à deux cent trente mégawatts (230 MW) en moyenne sur une période.

Alors pour certaines périodes ça va être plus et pour d'autres périodes ça va être moins, ça pourrait être même zéro, mais en autant que le bloc sur la période. Or on a fait des petits calculs, si on parle de deux cent trente mégawatts (230 MW) qu'on multiplie par huit mille sept cent soixante (8760) heures qui est le nombre d'heures dans une année non bissextile. Alors on obtient deux virgule zéro un cinq térawattheures (2,015 TWh) qui serait la quantité totale de ce contrat additionnel si on se base toujours sur les informations fournies par la ministre.

10 h 22

Si on coupe cette quantité-là en deux, donc

la quantité en deux mille dix (2010) et la quantité en deux mille onze (2011). Alors les calculs sont là, en deux mille dix (2010) on a cent soixante-neuf (169) jours. Donc, si on fait le même calcul, deux cent trente mégawatts (230 MW) toujours en moyenne fois cent soixante-neuf (169) jours fois vingt-quatre (24) heures, on obtient zéro virgule neuf trois trois térawattheure (0,933 TWh). Et de la même façon pour la période du premier (1er) janvier au quinze (15) juillet, parce qu'on se souvient qu'on a parlé d'une période de douze (12) mois, donc on obtient un virgule zéro huit deux térawattheure (1,082 Twh).

Alors ici j'ai une petite correction, on dit l'UMQ constate une incohérence. Alors je dirais plutôt l'UMQ constate une différence entre la quantité d'énergie pour deux mille onze (2011) annoncée par le Distributeur et celle annoncée par la ministres des Ressources naturelles et Faune.

Et j'ajouterais pour expliquer quand même la différence qu'une partie des besoins additionnelles du deux virgule deux térawattheures (2,2 TWh) mentionnée par le Distributeur pourrait provenir de d'autres contrats, toujours avec Rio Tinto Alcan pour lesquels nous n'avons pas

d'information.

Maintenant si on passe au sujet qui nous intéresse plus particulièrement qui est la puissance. Donc, toujours dans les demandes de renseignements de la Régie, les demandes de renseignements numéro 1, HQD-13, Document 1 à la page 48, la question 20.1, la demande 20.1 qui se lit comme suit :

Pour 2010-2011, veuillez expliquer l'écart entre les besoins post-patrimoniaux en puissance de 2810 térawattheures inscrits au dossier tarifaire et ceux de 2619 térawattheures inscrits au dossier R-3726-2010.

Et tout le monde aura compris que c'est plutôt des mégawatts que des térawattheures puis je pense que la réponse du Distributeur en a tenu compte. Et ici on nous réfère toujours, pas toujours mais dans ce cas-là à la réponse à la question 16.1 que nous avons lue tantôt qui dit, je répète les principaux points, donc qui dit que l'écart est uniquement attribuable à la prise en compte de la demande additionnelle de Rio Tinto Alcan reliée à la faible hydraulité observée cette année. Et qui nous

réfère toujours à la question 3.4 qui mentionne qu'il y a des choses qui ont été fournies sous pli confidentiel.

Alors si on regarde maintenant on essaie d'analyser la faible hydraulicité vécue par RTA, qui est Rio Tinto Alcan, en deux mille dix (2010). Alors l'UMQ soumet que donc Rio Tinto Alcan a une insuffisance d'énergie pour ses réservoirs pour passer l'hiver. Et l'UMQ soumet que Rio Tinto Alcan n'a pas un problème de puissance.

Et je vous réfère à un document, c'est une brochure grand public qui est publiée par Rio Tinto Alcan qui s'intitule « L'eau - l'énergie - la gestion du lac Saint-Jean » que vous avez à la deuxième et troisième feuilles des documents qu'on a soumis. Donc, si on va à la prochaine, Monsieur Yves. Et je résume ici les quelques éléments qui sont extraits de ce document-là et qui nous dit des choses que vous savez sans doute, que Rio Tinto Alcan au Saguenay au six centrales pour une puissance installée totale de deux mille six cent quatre-vingt-sept mégawatts (2687 MW). Et l'électricité qui est nécessaire à la production d'aluminium est de l'ordre de deux mille deux cents mégawatts (2200 MW).

Alors déjà on voit qu'Alcan a une puissance, quand tout ses groupes turbines alternateurs sont disponibles, qui excède sa demande d'électricité.

Je reviens s'il vous plaît. Bon, juste si on regarde le diagramme à droite pour expliquer rapidement ce qu'on veut illustrer. Alors vous voyez dans le bassin de droite qui est en vert, les deux bassins en vert de couleur de vert de tons différents. Vous avez trois principaux réservoirs ou lacs. Celui qui est le plus au nord et aussi le plus en amont c'est le lac Manouane. Celui du milieu c'est le réservoir Passes-Dangereuses. Et celui du bas qu'on connaît un peu mieux c'est le lac Saint-Jean.

Donc, celui du milieu le réservoir Passes-Dangereuses a une centrale qui lui est adossée qui est la centrale Chute-des-Passes. « Adossée » ça veut dire que le niveau du réservoir a une influence sur la hauteur de chute et la production et le rendement de cette centrale-là.

Entre le réservoir du milieu qui est toujours Passes-Dangereuses et le lac Saint-Jean il y a trois centrales de Rio Tinto Alcan. Et en aval du lac Saint-Jean vers la rivière Saguenay il y a

aussi trois autres centrales. On a donc nos six centrales, la rivière Saguenay se jetant finalement dans le fleuve Saint-Laurent.

Lors que Rio Tinto Alcan a un problème ou entrevoit un problème de faible hydraulicité, et c'est ce qu'elle a fait cette année à compter du mois de mars, elle laisse écouler de l'eau du réservoir de tête qui est le lac Manouane vers le réservoir Passes-Dangereuses via ce qu'on appelle le canal Bonnard. Et ce qui fait qu'elle peut maintenir dans le réservoir Passes-Dangereuses un niveau optimal pour maintenir sa hauteur de chute à la première centrale qui est la centrale Chute-des-Passes.

10 h 25

Ce qui fait que lorsque Rio Tinto Alcan vit une période de faible hydraulicité, après une période transitoire d'équilibrage, de la faible hydraulicité, c'est comme si elle se retrouvait dans le Lac Manouane.

À la sortie du Lac Manouane, il n'y a pas de centrale, donc il n'y a pas d'effet, comme je disais tantôt, d'effet d'hauteur de chute sur les centrales de Rio Tinto Alcan et, par conséquent, ces centrales-là disposent de toute leur puissance

disponible, même si le réservoir Lac Manouane est plus bas que ce que les spécialistes de Rio Tinto Alcan aimeraient. Monsieur Yves.

Alors, la citation que nous avons ici qui est extraite d'un document que vous avez dans ce qu'on vous a remis, qui est le document... C'est un document d'informations que Rio Tinto Alcan publie depuis vingt (20) ans et qui s'appelle « À Prop'EAU ». Donc, dans ce cas-ci, c'est la version du mois de juin à la page 2 où, ce que j'ai dit tantôt, bien, Rio Tinto Alcan le cite.

C'est-à-dire que rappelons que depuis la mi-mars, l'entreprise transfère, via le canal Bonnard, de l'eau du Lac Manouane au réservoir des Passes-Dangereuses. Ce type d'opérations se fait normalement à la fin de juin, ce transfert d'eau vise à optimiser la production d'énergie de la centrale de Chute-des-Passes.

Donc, déjà à la mi-mars, Rio Tinto Alcan, constatant ses stocks de neige au sol, voyait venir une faible hydraulité, donc a déjà entrepris des moyens de gestion.

Alors, l'UMQ, juste pour terminer, Yves, je reviens là, l'UMQ, tu l'as, la précédente, est donc d'avis que la faible hydraulité vécue par Rio

Tinto Alcan en deux mille dix (2010) n'a pas d'impact sur sa capacité à fournir la totalité de la puissance disponible de son parc de production au Saguenay Lac Saint-Jean.

Maintenant, une petite parenthèse pour voir comment se comportent les réservoirs de Rio Tinto Alcan. Rio Tinto Alcan, dans le volume 20, numéro 5 de son document « À Prop'EAU » du mois d'août, à la page 3, nous indique que le niveau, au premier (1er) août deux mille dix (2010), était à soixante-deux pour cent (62 %) de la capacité des réservoirs, donc de nos trois réservoirs qu'on a vus tantôt de Rio Tinto Alcan.

Et dans le même document, Rio Tinto Alcan nous indique que, pour cette période de l'année, la normale du contenu de ses réservoirs est de quatre-vingt-sept pour cent (87 %).

Le onze (11) décembre, on peut voir sur un document toujours qu'on vous a remis, qui est un petit tableau qui vous montre l'état des réservoirs de Rio Tinto Alcan entre le six (6) décembre et le douze (12) décembre, donc ces derniers jours. Donc, le onze (11) décembre, la réserve totale de ces trois réservoirs est de soixante-dix-huit virgule deux pour cent (78,2 %). Et le document À Prop'EAU

du mois d'avril deux mille dix (2010), dont la référence se trouve au bas de la page 2, nous indique que la normale au premier (1er) décembre, est de quatre-vingt-sept pour cent (87 %).

Alors, on constate que l'écart qui était vingt-cinq (25) points de pourcentage au mois d'août s'est résorbé et Rio Tinto Alcan affronte l'hiver mieux que ce qu'elle a vu au mois d'août. Et on peut attribuer, évidemment, une bonne part de cette situation au fait qu'Hydro-Québec a pu renflouer une partie des réservoirs de Rio Tinto Alcan. Maintenant...

Me STEVE CADRIN :

Q. [5] Peut-être juste vous arrêter deux secondes.

Pour le suivi des feuilles, pour se retrouver dans les documents annexes là qui étaient fournis sous C-3.8, vous avez mis en relation... et ce sera les quatre dernières feuilles, je pense, de ce document-là, en fait, les trois dernières feuilles de ce document-là.

Tout d'abord, vous allez parler, à la page... du pourcentage donc pour le mois d'août deux mille dix (2010). Donc, c'est à la troisième avant-dernière page là. Vous avez donc à la page 3, « Les réservoirs étaient pleins à... », c'est un

encadré qu'on retrouve dans le côté droit de l'imprimé que nous avons. Juste pour se retrouver et qu'on puisse aller dans l'information. La référence est là là, mais... août deux mille dix (2010), page 3. L'encadré « Les réservoirs étaient pleins à... », c'est à ça qu'on fait référence pour le quatre-vingt-sept pour cent (87 %).

R. Oui, j'y arrive.

Q. [6] Il n'y a pas de problème.

R. Il y a l'encadré à la page 3 et, au-dessus de l'encadré, il y a une phrase aussi qui dit :

La faiblesse des précipitations et des apports depuis plusieurs mois déjà a fait en sorte que la réserve d'eau totale de Rio Tinto Alcan, au 1er août 2010, est de 25 % inférieure à la normale de saison. Les trois réservoirs étaient donc pleins à 62 % de leur capacité.

Donc, c'était cette explication qui aide aussi à bien lire le tableau.

Q. [7] Et donc ensuite, ce que vous faites, si on regarde le tableau en dessous et on a « Amont, Aval et Total ». Je comprends que le chiffre pertinent, pour les fins de la discussion, à un niveau normal,

donc c'est quatre-vingt-sept pour cent (87 %) pour expliquer ce qui est la normale.

R. Exactement. Et...

Q. [8] Dans la colonne complètement de droite, finalement, sous « Normale au 1er août » là, c'est la normale habituelle là.

R. Dans la colonne de droite, on voit la normale à quatre-vingt-sept pour cent (87 %), et dans la colonne du centre, on voit le réel, si on veut, au premier (1er) août deux mille dix (2010) de soixante-deux pour cent (62 %).

Q. [9] Merci. Et si on continue l'exercice pour faire le suivi et bien nous suivre, on tourne la page, on va à la page suivante. On va aller voir à ce moment-là à la page...

R. 7.

Q. [10] Je ne sais pas quel numéro de page ça donne là, vous me le direz là, mais je pense, c'est la page 4. Août deux mille dix (2010), est-ce qu'on regarde... il y a un élément à regarder là au niveau de l'état des réservoirs?

R. Non.

Q. [11] Non!

R. C'est de l'information additionnelle.

Q. [12] Donc, on va à la page suivante après. Excusez-

moi.

R. La page suivante qui nous vient du document du mois d'avril à la page 2.

Q. [13] Donc, c'est le dernier document du feuillet.
Oui, absolument.

R. Et qui nous montre, toujours dans le tableau qui s'intitule « Les réservoirs étaient pleins à... »...

Q. [14] Oui.

R. ... la colonne du premier (1er) décembre deux mille neuf (2009), on voit qu'au premier (1er) décembre deux mille neuf (2009), les réservoirs au total étaient pleins à quatre-vingt-cinq pour cent (85 %) et que ça représentait quatre-vingt-dix-huit pour cent (98 %) de la moyenne. Donc, si on veut trouver la moyenne, on prend le quatre-vingt-cinq pour cent (85 %), on divise par point quatre-vingt-dix-huit pour cent (.98 %), par point quatre-vingt-dix-huit (.98) et on obtient la normale au premier (1er) décembre qui est de quatre-vingt-sept pour cent (87 %), donc on fait le petit calcul pour l'obtenir.

Q. [15] Le chiffre entre parenthèses c'est pour nous indiquer, pour nous aider à voir ce que ça représente versus le normal habituel en pourcentage.

R. Exactement le chiffre entre parenthèses était de cent pour cent (100 %) alors le chiffre réel serait égal à la normale, comme il était inférieur on peut déterminer que la moyenne, je me répète, elle est de quatre-vingt-cinq (85) divisé par quatre-vingt-dix-huit (98), donc quatre-vingt-sept pour cent (87 %) de remplissage des trois réservoirs globalisés de Rio Tinto Alcan.

Q. [16] D'accord. Parce que là on n'a pas le tableau de cette normale-là, donc vous le faites vous-même en fonction du pourcentage qui apparaît dans le même tableau ici?

R. C'est ça je le déduis par le petit calcul...

Q. [17] Le petit calcul?

R. ... que je viens de vous présenter.

Q. [18] D'accord. Je vous remercie. Vous pouvez continuer la présentation.

M. MARCEL PAUL RAYMOND :

R. Bon maintenant pour conclure sur la puissance. On sait donc il y a eu un contrat additionnel qui a été signé avec Rio Tinto Alcan qui est annoncé le quinze (15) juillet. Maintenant on n'a pas pu obtenir les détails du contrat, mais on pourrait supposer deux scénarios.

Le premier scénario qui est à notre avis le

plus probable parce que comme on l'a mentionné Alcan, Rio Tinto Alcan ne devrait pas avoir de besoins en puissance, mais bien un besoin en énergie. Donc n'aurait pas intérêt à conclure un contrat avec une portion puissance.

Par contre, on peut penser que c'est un contrat comme le témoin du panel 2 l'a mentionné qui pourrait avoir quand même un fort pourcentage d'utilisation. Ce qui veut dire donc s'il n'y avait pas de clause de puissance garantie dans ce contrat-là, la livraison peut être interrompue aux heures de pointe, donc aux quelque centaines d'heures dans l'hiver ou Hydro-Québec le Distributeur a besoin d'utiliser des moyens de gestion pour bien gérer sa pointe.

Ce qui signifie que le Distributeur n'a pas à inclure cette puissance dans sa demande de pointe à l'hiver deux mille dix, deux mille onze (2010-2011) puisqu'il pourra lors des heures où il jugera le nécessaire interrompre la livraison.

Maintenant dans le scénario moins probable où il y aurait une clause de puissance garantie, donc en tout temps, dans ce contrat. Ce qui veut dire que lors de la réception de la puissance garantie qui peut être, pour les besoins de

l'exemple on peut dire deux cent cinquante mégawatts (250 MW), donc la puissance garantie peut être deux cent cinquante mégawatts (250 MW), deux cent trente mégawatts (230 MW) ça ne change rien pour la discussion, mais pour les fins de la discussion disons que ça serait deux cent cinquante mégawatts (250 MW), Rio Tinto Alcan reçoit deux cent cinquante mégawatts (250 MW) et pour alimenter sa demande d'électricité qui est pratiquement constante, bien elle doit réduire la production de ses centrales d'autant, donc de deux cent cinquante mégawatts (250 MW).

Ce qui fait que ce deux cent cinquante mégawatts (250 MW) là existe et devient disponible sur le système, le parc de production de Rio Tinto Alcan et devient par conséquent disponible au Distributeur en pointe selon ses besoins, en vertu des ententes en vigueur avec Rio Tinto Alcan.

Alors peu importe le scénario, que le Distributeur puisse ne pas livrer à certaines heures ces quantités-là ou qu'il doive les livrer, mais en contrepartie il y a une quantité équivalente qu'Alcan peut livrer, mais dans les faits, ça s'annulera.

Alors ceci étant dit, l'UMQ soumet que dans

les deux scénarios, peu importe lequel, les besoins post-patrimoniaux en puissance devraient demeurer à deux mille six cent dix-neuf (2619) pour l'hiver deux mille dix, deux mille onze (2010-2011) comme le suggérait le mémoire de l'UMQ à la page 35.

Dernière petite chose pendant qu'on est dans la puissance, mais plus à long terme. Le projet tarifaire Heure juste qui nous a été présenté en détail le seize (16) septembre, l'UMQ est d'avis que ce projet-là a amené des enseignements très intéressants en plus du balisage que le dossier comporte et par contre nous avons constaté certaines limitations dans les hypothèses du projet qui font que la conclusion n'est peut-être pas la meilleure à laquelle on pourrait s'attendre.

Par exemple et monsieur Chéhadé l'a répété ici lors du panel numéro 3. Dans le projet pilote il y a certains clients pour qui la facture d'électricité augmentait par rapport à, par exemple en gérant bien selon les demandes du Distributeur leur facture augmentait.

10 h 35

L'UMQ soumet que si ces conditions-là étaient implantées, évidemment, dès que les clients

auraient cette information, on peut penser que le programme ne serait pas tellement vendeur. Alors, ce qu'on dit, c'est que ce n'est pas une raison pour abandonner ces projets-là parce que l'UMQ pense qu'il y aurait des meilleures conditions, notamment pour mieux gérer les fines, les heures de fine pointe. L'UMQ se propose de suivre le déroulement de ce projet-là. Et qu'il y aurait un intérêt à l'implanter en profitant de l'implantation graduelle des compteurs appropriés qui feront sûrement l'objet d'autres dossiers à venir. Merci beaucoup.

Q. [19] Peut-être une question pour vous, Monsieur Raymond, pour terminer. Vous avez parlé pendant quelques diapositives ou quelques feuilles également de documents annexes, là, cette présentation-là, l'hydraulicité, en fait de la gestion des lacs, des rivières en question, au niveau de Rio Tinto Alcan. Pouvez-vous nous parler, on ne vous fait pas qualifier expert ici, c'est clair, vous êtes analyste, mais peut-être juste nous expliquer quel est votre « background » à ce niveau-là s'il vous plaît pour qu'on puisse comprendre toutes les analyses que vous faites. Est-ce que c'est simplement la lecture des

documents ou c'est quelque chose aussi que vous êtes habitué de travailler avec?

R. Bien, c'est clair que pour la présentation, nous avons utilisé des données qui sont disponibles dans les références qu'on avait. Mais j'ai quand même travaillé près trente-deux (32) pour Hydro-Québec, responsable de la planification et de la production sur l'ensemble du parc d'Hydro-Québec. J'ai aussi été impliqué dans des dossiers au Brésil, en Pologne et en Russie sur l'optimisation de la gestion de parcs de production et la gestion des approvisionnements.

Q. [20] Ça complète mes questions. Ça complète de notre côté.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie. Est-ce qu'il y a des parties dans la salle? Enfin, Maître Neuman, est-ce que vous avez des questions?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Non, pas vraiment.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie. Maître Fraser, ça va être à vous.

Me ÉRIC FRASER :

Je n'ai pas de questions.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Fortin?

Me PIERRE R. FORTIN :

Je n'ai pas de questions, Madame la Présidente.

INTERROGÉS PAR LA PRÉSIDENTE :

Q. [21] J'ai deux petites questions de précision, parce que je veux m'assurer de bien comprendre votre position. Je vais reprendre à votre présentation dans vos calculs. C'est à la page 5 de la présentation. Ici, c'est votre diapo où vous faites les blocs, vous faites les calculs pour les blocs d'énergie de deux cent trente mégawatts (230 MW).

M. MARCEL-PAUL RAYMOND :

R. C'est à 10, diapo 10.

Q. [22] Oui. Exactement. Je voulais vous poser quelques questions. Alors, juste préciser vos hypothèses sur l'écart qui existe, vous constatez la différence plutôt qu'une incohérence. Si je vous suggérais que ce serait plutôt, que ce serait les pertes sur le réseau de plus ou moins sept point cinq pour cent (7,5 %), ce qui nous ramènerait à deux virgule trente-cinq mégawatts (2,035 MW). Est-ce que vous considèreriez cette suggestion semblable-là qui pourrait expliquer la différence?

R. Bien, disons que la différence, juste pour être clair, là, vous mentionnez, bien, vous semblez mentionner le deux virgule zéro un cinq térawattheures (2,015 TWh) qui est une... qui est l'énergie du contrat entre le seize (16) juillet deux mille dix (2010) et le quinze (15) juillet deux mille onze (2011). Ce que dit cette présentation-là, c'est que, en deux mille onze (2011), on a approximativement un virgule zéro huit térawattheure (1,08 TWh). Je dis approximativement parce que, encore là, l'énergie peut être livrée en variant la moyenne de deux cent trente (230).

Mais on peut penser que, en deux mille onze (2011), il y a environ un point zéro huit (1,08) ou un virgule un térawattheure (1,1 TWh) qui serait livré en deux mille onze (2011). C'est ce que nous comparons avec le deux virgule deux térawattheures (2,2 TWh) de la réponse du Distributeur qui elle aussi couvre deux mille onze (2011). Donc, le deux virgule deux térawattheures (2,2 TWh) ne couvre pas deux mille dix (2010), deux mille onze (2011), ne couvre que deux mille onze (2011).

Maintenant, on peut être tenté de dire, le deux virgule zéro un cinq (2,015) plus un taux de perte qui ne serait pas le sept virgule cinq pour

cent (7,5 %), mais qui serait peut-être un petit peu moins parce que le sept virgule cinq pour cent (7,5 %) inclut des pertes de transport et distribution. Mais de toute façon, on peut faire l'analyse qui donne à peu près virgule un térawattheure (0,1 TWh).

Or, on pourrait penser que le deux virgule zéro un cinq (2,015) pourrait se comparer au deux virgule deux (2,2). Mais si je répète ce que j'ai dit avant, le deux virgule deux (2,2) doit se comparer au un virgule zéro quatre-vingt-deux (1,082). Ce qui nous fait dire qu'il y a sûrement d'autres ententes qui permettent à Hydro-Québec d'aider Alcan dans sa situation.

10 h 40

- Q. [23] D'accord. Merci beaucoup pour la précision. Je n'avais pas compris ce petit bout-là. Et puis, une autre petite question de précision. Quand on fournit de l'énergie, on fournit indirectement de la puissance. Est-ce que votre recommandation dans votre mémoire, à l'effet de maintenir la prévision à deux mille six cent dix-neuf mégawatts (2 619 MW) plutôt que deux mille huit cent dix mégawatts (2 810 MW)... Je cherche à comprendre la motivation.

Est-ce que c'est parce que vous considérez que ce serait inéquitable, pour l'ensemble de la clientèle du Distributeur, de payer pour la puissance associée à la fourniture d'énergie RTA? J'essaie de voir le motif derrière votre recommandation.

M. MARCEL PAUL RAYMOND :

R. Bien, c'est-à-dire que si le Distributeur considère qu'il n'a pas accès à cette puissance de Rio Tinto Alcan, parce qu'il considère que les garanties, qu'il ne peut pas l'importer ou l'interrompre, bien, évidemment, le Distributeur devra compter sur plus d'achats à court terme, comme il est mentionné dans la preuve du Distributeur. Et, évidemment, ça augmentera les coûts d'approvisionnements, surtout aux fines heures de pointe, donc s'il ne considère pas l'accès à ce moyen-là, comme il est mentionné dans le document.

Q. [24] D'accord. Je vous remercie beaucoup. C'est très gentil d'avoir répondu à mes questions.

R. Avec plaisir.

Q. [25] Alors, peut-être réinterrogatoire, Maître Cadrin.

Me STEVE CADRIN :

Ça complète. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Alors, je vous remercie. Je remercie le panel, vous êtes maintenant libéré. Maître Turmel, j'imagine qu'on va pouvoir quand même commencer à onze heures (11 h 00).

Me ANDRÉ TURMEL :

C'est notre espérance.

LA PRÉSIDENTE :

C'est la mienne également.

Me ANDRÉ TURMEL :

J'attends toujours madame Hébert. On me dit qu'elle a peut-être cinq à dix (10) minutes de retard.

Mais, donc je vous suggère une pause. On n'a pas travaillé fort ce matin, mais au moins une petite pause et on devrait être prêt pour onze heures (11 h 00). On va avoir moins de problème là, mais certainement là... On fait ce qu'on peut.

LA PRÉSIDENTE :

Alors, on va prendre une pause jusqu'à onze heures (11 h 00)...

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui. Très bien.

LA PRÉSIDENTE :

... et on va espérer tous très fort qu'elle soit là à onze heures (11 h 00).

R-3740-2010
14 décembre 2010

- 43 -

PANEL UMQ
Interrogatoire
La présidente

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui. Je voulais mettre un chapelet sur la corde à linge, mais ça ne se fait plus ça a l'air. Alors, merci.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie.

SUSPENSION

REPRISE

11 h 10

LA PRÉSIDENTE :

Je vois que votre livraison est arrivée.

Me ÉRIC FRASER :

C'est d'ailleurs une bonne livraison. On a déposé... Bien, en fait, on a donné à madame la greffière pour distribution réponses aux engagements 7, 13, 15, 17, 20, 21. On a failli vous donner 22, mais il est parti. Qui sont déposés respectivement B-45, B-46 pour le 13; l'engagement numéro 15 est déposé sous la cote B-47; le 17 sous la cote B-48; l'engagement 20 sous la cote B-49; et l'engagement 21, que je ne retrouve pas dans mes... Juste une petite seconde. Madame la Greffière, est-ce que je vous ai remis l'engagement 21?

LA GREFFIÈRE :

Oui.

R-3740-2010
14 décembre 2010

- 44 -

PANEL UMQ
Interrogatoire
La présidente

Me ÉRIC FRASER :

Oui. Donc 21 sera B-50.

B-45 : (HQD-15, Doc.6) Réponse d'Hydro-Québec
Distribution à l'engagement numéro 7.

B-46 : (HQD-15, Doc.11) Réponse d'Hydro-Québec
Distribution à l'engagement numéro 13.

B-47 : (HQD-15, Doc.13) Réponse d'Hydro-Québec
Distribution à l'engagement numéro 15.

B-48 : (HQD-15, Doc.15) Réponse d'Hydro-Québec
Distribution à l'engagement numéro 17.

B-49 : (HQD-15, Doc.17) Réponse d'Hydro-Québec
Distribution à l'engagement numéro 20.

B-50 : (HQD-15, Doc.18) Réponse d'Hydro-Québec
Distribution à l'engagement numéro 21.

Je vais m'en prendre une copie. Alors, ça complète.
Donc, il manque, je crois, l'engagement, réponse à
l'engagement 22, 19 et 23. Et je crois qu'on serait
complet. Voilà! Je vous remercie, Madame la

R-3740-2010
14 décembre 2010

- 45 -

PANEL UMQ
Interrogatoire
La présidente

Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Fraser, si le compte est bon, alors il nous manque l'engagement 19, 22 et 23. Maître Turmel, ça va être à votre tour.

PREUVE DE LA FCEI

Me ANDRÉ TURMEL :

Bonjour, Madame la Présidente; bonjour, Madame la Régisseuse, Monsieur le Régisseur. Je remercie mon confrère pour ces soixante-quatre (64) secondes grugées sur le temps. Donc, vous reconnaissez monsieur Gosselin; en attente de madame Hébert on va quand même procéder. Et j'ai bon espoir qu'elle pourra peut-être arriver à la fin pour parler sommairement du PGÉÉ. Mais dans l'attente, on peut procéder à l'assermentation de monsieur Gosselin s'il vous plaît.

L'AN DEUX MILLE DIX (2010), ce quatorzième (14e) jour du mois de décembre, ONT COMPARU :

ANTOINE GOSSELIN, économiste, ayant une place d'affaires au 2448, Park Row Ouest, Montréal,

Québec;

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

INTERROGÉ PAR Me ANDRÉ TURMEL :

Q. [26] Bonjour, Monsieur Gosselin.

R. Bonjour.

Q. [27] Vous avez préparé... est-ce que je dois
comprendre que vous avez préparé la preuve déposée
à l'instance sous la cote C-12.3, qui est la preuve
préparée au nom et pour la FCEI?

R. Oui.

Q. [28] Est-ce que vous l'adoptez pour valoir à titre
de témoignage écrit en l'instance?

R. Oui.

Q. [29] Et celle-ci représente la position de la FCEI,
bien sûr?

R. Oui.

Q. [30] Est-ce que vous avez des corrections ou des
précisions à apporter à ce document-là?

R. Pas des corrections comme telles, mais je vais
avoir une nuance à apporter, nous aurons en fait
une nuance à apporter.

Q. [31] Et la nuance vient d'arriver. Bonjour.

R. Au niveau du PGEÉ.

Q. [32] D'accord.

R. Peut-être juste pour, comme entrée en matière, là, le programme clés en main a été lancé cet automne, au début de l'automne. Et à ce moment-là donc on avait certaines appréhensions par rapport au programme. Là, il y a une expérience qui s'est faite dans les derniers mois, il y a eu du « feedback » du terrain, je dirais. Et donc, sur la base de ça, on veut peut-être nuancer la position.

Q. [33] Je comprends que, et cette mention pourrait être expliquée en fait après votre présentation par madame Hébert qui vient d'arriver.

Bonjour, Madame Hébert. Alors, est-ce qu'on peut profiter de l'occasion pour assermenter madame si c'est possible.

MARTINE HÉBERT, vice-présidente Québec de la FCEI, ayant une place d'affaires au 630, boulevard René-Lévesque Ouest, bureau 2880, Montréal (Québec);

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

Me ANDRÉ TURMEL :

Q. [34] Merci beaucoup, Madame Hébert. Donc, dans un premier temps, je vais demander à monsieur Gosselin de présenter sommairement les principaux aspects de la preuve de même que ce qui a été, qui a été pris en compte dans le cadre de la présente audience. Et ensuite, Madame Hébert, vous pourrez parler un peu de... on pourra parler un peu ensemble, échanger pour la Régie du PGEÉ. Alors, Monsieur Gosselin.

11 h 20

M. ANTOINE GOSSELIN :

R. Alors je ne reviendrai pas sur tous tous les points qui ont été abordés en preuve. Je vais me concentrer sur la formule paramétrique, sur les nouveaux éléments spécifiques, les critères et les besoins informationnels liés aux nouveaux éléments spécifiques. Et on va vous parler aussi un peu du PGEÉ.

Une chose peut-être que j'ai oubliée de mentionner tout à l'heure. Et bon, on vient de recevoir il y a quelques instants l'engagement 13 que je n'ai pas eu le temps d'étudier suffisamment à fond peut-être pour avoir une compréhension complète de la situation. Mais suivant la réponse qui avait été donnée par le Distributeur à la

demande de renseignements numéro 2 de la Régie où il disait que certains coûts liés à la stratégie pour les ménages à faible revenu en deux mille neuf (2009) étaient comptabilisés dans l'enveloppe globale, et suite à deux mille neuf (2009) étaient comptabilisés dans les éléments spécifiques. On avait aussi une recommandation additionnelle à formuler à ce niveau-là et je vais commencer par ça.

En fait, c'est très simple. Tout ce qu'on dit c'est que si, effectivement, il y a eu des sommes qui ont été transférées de l'enveloppe globale vers les éléments spécifiques, ça devrait être reflété dans le calcul de l'enveloppe globale. Alors est-ce qu'il y a eu vraiment des sommes, c'est quoi leur niveau, à ce stade-ci je vais m'en remettre à vous pour évaluer ça. Mais sur le principe c'est ce que l'on recommande.

Donc, au niveau de la formule paramétrique ce qu'on a recommandé dans la preuve c'était que le facteur de croissance soit basé sur le coût marginal plutôt que sur le coût moyen. Et cette recommandation-là est basée sur le fait que la prémisse que la formule était appliquée si vous voulez de haut en bas, en fait qu'on évaluait

chacun des paramètres, on partait du résultat de l'année précédente. On appliquait tous les paramètres puis on arrivait à un résultat qui était le revenu requis pour l'enveloppe globale.

En réponse encore une fois à la demande de renseignements numéro 2 de la Régie, le Distributeur nous a fait une réponse, bien a fait à la Régie une réponse qu'on a trouvée plutôt surprenante. Où il nous a dit : si on modifie, si on modifie le paramètre de croissance dans la formule, au bout du compte ça ne changera pas grand-chose parce que ce qui va se passer c'est qu'on va juste changer le paramètre d'efficience puis au total on va arriver au même résultat. Et ça nous a été confirmé par monsieur Boulanger et monsieur Boyer qui nous ont dit que dans le fond l'efficience servait de calibrage dans la formule.

Et ce qu'on comprend de ça, nous, c'est qu'en fait le Distributeur détermine c'est quoi qu'il juge est son besoin. Il dit la formule, moi, je veux qu'elle arrive à tel résultat et puis je vais fixer le chiffre d'efficience de sorte à ce que ça arrive à ça.

Alors dans la mesure où c'est ça qui est fait, ce que ça veut dire c'est que l'efficience

qui nous est présentée, le un pour cent (1 %), le un point vingt-cinq pour cent (1,25 %), le deux pour cent (2 %), ce n'est pas que de l'efficience au sens où nous on l'entendait et au sens aussi auquel le Distributeur, ce que le Distributeur avait annoncé et ce n'est pas de l'efficience au sens où, je pense, tout le monde le comprend en général, c'est-à-dire des changements aux façons de faire qui permettent d'arriver au même résultat à moindre coût.

Si l'efficience sert de calibrage, ce qui se retrouve dedans c'est des économies d'échelle potentiellement, c'est de l'efficience aussi peut-être. C'est n'importe quelle modification comptable qui pourrait affecter l'objectif, la ligne du bas dans le fond, le besoin que le Distributeur se donne. Et le transfert de fonds lié à la stratégie des ménages à faible revenu est directement un exemple de ça.

C'est aussi n'importe quel élément spécifique favorable qui au lieu d'amener une hausse de coût amènerait une baisse de coût. Le Distributeur nous a répondu en demande de renseignements numéro 1 que dans ce cas-là, bien ça serait simplement considéré comme de l'efficience.

Alors bref, les chiffres d'efficience qui nous ont été présentés depuis deux mille neuf (2009) et même depuis plus longtemps que ça, depuis deux mille huit (2008), ce qu'on nous dit aujourd'hui c'est que ce n'était pas vraiment de l'efficience, ce n'était pas vraiment des changements aux façons de faire.

Et je vous donne un petit exemple par rapport à ça. Je suis allé voir chez Gazifère pour nous donner un barème. Chez Gazifère le coût moyen, les charges d'exploitation moyennes par client c'est grosso modo trois cents dollars (300 \$). Le coût marginal de raccorder un client, l'impact marginal de raccorder un client sur les charges d'exploitation c'est à peu près cent dollars (100 \$). Et ça on trouve ça dans leur plan de développement, dans leur analyse de rentabilité du plan de développement.

11 h 25

Ça veut dire qu'il y un ratio de un pour trois par rapport au facteur de croissance. Autrement dit, si on appliquait ces mêmes proportions-là au Distributeur, quand son nombre de clients augmente de un pour cent (1 %), ses charges d'exploitation devraient augmenter de point trente-

trois pour cent (.33 %) et non pas de un pour cent (1 %).

Alors, si on applique cette correction-là à l'efficience qui a été rapportée par le Distributeur depuis deux mille neuf (2009), ce qu'on trouve, c'est que dans le dix point cinq millions (10,5 M\$) d'efficience qu'il nous rapportait en deux mille neuf (2009), il y avait, en fait, huit millions (8 M\$) d'efficience qui venait simplement d'économies d'échelle.

En deux mille dix (2010), ça aurait été six millions (6 M\$) qui venait d'économies d'échelle sur treize point cinq millions (13,5 M\$). En deux mille onze (2011), c'est dix millions (10 M\$) d'économies d'échelle sur vingt-deux point quatre millions (22,4 M\$). Alors, ça change complètement l'image qui nous est donnée. Ça change complètement la perspective sur l'efficience qui est faite par le Distributeur.

Toujours en réponse à la demande de renseignements numéro 2 de la Régie, le Distributeur dit la chose suivante. Il dit :

[...] l'enveloppe des charges d'exploitation s'inspire de façon générale du modèle de la

réglementation incitative qui comprend généralement un facteur de croissance reconnu intégralement malgré la présence implicite de coûts fixes.

Alors, ici, je pense que c'est important de faire une distinction claire entre un cadre réglementaire incitatif et un cadre réglementaire basé sur le coût de service.

Dans un cadre réglementaire incitatif, la prémisse de base, c'est que vous n'avez pas besoin de faire un suivi fin de l'efficacité parce que le mécanisme incitatif est supposé amener l'entreprise réglementée à faire de l'efficacité. Alors, si on croit au mécanisme incitatif, on croit à ce principe-là.

Si vous êtes en coûts de service, il n'y a pas cet incitatif-là à faire de l'efficacité. Et donc, si vous voulez vous assurer que l'entreprise réglementée fasse vraiment de l'efficacité, il y a juste une façon de faire, c'est de la suivre et de la suivre bien, ce qui implique, en premier lieu, de la mesurer correctement. Et c'est pour ça que c'est absolument essentiel que les paramètres de la formule paramétrique soient établis de façon à refléter la réalité le mieux possible.

Et je vous dirais que, à tout prendre, c'est probablement cette remarque-là du Distributeur à l'effet, dans le fond, que l'efficience va s'ajuster dans la formule, que l'efficience sert de calibrage, c'est probablement un argument encore plus important pour s'assurer que le facteur de croissance est établi correctement ou, en tout cas, ça ne fait qu'appuyer la demande qu'on avait initialement.

J'aimerais, par ailleurs, faire un commentaire sur une chose que monsieur Boulanger a dite dans sa présentation du panel 1 et qui, sans être directement lié au facteur de croissance, rejoint la question de la formule paramétrique.

Il disait à propos de la modification de l'année de référence, il disait :

[...] 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 [...] 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.

Alors, si je comprends de ce que monsieur Boulanger nous disait là, c'est que... bien, dans le contexte actuel, si je fais de l'efficience, la marge de manoeuvre que je me libère, elle est pérenne, elle est durable. Et donc, si je fais de l'efficience, je vais pouvoir en bénéficier non pas seulement dans l'année où je fais de l'efficience, mais au-delà de ça.

Alors, la raison pour laquelle je parle de ça, c'est parce que, comme je viens de le dire tantôt, le Distributeur, il est en coûts de service. Il n'est pas dans un mécanisme incitatif. En principe, il ne peut pas conserver l'efficience au-delà de l'année en cours.

Quand vous êtes en coûts de service, vous êtes supposé d'estimer le mieux possible les coûts que vous allez encourir dans l'année qui vient et, par conséquent, toute efficience que vous auriez réalisée dans les années subséquentes est supposée être refléter dans ce coût-là.

Alors, ce n'est pas vrai, à moins que l'entreprise réglementée décide qu'elle demande un revenu requis supérieur à ce qu'elle aurait

vraiment besoin parce qu'elle décide de ne pas refléter toute l'efficience qu'elle a réalisée dans le passé dans son revenu requis, à moins qu'elle fasse ça, ce qui, je pense, serait contraire au principe du coût de service, il n'y a absolument aucun incitatif d'efficience de long terme, contrairement à ce que monsieur Boulanger dit. Et la conséquence de ça, c'est que changer l'année de base dans le calcul de la formule n'a absolument aucun impact sur le niveau d'incitatif que le Distributeur a.

Maintenant, sur la question des nouveaux éléments spécifiques. Alors, la Régie a demandé au Distributeur de lui présenter des critères pour pouvoir recevoir là des nouveaux éléments spécifiques. Ce que, nous, on dit essentiellement, on a quelques commentaires sur les critères comme tels, mais l'essentiel du propos, c'est de dire : c'est bien beau d'avoir des critères, mais encore faut-il avoir l'information pour les évaluer.

Et ce que l'on demande, donc c'est qu'il y ait une exigence explicite de la Régie à l'effet qu'il y ait un ensemble d'informations qu'on a énumérées dans notre preuve qui soient déposées à chaque fois qu'un nouvel élément spécifique est

demandé.

Et la raison pourquoi on pense que c'est nécessaire qu'il y ait une demande spécifique à cet effet-là, c'est que, comme on l'a vu dans le cas de l'élément spécifique « Protection de l'environnement », s'il n'y a pas d'exigence spécifique, le Distributeur a une forte tendance à ne pas donner l'information.

11 h 30

Si on considère que dans les dernières années la plus grande partie ou en tout cas une partie très importante des hausses des charges d'exploitation est venue des éléments spécifiques.

C'est pour ça que c'est, je pense, extrêmement important de suivre des éléments-là de près et d'être très rigoureux dans la façon dont on les analyse et dans la façon dont on les autorise.

Et à ce niveau-là, j'aimerais commenter sur quelque chose que Maître Fraser a dit quand il s'objectait à une question de Maître Turmel lors de son contre-interrogatoire.

Maître Fraser, Maître Turmel questionnait sur le budget de protection de l'environnement, puis Maître Fraser a dit, je paraphrase, je ne veux pas lui mettre des mots dans la bouche, mais

essentiellement il disait je ne peux pas croire qu'on passe autant de temps sur un budget de quatre millions (4 M).

Comme si un budget de quatre millions (4 M) ce n'était pas important et comme si un budget de quatre millions (4 M) ça n'avait pas besoin d'être justifié adéquatement.

Écoutez on parle d'un budget de quatre millions (4 M) qui risque d'être récurrent sur une dizaine d'années. Qu'est-ce que c'est que d'écrire cinq, dix, vingt, cinquante (50) pages s'il le faut pour justifier un budget comme ça. On parle de quatre millions (4 M), cinquante (50) pages.

Ce n'est pas, je pense que ce n'est absolument pas exagéré de requérir qu'il y ait une preuve solide qui soit déposée, surtout que les éléments spécifiques par définition c'est des nouvelles choses, ce n'est pas quelque chose qui se répète depuis des années et qu'on veut, et qu'on veut simplement renouveler. C'est du nouveau.

Et donc quand je pense qu'il y a du nouveau, il y a une justification correspondante qui doit être apportée. Et donc je réitère, c'est important que la Régie ait une demande explicite à ce niveau-là pour que l'information soit dorénavant

au dossier dès le départ et non pas après la demande de renseignements numéro 2 ou dans les contre-interrogatoires.

Alors maintenant, concernant le PGEEÉ comme je le disais en introduction, je vais le répéter parce que je ne suis pas certain si Madame Hébert l'a entendu, mais au moment du dépôt de la preuve, la FCEI avait une appréhension concernant le fait qu'il y avait une exigence dans le programme clé en mains à ce que toutes les mesures qui étaient proposées devaient obligatoirement être acceptées par les clients.

Et ce que je comprends c'est que cette appréhension venait du fait que par le passé ce genre d'exigence là a causé des problèmes et était un obstacle majeur pour les PME.

Alors force est de constater que depuis le lancement du programme cet automne bien l'expérience du terrain apporte un nouvel éclairage et donc on voulait peut-être un peu apporter un éclairage nouveau sur cette position-là et là-dessus je pense que Madame Hébert est beaucoup mieux placée que moi pour vous éclairer.

Alors je lui cède la parole.

Me ANDRÉ TURMEL :

Q. [35] Peut-être, Madame Hébert, vous permettez, avant de vous passer la parole, donc Monsieur Gosselin sur le PGEÉ comme tel, je comprends que la FCEI était en accord avec le budget déposé. C'est exact, mais je vous regarde Madame Hébert, ça peut être, vous pouvez répondre également? C'est le cas?

Mme MARTINE HÉBERT :

R. Tout à fait.

Q. [36] Tout à fait. Et donc à l'égard des programmes qui sont déposés comme Monsieur Gosselin l'a mentionné il y avait des questions qui se sont avérées être répondues par la réalité que vivent vos membres, mais je vous demanderais peut-être d'expliquer un peu la suite?

R. Merci. Bonjour, désolée un petit peu pour mon retard tantôt, vous m'en voyez vraiment désolée. Je suis très contente d'être ici, contente parce que je vais vous dire qu'en général sur le PGEÉ on est très content qu'Hydro-Québec Distribution ait déposé des nouveaux programmes et que ça comprenne des sommes importantes qui sont dédiées aux clientèles d'affaires et aux petits commerces.

Parce que ça fait des années dans le fond qu'on demande cet effort-là sur le commercial. Évidemment sous réserve de quelques ajustements que

je vais vous ou de quelques mises en garde que je vais vous manifester, mais je vous dirais que l'exemple qu'on vit dans les programmes approche clé en main avec le programme éco-énergie pro qui est appelé comme ça sur le marché actuellement est un programme qui connaît un franc succès et qui fait très plaisir aux petits entrepreneurs et qui va sans doute permettre de rencontrer les objectifs visés d'économie d'énergie et d'efficacité énergétique à travers ce programme-là.

Je vous dirais que ce programme-là est bon pour trois raisons et que sur le terrain il est très, très bien accueilli et que les entrepreneurs n'hésitent pas à y recourir pour trois raisons principalement.

La première parce que l'équipement dont il est question dans ce programme-là est très simple, on parle généralement en majorité de thermostat et d'équipement d'éclairage, thermostat électronique et d'équipement d'éclairage.

Deuxièmement parce qu'Hydro-Québec ou son mandataire s'occupe de tout. Il n'y a pas de formulaire à remplir. Il n'y a pas de paperasserie à remplir pour ce programme-là.

Et troisièmement, Hydro-Québec paie cent

R-3740-2010
14 décembre 2010

- 63 -

PANEL FCEI
Interrogatoire
Me André Turmel

pour cent (100 %) des coûts de la facture et non seulement ça, mais il paie directement à l'entrepreneur qui fait les travaux et donc, le petit commerçant n'a pas à débours des liquidités et attendre un remboursement pendant une longue période de temps.

(11 h 35)

Comme vous savez ce qui pose souvent des problèmes considérant que la taille de nos entreprises, nos entreprises au Québec sont de très petite taille. Je vous dirais que plus de la moitié ont moins de cinq employés et le trois quarts de nos entreprises au Québec ont des revenus annuels de moins de cinq cent mille dollars (500 000 \$). Alors on parle d'entreprises de petite taille.

Donc, un programme comme ça, convivial, risque de rencontrer les objectifs.

La seule chose qu'il faut se rendre compte dans l'approche « Clés en main », comme je vous dis avec laquelle on est tout à fait d'accord, mais notre inquiétude serait dans le cas, certains problèmes qu'on a vus dans le passé entre autres, mais que si les programmes devenant « Clés en main » ne respectaient pas les quatres conditions que je viens de vous énoncer.

Et je m'explique. Prenons, par exemple, de façon hypothétique un programme qui dirait bien écoutez, on va miser sur l'efficacité énergétique de l'ensemble bâtiments d'un petit commerce et là on dirait à l'entrepreneur « Bien écoute, oui d'accord tu peux changer l'équipement ou on va changer effectivement ton équipement de climatisation et de ventilation pour un équipement moins énergivore, mais à la condition que vous changiez vos fenêtres, que vous changiez votre isolation, et caetera, et caetera, pour maximiser l'économie d'énergie qu'on va aller chercher. » Et dans un cas comme ça, là si l'approche « Clés en main » obligeait, comme la condition dans le programme actuelle ça oblige le client à accepter tout, dans le cas du programme écoÉNERGIE-Pro, comme je vous dis ça ne pose pas de problème. Mais dans le cas d'un programme qui serait développé et qui viserait de plus gros équipements et une approche plus intégrée au niveau de l'ensemble du bâtiment pourrait poser des problèmes.

Alors c'est dans ce sens-là qu'on dit bien oui, bravo!, très bonne initiative écoÉNERGIE-Pro, l'approche « Clés en main » dans le cadre de ce programme-là mais pour les trois ou quatre

conditions que je vous ai énoncées à savoir que l'équipement est simple, qu'Hydro-Québec s'occupe de tout, que cent pour cent (100 %) de ma facture est payé aussi, les entrepreneurs n'ont rien à déboursier et que le chèque est fait directement aussi par Hydro-Québec à l'entrepreneur qui s'occupe de faire les travaux. Ça va.

Q. [37] Je vous remercie, Madame Hébert. Alors donc, avant que l'on ne cède la parole au procureur ou à la Régie, est-ce que vous avez quelque chose d'autre à ajouter, Madame Hébert ou Monsieur Gosselin? Ça va, Madame Hébert. Monsieur Gosselin, ça va?

M. ANTOINE GOSSELIN :

R. Oui.

Me ANDRÉ TURMEL :

Alors donc les témoins sont prêts à être contre-interrogés.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Turmel. Est-ce que parmi les intervenants? Je vois maître Neuman. Alors vous avez quelques questions. Bonjour, Maître Neuman.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

Bonjour, Madame la Présidente. Madame et Monsieur les Régisseurs.

Q. [38] Madame, Monsieur. Dominique Neuman pour
Stratégies énergétiques et l'Association québécoise
de lutte contre la pollution atmosphérique.

Ma question porte sur les budgets
d'éléments spécifiques. Quant à ces budgets, la
FCEI propose qu'il y ait davantage d'information
qui soit fournie. Est-ce que je comprends que la
nature de l'information, si je peux la classifier
et la résume, ce que la FCEI souhaiterait pour ces
budgets serait, d'une part, de l'information quant
aux résultats historiques de ces budgets et quant à
la justification des budgets présents et aussi une
anticipation des budgets à venir sur un certain
nombre d'années, vous mentionniez sur cinq ans et
plus à l'avenir, si j'ai bien compris. Est-ce que
vous pourriez me préciser cela?

M. ANTOINE GOSSELIN :

R. Je pense que l'idée ici c'est essentiellement de
dire bien on approuve un budget spécifique qui,
généralement, vient s'ajouter à quelque chose qui
se fait déjà. Et là il faut qu'on juge est-ce que
ce budget-là est justifié, est-ce qu'on a vraiment
besoin de ça pour atteindre les objectifs qu'on
veut se fixer.

Alors si on veut pouvoir juger de ça,

minimalement il faut qu'on sache qu'est-ce qui se fait présentement, comment ça a évolué un peu dans le temps. Ça prend des éléments contextuels et il faut qu'on sache vers où on s'en va, pourquoi ce budget-là est nécessaire, c'est quoi la planification à long terme qu'on a pour cet élément-là et donc en quoi il est vraiment nécessaire.

- Q. [39] Mais si je comprends bien, en résumé c'est passé, présent et futur ce que vous demandez comme information?
- R. Bien c'est passé certainement. Et il n'y a pas de présent, on est à l'approbation. Mais oui, une vue prospective sur le budget, comment il va évoluer et, oui, c'est quoi la planification. On commence une nouvelle activité, il faut qu'il y ait une planification qui soit faite, on ne peut pas juste dire bien on va commencer là puis on verra après quand on verra après.
- Q. [40] O.K. Et si je comprends bien, également vous approuvez un des critères de différenciation des budgets spécifiques par rapport aux charges générales qu'Hydro-Québec Distribution propose à savoir que le budget des éléments spécifiques doit avoir un caractère de non-stabilisation, en fait de

non-stabilité pour justement être justifié, qu'on puisse justifier de le garder comme élément spécifique? C'est-à-dire à partir du moment où un budget d'éléments spécifiques acquiert une certaine stabilité, c'est à ce moment-là qu'on peut considérer le réintégrer dans les charges générales?

R. Oui.

Q. [41] Et vice versa, s'il n'a pas acquis sa stabilité on ne le réintègre pas dans les charges générales et on le maintient comme élément spécifique?

R. Oui. Il y a deux choses différentes. Votre première question de la façon que je l'ai comprise portait sur la création d'un nouvel élément spécifique. Et là il y a un besoin informationnel qui est spécifique à cette situation-là. La question que vous me posez là porte davantage une fois qu'on a un élément spécifique, à quel moment est-ce qu'on va choisir de le réintégrer dans l'enveloppe globale.

À ce niveau-là, nous ce que l'on dit c'est, et c'est les critères qui sont proposés par le Distributeur, le Distributeur dit les critères pour ça c'est il faut que le budget soit stabilisé et il

faut que l'activité soit permanente. Alors je pense que c'est des critères qui sont raisonnables.

Ceci étant dit, là où on est un peu en désaccord je pense avec le Distributeur c'est sur comment est-ce qu'on évalue la stabilité. Nous on dit que ça prend minimalement deux années de données réelles historiques pour évaluer la stabilité. Le Distributeur, dans ses propositions, dit « Bien mon année de base et mon année témoin dans un cas en particulier sont au même niveau. J'estime que ça va être stable dans le temps. » Donc, on est purement dans la prévision. Alors on a aucune donnée dure, si je peux me permettre, pour juger de la stabilité.

11 h 45

Q. [42] À la page 17 de votre mémoire, la FCEI recommande à la Régie de l'énergie de rejeter le budget spécifique « Protection de l'environnement » et les motifs invoqués à la page 16 sont essentiellement un manque d'informations. J'ai remarqué que dans votre présentation d'il y a quelques instants, vous n'avez pas répété cette recommandation. Est-ce que je dois comprendre que c'est parce que vous avez adouci votre position et que finalement vous ne faites plus cette

recommandation?

M. ANTOINE GOSSELIN :

R. Absolument pas. Dans les présentations, généralement on essaie de ne pas être redondant avec la preuve et donc on s'en tient à ce qu'il y a de nouveau, si on a des choses nouvelles à ajouter par rapport à ce qui s'est passé dans les demandes de renseignements qui sont... toute l'information qui est apparue après le dépôt de la preuve, finalement.

Q. [43] O.K. Je constate qu'au cours de la présente audience, la FCEI a demandé et obtenu au moins certaines informations et, en fait, un assez grand nombre d'informations relatives à ce budget, relatives aux sites contaminés et leur nombre, les perspectives d'avenir, les raisons pour lesquelles ils sont décontaminés par rapport aux obligations légales et autres. Est-ce que cette information, en quoi est-ce qu'elle ne vous suffit pas ou qu'est-ce qu'il vous manque pour que vous modifiiez votre position qui est quand même assez ferme d'accorder zéro, zéro dollar pour ce poste budgétaire?

R. Bien, d'abord, vous avez raison. Il y a eu de la nouvelle information sur ce dossier-là, mais on n'a simplement pas jugé que c'était nécessaire, étant

donné que notre position ne changeait pas et puis que ça pouvait se traiter facilement en argumentation. Donc, on n'a pas jugé nécessaire d'en parler là.

Ceci étant dit, la raison pour laquelle notre position ne change pas là-dessus, il y en a plusieurs là et ce sera plus détaillé avec les références qui se doivent en argumentation. Mais, d'une part, on juge qu'il n'y a toujours pas de plan.

On a un budget qui nous est proposé de quatre millions (4 M\$), on ne sait toujours pas comment il a été obtenu. Il n'y a aucune justification formelle pour ce budget-là.

Tout ce qu'on nous dit, c'est qu'on nous dit « bien, on pense faire tant de caractérisation, tant de réhabilitation avec ce budget-là », mais le lien entre cette quantité de travail-là et le budget n'est fait nulle part. Et par ailleurs, il y a des incohérences dans ce qui nous a été dit qui nous semblent préoccupantes, et je vous donne un exemple.

Monsieur Boyer... D'abord, dans la réponse aux DDR, à un endroit, on nous dit « bon, bien, on a fait un inventaire de ce qu'on avait à faire,

puis maintenant on est prêt à aller de l'avant et faire des... on a une meilleure idée de la situation », mais on n'a pas... Pourtant, dans la preuve, nulle part, on a de portrait de la situation.

Monsieur Boyer dans son témoignage dit - et là je paraphrase, je n'ai pas la référence exacte, mais vous l'aurez à la plaidoirie, monsieur Boyer dit « pour moi, le quatre millions (4 M\$) là, c'est plus pour se dresser un portrait de la situation là et savoir un peu mieux où on s'en va ». Alors, on venait de nous dire, dans une réponse à une demande de renseignements qu'on avait déjà fait ça, qu'on savait où on s'en allait et, lui, il vient nous dire « bien là, on va avoir un meilleur portrait l'année prochaine quand on va avoir dépensé ce quatre millions-là (4 M\$) » finalement. Et puis, quand on regarde ce qui est prévu de faire, on voit vingt-trois (23) caractérisations et on voit dix (10) réhabilitations.

Alors, je ne vois pas en quoi cette utilisation-là du budget va nous permettre de se donner une idée plus claire. Des réhabilitations, on en a fait en deux mille huit (2008), vingt (20); en deux mille neuf (2009), on en avait fait autour

de vingt (20) aussi; deux mille dix (2010), deux mille onze (2011), dans l'enveloppe de base. Je présume qu'en deux mille onze (2011) on va être aussi autour de dix (10), quinze (15), vingt (20).

Alors, depuis deux mille trois (2003), des réhabilitations, si ça se trouve... des caractérisations, pardon, si ça se trouve, on en a déjà une centaine de faites. Là on va en faire vingt-trois (23) de plus et, tout à coup, on va avoir une idée toute claire d'où on s'en va. Écoutez, pour nous, ça ne colle pas là. Il manque de sérieux dans la planification ou, en tout cas, au moins dans l'information qui nous est communiquée.

L'autre chose qui fait qu'on est plutôt enclin à demander qu'il n'y ait pas de budget cette année pour ça, c'est qu'il n'y a aucun... et dans sa preuve, le Distributeur invoquait deux de ses critères pour justifier ce budget-là et un des critères qu'il invoquait, c'étaient des exigences réglementaires.

Ce qu'on a appris en audience, c'est qu'il n'y a absolument aucune des caractérisations ou des réhabilitations qui sont prévues qui découlent d'une exigence réglementaire. Le Distributeur nous

dit « c'est de la diligence ». Ah! Soit, c'est correct de la diligence, on n'est pas contre le fait d'être pro-actif au niveau environnemental, pas du tout. Mais, encore fait-il qu'on nous présente une planification qui tienne la route.

Q. [44] O.K. Je vais continuer sur ce dernier élément de votre réponse. Vous dites que vous n'avez pas d'objection à ce qu'on appelle la diligence, c'est-à-dire d'aller plus rapidement peut-être que ce que requièrent les exigences réglementaires. Vous n'avez pas d'objection au principe de ça.

Mais, supposons, pour les fins de la discussion, que vous avez raison à l'effet qu'il manque de l'information. Donc, une de vos recommandations, c'est qu'il y en ait plus. C'est dans le mémoire de la FCEI, ce sera sûrement dans l'argumentation. Et la Régie éventuellement peut-être ordonnera au Distributeur de fournir plus d'informations l'an prochain.

Supposons que vous avez raison là-dessus, malgré cela, quel est le lien qui vous permet d'arriver à la conclusion que la juste décision à prendre cette année, c'est d'accorder zéro dollar pour zéro caractérisation et zéro réhabilitation de sites contaminés cette année? Quel est le lien

entre ce manque d'informations qui existait l'an dernier aussi là, qui existait les années passées et, tout d'un coup, qu'on arrive à la décision que c'est tellement grave, que c'est tellement ahurissant qu'il faut tout arrêter, qu'on arrête de caractériser, on arrête de réhabiliter?

11 h 50

R. Non, il y a l'enveloppe de base, l'année dernière, les années avant il y avait l'enveloppe de base, il y a toujours eu l'enveloppe de base et il y a toujours, il n'y avait pas d'information là-dessus parce que le Distributeur ne demandait pas un budget spécial pour ça. On en a jamais parlé.

Écoutez, la raison pour laquelle on, c'est une question de rigueur réglementaire, c'est simplement ça. À un moment donné on nous dit ça prend des critères et nous ce qu'on dit, o.k., c'est beau d'avoir des critères, mais il faut les évaluer correctement puis ça prend de la preuve au support de ce qu'on demande et elle n'est pas là. C'est une simple question de rigueur.

Q. [45] O.K. Vous amenez un élément que ces caractérisations et réhabilitations pourraient se faire dans les charges de base?

R. Quand vous regardez les chiffres historiques là, on

parle d'une vingtaine de caractérisations par année. Alors il faut voir... Écoutez, si la Régie va dans le sens de notre recommandation puis si le Distributeur l'année prochaine nous arrive et nous dit bon bien voici le nombre de caractérisations qu'on prévoit, puis ça c'est important parce que dans le dossier on a le nombre de sites, mais les témoins nous ont dit il peut y avoir plus qu'une caractérisation par site parce qu'il y a plein d'emplacements par site.

Alors combien qu'il y en a d'emplacements, c'est bien beau de savoir qu'il y a cent quarante-sept (147) sites à caractériser, mais combien il y a d'emplacements, y en a-t-il trois cents (300), y en a-t-il trois mille (3000). Et s'il y en a trois cents (300) par exemple là puis qu'on est capable d'en faire vingt par année avec l'enveloppe de base, bien peut-être qu'on n'a pas besoin de budget spécifique.

Alors il faut l'information avant de pouvoir prendre une décision.

Q. [46] Est-ce que selon vous le poste budgétaire de caractérisation-réhabilitation remplit les critères nécessaires pour être considéré comme un élément spécifique?

R. Je ne peux pas vous le dire parce que je n'ai pas l'information pour en juger.

Q. [47] Je n'ai pas d'autres questions.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Neuman. Est-ce qu'il y a d'autres questions de la part des intervenants? Non. Maître Fraser ça va être à vous.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER :

Q. [48] Merci, Madame la Présidente. Bonjour, Madame Hébert, bonjour, Monsieur Gosselin. Petite question, Madame Hébert, est-ce que j'ai raison de comprendre de votre témoignage, que vos membres réagiraient à tout le moins, j'allais dire négativement, mais négativement au fait que le programme clés en mains était, il y avait une réduction dans la contribution du Distributeur qui est de cent pour cent (100 %). Donc si on réduit cette contribution-là à soixante-quinze pour cent (75 %) est-ce que je comprends que ça aurait des impacts assez négatifs sur la réaction de vos membres?

Mme MARTINE HÉBERT :

R. C'est-à-dire que ça dépend de quel équipement on parle. Je pense que ce qui a fait le succès de ce programme-là, la condition dans le fond je vous

dirais qui est la plus problématique est celle-ci.

Pour être éligible au programme les clients doivent s'engager à accepter toutes les mesures proposées par le prestataire de services. Si alors c'est évident que si dans le cas où une petite entreprise vous avez un programme que vous appelez une approche clés en mains, mais qui exige de l'entreprise de changer un paquet d'équipements, qui l'oblige par exemple hypothétiquement à fermer une semaine de temps, ça a un impact sur le chiffre d'affaires.

Alors c'est toutes ces considérations-là qu'il faut prendre en compte lorsqu'on parle de l'approche clés en mains et à laquelle on adjoint une exigence de dire bien toutes les mesures proposées doivent être acceptées.

Je vous donnais un exemple tantôt d'un bâtiment par exemple prenons une petite épicerie où on dirait bien voici oui vous devez changer votre unité de ventilation puis un programme qui a été développé par Hydro-Québec dans l'approche clés en mains qui vous permet de faire ça, mais si vous faites ça, pour pouvoir avoir droit à la subvention quelle soit de soixante-quinze pour cent (75 %) ou peu importe vous devez changer vos fenêtres, vous

devez renforcer l'isolation, vous devez faire ceci, faire cela et si vous n'acceptez pas toutes ces conditions-là de modification, bien on ne pourra pas vous octroyer le financement à travers le programme.

C'est ça qui est la problématique là-dedans. Alors ce n'est pas une question de pourcentage, c'est une question je vous dirais où c'est dans le réalisme, il faut tenir compte des impacts que ça a sur le petit commerçant d'avoir une approche où on oblige le client à accepter toutes les mesures qui sont proposées.

Dans le cas du programme dont je vous ai parlé ça ne pose aucun problème, et je vous l'ai bien dit. Ça va.

Q. [49] Parfait. Je vous remercie. Monsieur Gosselin, vous avez dit si ce n'est pas de l'efficience, c'est des économies d'échelle et je dois vous avouer que mon cours d'économie est bien loin et je suis un petit peu confus. J'avais l'impression que des économies d'échelle étaient des choses qui se réalisaient par elles-mêmes compte tenu de la structure de l'entreprise et de sa structure de coûts pus de la clientèle qui la composait?

M. ANTOINE GOSSELIN :

R. C'est ça, des économies d'échelle dans le fond ça provient du fait que le coût marginal de rajouter un nouveau client est inférieur au coût moyen de desservir les clients existants. Donc autrement dit vous grossissez et votre coût moyen va en décroissant du simple fait de la nature de l'activité que vous exercez.

Q. [50] Mais c'est déjà si vous me passez l'expression, incorporé dans ma structure de coûts?

R. Je ne suis pas sûr de comprendre.

Q. [51] Bien écoutez je ne sais pas, si je dois offrir des services à la clientèle que j'ai des employés qui sont dans des centres d'appels, que j'ai un client de plus, je fais mon économie d'échelle naturellement puisque tous mes employés sont là pour répondre à la demande.

R. Exact.

(12 h)

Q. [52] O.K. Donc, lorsque vous dites que si cette efficience-là c'est des économies d'échelle, il y a une contradiction que je ne saisis pas.

R. Non, moi j'ai dit que les économies d'échelle ce n'est pas de l'efficience. Mais ce que je dis c'est que le chiffre que vous rapportez comme étant de

l'efficience n'est en fait pas que de l'efficience.
Il y a aussi des économies d'échelle qui sont là-
dedans et qui sont présentées comme étant de
l'efficience mais qui n'en sont pas.

Q. [53] Parce que les économies d'échelles viendraient
naturellement?

R. Exact.

Q. [54] O.K. Mais si j'ai une formule comme la formule
paramétrique qui fait en sorte que j'établiss mes
budgets à l'avance et qu'ils sont gelés, le
gestionnaire doit poser des mesures concrètes pour
arriver à respecter son budget?

R. Oui, mais je ne vois pas la... Si la formule
paramétrique elle est fixée en présumant qu'il n'y
a pas d'économies d'échelle, bien le résultat en
bas il est trop élevé nécessairement. Le chiffre,
le revenu requis qu'on demande est trop élevé par
rapport aux besoins réels.

Q. [55] Mais je vous ferai remarquer qu'il a été mis
en preuve que la formule était relativement
robuste. Je réfère au témoignage de monsieur
Verret, vous y avez assisté je crois, à l'effet que
les budgets qui avaient été établis initialement
lorsqu'on parle des charges d'exploitation avaient
été pendant plusieurs années, on avait obtenu, on

avait été dans l'obligation de dépenser plus. Et que je crois pour l'année deux mille dix (2010) où on devrait peut-être dépenser moins, mais évidemment les chiffres ne sont pas terminés. Donc, il y a une constatation sur le robustesse de la formule pour établir les charges d'exploitation. Vous avez pris connaissance de cette information-là?

R. Écoutez, j'ai écouté le témoignage de monsieur Verret. Mais ces passages-là exactement je ne peux pas vous dire que je me souviens. Mais ceci étant dit, la réponse du Distributeur à la demande de renseignements numéro 2 et les témoignages de messieurs Boulanger et Boyer sont à l'effet que l'efficience de toute façon est ajustée pour arriver à un budget en bas qui est ce que le Distributeur juge avoir besoin.

Alors ce que le Distributeur lui-même nous dit c'est que de toute façon le coefficient de croissance que je mets dans la formule n'affecte pas mon chiffre du bas.

Q. [56] Ah non?

R. Bien c'est ce que vos témoins ont dit.

Q. [57] Que le coefficient de croissance n'affecte pas le chiffre du bas?

- R. Ce que vos témoins ont dit et ce que vous avez répondu en demande de renseignements c'est que l'efficience servait de calibrage dans la formule.
- Q. [58] O.K. Mais ce n'est pas le facteur de croissance qui n'est pas égal au chiffre d'en bas.
- R. Non. Mais ce que vous avez répondu je pourrais vous redire votre réponse. Ce que vous avez répondu c'est si on change de facteur de croissance il va falloir qu'on change l'efficience pour compenser. Grosso modo c'est ce que vous disiez.
- Q. [59] Le facteur d'efficience.
- R. Le facteur d'efficience oui, le montant au total va diminuer.
- Q. [60] Ça va. Mais à partir du moment où, bon, il y a une preuve à l'effet que la formule est relativement robuste ou robuste, que vous êtes également conscient que la formule paramétrique est utilisée pour être capable de fixer un budget, en fait c'est principalement un outil utile au Distributeur parce que ça lui permet, selon une formule, d'être capable d'avoir une idée d'ensemble de son budget au mois d'avril alors qu'on parle d'une année prévisionnelle qui va commencer l'année suivante. Ça vous êtes conscient de ça? Vous êtes d'accord, la principale?

R. D'accord avec quoi, que c'est une formule?

Q. [61] C'est une formule qui a été développée principalement pour aider le Distributeur à préparer son dossier tarifaire alors qu'il y a un décalage réglementaire entre le moment où il fait ses budgets et le moment où il présente son dossier tarifaire?

R. Bien oui, c'est une formule qui a été développée pour permettre, aider le Distributeur, j'imagine, à anticiper son revenu requis plutôt que de le faire élément par élément.

Q. [62] Vous êtes également d'accord qu'on est encore dans une formule d'examen, ce qu'on appelle une formule réglementaire d'examen du coût de service, budget par budget?

R. Oui.

Q. [63] Donc, il y a un fonctionnement en parallèle entre l'examen du coût de service et la formule paramétrique?

R. Oui.

Q. [64] Dans ce contexte-là vous êtes d'accord avec moi pour dire que la formule paramétrique est une aide supplémentaire à l'examen du coût de service?

R. Bien je pense que oui c'est une aide supplémentaire. Ceci étant dit, le coût de service

qui est demandé par le Distributeur c'est exactement le résultat de la formule paramétrique. Donc, ce n'est pas comme si c'était juste un barème qu'on se donnait puis qu'on tournait autour de ça. On l'utilise de façon déterministe.

Q. [65] Exact. Mais êtes-vous familier avec le processus d'établissement des budgets?

R. Chez vous?

Q. [66] Chez nous c'est en preuve. Chez vous?

R. Oui, chez nous oui.

Q. [67] Si je vous donne un budget de cent piastres (100 \$) une année, l'année 1. Puis je vous donne un budget de cent dollars (100 \$) l'année 2. Mais entre les deux années il y a des augmentations de salaire, vos enfants veulent des augmentations de leur allocation. Vous avez le même budget.

R. Hum, hum.

Q. [68] Qu'est-ce que vous faites, des économies d'échelle ou d'efficience?

R. Moi je ne suis pas une entreprise. Je ne suis pas une entreprise, je n'ai pas le monopole naturel non plus. Donc, la notion d'économies d'échelle je pense ne s'applique pas dans ce contexte-là.

Q. [69] O.K. Alors vos coûts augmentent, votre budget reste le même, il faut que vous fassiez de

l'efficience? Oui ou non?

R. Si vos coûts augmentent et vos budgets restent les mêmes et que vous voulez garder le même niveau de service, il faut que vous fassiez de l'efficience effectivement. Ceci étant dit, dans la formule paramétrique vous avez de l'inflation, vous avez un facteur pour la croissance, donc qui est supposé de refléter le fait que vos coûts augmentent. Donc, toutes les choses qui en principe sont supposées de faire augmenter vos coûts sont déjà dans la formule. En tout cas à moins que vous suggériez éventuellement d'en rajouter ou que quelqu'un le suggère, mais en principe ils sont déjà dans la formule.

Ce qu'on dit c'est qu'il y en a un qui est mal évalué. Et par ailleurs, il y a des éléments spécifiques, donc il y a toute une famille d'éléments spécifiques. Il s'en rajoute année après année. S'il y a des augmentations de coûts qui vont au-delà de ce qui est normal et calibré par des paramètres, le Distributeur a toute la liberté pour les demander là et les justifier adéquatement dans ce cadre-là.

12 h 5

Q. [70] Moi, je vous suggère que la formule, elle est

quand même grossière si on prend les charges d'exploitation de trois milliards (3 G\$). Tout n'est pas là. C'est des coûts qui varient de façon tout à fait diverse. On tente, je crois, de recréer, mais ce n'est pas une formule qui est parfaite.

M. ANTOINE GOSSELIN :

R. Il n'y a aucun exercice de prévision budgétaire qui est parfait.

Q. [71] Il n'y a aucune formule qui est parfaite non plus?

R. Il n'y a aucune formule qui est parfaite. Mais ça ne veut pas dire, parce qu'une formule n'est pas parfaite que si on y voit des imperfections, il ne faut pas essayer de les améliorer.

Q. [72] Par contre, je comprends que lorsqu'on parle du facteur de croissance sur lequel vous revenez puis vous voulez, je crois, qu'on le réduise de cinquante pour cent (50 %), je comprends que l'utilisation d'un facteur de croissance comme le nôtre qui est abonnement n'est pas quelque chose d'exceptionnel, on voit ça régulièrement dans la réglementation incitative où on a des facteurs qui sont les clients, sont les ventes, donc des facteurs similaires à ceux qu'utilise le

Distributeur?

R. D'abord, vous dites, on ne dit pas de ne pas utiliser le nombre de clients. Nous, on dit, c'est correct d'utiliser le nombre de clients. Ce qu'on dit, c'est que, à chaque client, l'augmentation de coût est moins importante que ce que la formule qu'utilise le Distributeur fait. Donc, on n'est pas en train de dire qu'il ne faudrait pas utiliser le nombre de clients. Tout ce qu'on dit, c'est que, oui, le nombre de clients peut être un inducteur de coûts. Maintenant, il faut savoir à quel niveau. Donc, c'est quoi le coût marginal. T'sais, c'est là qu'est toute la question.

Q. [73] Mais compte tenu des imperfections de toute formule, comme on vient de convenir, vous et moi, et compte tenu qu'il appert de la preuve que le mécanisme est relativement robuste, est-ce qu'il est vraiment utile de modifier ce paramètre-là?

R. Écoutez, sur la robustesse, ça, c'est votre affirmation. Je vous la laisse.

Q. [74] Ce n'est pas mon affirmation, c'est en preuve.

R. Bon, bien, écoutez, je laisserai la Régie juger de la...

Q. [75] De la valeur probante.

R. De la valeur probante de ça. Ceci étant dit, notre

recommandation demeure.

Q. [76] Toujours au même effet, êtes-vous par ailleurs d'accord que nos indicateurs d'efficience sont en mesure de mesurer de l'efficience? Ou on est encore pris avec des économies d'échelle?

R. Oui, on est encore pris avec des économies d'échelle parce que l'indicateur d'efficience, s'il vous dit, par exemple, que vous suivez l'inflation, par exemple si je prends l'indicateur d'efficience coût par abonnement, si votre indicateur suit l'efficience, suit, pardon, l'inflation, normalement, vous ne devriez pas vous satisfaire de ça. Et je dis ça, oui, c'est sûr qu'il y a... c'est sûr qu'il peut y avoir toutes sortes d'éléments autres parce que, dans les indicateurs, il y a aussi les éléments spécifiques.

Donc, on n'a pas la même image. On ne parle pas exactement de la même chose. Mais au-delà des éléments spécifiques et des quelques charges ponctuelles qu'il pourrait y avoir, on devrait s'attendre à ce que les indicateurs, par abonnement, corrigés pour l'inflation soient décroissants.

Q. [77] Non, mais est-ce que c'est un bon indicateur d'efficience?

- R. Bien, écoutez, ça dépend comment on l'interprète. C'est un indicateur. L'indicateur nous donne une série de chiffres. Après ça, est-ce que c'est un bon indicateur? Oui. Je pense que ça peut être un bon indicateur. Maintenant, est-ce que... La question c'est : C'est quoi le niveau auquel on peut conclure qu'il y a efficience ou pas? Ce n'est pas parce que vous avez un indicateur d'efficience que, nécessairement, ça veut dire que vous faites de l'efficience ou que vous êtes bon de ce côté là. Ça fait juste vous donner de l'information. Puis après ça, la conclusion que vous tirez dépend des valeurs que votre indicateur vous donne.
- Q. [78] Mais vous êtes un analyste, ce n'est pas la première année, j'imagine que vous devez suivre les indicateurs et j'imagine que vous êtes au courant des objectifs qu'on se donne par rapport à ces indicateurs-là?
- R. Écoutez, je ne les ai pas en tête de façon spécifique. Mais, oui, j'ai regardé.
- Q. [79] Excusez-moi! C'est parce que vous avez parlé d'éléments spécifiques. C'est pour ça que j'ai un petit sourire. O.K. C'est bon. Je vous remercie.

12 h 10

On me chuchote une autre question de

précision que je ne vous avais pas demandée. Votre proposition de facteur de croissance ajusté, est-ce que c'est quelque chose qui se retrouve ailleurs? Parce qu'on n'en a pas... on n'en a pas trouvé dans nos recherches.

M. ANTOINE GOSSELIN :

R. Je ne le sais pas.

Q. [80] Je vous remercie. Je n'aurai pas d'autres questions, donc merci aux Membres du Panel. Je vous remercie, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie. Maître Fortin, avez-vous des questions?

INTERROGÉS PAR Me PIERRE R. FORTIN :

Q. [81] Oui, Madame la Présidente. C'est simplement que j'aimerais obtenir quelques précisions de madame Hébert concernant la recommandation qui se trouve à la page 30 du mémoire de la FCEI, pièce C-12-3.

Je comprends ce matin que vous avez indiqué que vous nuanciez, que la FCEI nuançait la position exprimée dans son mémoire en ce qui a trait à l'Approche Clé en main, essentiellement en raison du franc succès observé dans le programme Énergie Pro auprès des entrepreneurs, mais que, par

ailleurs, vous aviez quand même certaines appréhensions concernant d'autres programmes où l'exigence faite par le Distributeur, à l'effet que le client s'engage à accepter toutes les mesures proposées par le prestataire de service, demeure en vigueur. Est-ce que j'ai bien résumé votre position?

Mme MARTINE HÉBERT :

R. C'est-à-dire que ce que je vous dirais, c'est sûr que les programmes, comme je disais tantôt, où il y a une approche intégrée qui ne peut pas être morcelée en morceaux pose un problème.

Je vous dirais que pour que les petits entrepreneurs soient enclins à participer à un programme, ce n'est pas tellement compliqué. Il faut que ce soit simple pour eux autres, il ne faut pas que ça leur demande beaucoup de travail. Il ne faut pas que ça exige trop de paperasserie et il faut que les coûts soient raisonnables.

C'est sûr qu'on préfère toujours avoir cent pour cent (100 %) d'un montant. Je pense que tout le monde dans la salle ici, on peut s'accorder pour dire qu'on préfère toujours avoir cent pour cent (100 %) quand il s'agit d'argent que d'avoir soixante-quinze pour cent (75 %). Mais, je pense

que ce sont les trois conditions là qu'on énonce : simple, pas trop de paperasserie et pas des coûts trop élevés et qui tiennent compte de la réalité de la petite entreprise aussi, comme je disais tantôt.

Q. [82] Bon. À ce moment-là, je vous réfère à votre recommandation. J'aimerais simplement que vous nous indiquiez, de façon un petit peu plus précise et concrète, ce que vous avez à l'esprit dans cette recommandation-là.

Dans un premier temps, est-ce que la FCEI recommande toujours que l'exigence soit levée, comme c'est indiqué à votre mémoire?

R. À quelle exigence faites-vous référence?

Q. [83] À la page 30 de votre mémoire, c'est la recommandation de la FCEI...

R. Oui.

Q. [84] ... concernant l'Approche Clé en main...

R. Oui.

Q. [85] ... et concernant l'exigence que toutes les conditions soient remplies, que le client s'engage, c'est-à-dire à accepter toutes les mesures proposées par le prestataire de service. Est-ce que vous maintenez toujours votre recommandation à l'effet que cette exigence soit levée?

R. Tout à fait, oui.

Q. [86] Oui.

R. Hum, hum.

Q. [87] Maintenant, en ce qui concerne la deuxième phrase de votre recommandation, vous indiquez que :

[...] Alternativement, la FCEI recommande que l'exigence soit minimalement assouplie de façon transitoire.

Et vous indiquez comme exemple que :

[...] il pourrait être permis à un client de refuser un nombre prédéterminé de mesures [...]

et vous indiquez que ça pourrait être :

[...] jusqu'à deux ou trois des mesures proposées. [...]

Est-ce que vous pourriez nous donner un exemple concret de comment ça pourrait se réaliser? Quels seraient les critères? Pourquoi deux ou trois mesures et en fonction de quoi est-ce qu'ils seraient objectivement évalués?

R. C'est un petit peu l'exemple que je vous donnais tantôt. Prenons... revenons avec notre petit épicier parce que je pense que c'est une image que tout le monde comprend bien. Revenons avec notre petit épicier où, par exemple, nous aurions, nous

verrions la naissance d'un programme sous l'appellation « Programme Clé en main » qui permettrait de dire, par exemple, on va optimiser l'efficacité dans le petit commerce et que cette exigence-là, que pour avoir droit à la subvention, bien, on obligeait le petit épiciers non seulement à avoir des réfrigérateurs plus performants; non seulement à avoir des équipements qui permettraient de récupérer la chaleur et de chauffer le bâtiment; non seulement d'avoir un système de climatisation moins énergivore, mais qu'on disait « bien, par exemple, vous devez également - parce que vos fenêtres ne sont pas conformes, n'offrent pas une performance énergétique maximale, vous devez, si vous voulez avoir la subvention, vous devez changer à la fois vos fenêtres, vous devez renforcer l'isolation de votre bâtiment », et caetera, et caetera. C'est dans ce sens-là qu'on veut dire ça.

Parce que ce genre d'approche-là où le client ne pourrait pas refuser, par exemple, de dire « bien là, écoutez, je comprends que vous voulez que je change mes fenêtres et tout ça, mais ça va affecter mon commerce. Les travaux, il y a une durée des travaux, il y a le commerce » les affaires de client-là vont être affectées par

l'ensemble de ces travaux-là. Et c'est dans ce sens-là.

Et aussi, il y a certains programmes, on l'a vu dans le passé, il y a certains programmes où Hydro-Québec ne paye pas cent pour cent (100 %) de la facture. Alors, dans ce cas-là, l'entrepreneur qui avait réussi à ramasser, je ne sais pas, moi, deux, trois mille dollars (2-3 000 \$) pour s'installer un système de climatisation et de chauffage plus performant, puis qui se retrouve à devoir déboursier non pas deux, trois mille dollars (2-3 000 \$), mais peut-être dix ou quinze mille (10-15 000 \$) de plus ce qu'il avait prévu. Ce sont tous des obstacles ou des frais, si vous voulez, qu'on voit là au programme.

C'est pour ça qu'on dit que l'Approche Clé en main doit être distincte, en tout cas, on doit distinguer ça. Le principe Clé en main doit être distinct du principe intégré, dans le sens où on oblige à intégrer un ensemble de travaux; pour moi, Clé en main ou pour nous, à la FCEI, ce n'est pas ça.

Clé en main, ça veut dire quoi? Ça veut dire : on s'occupe de tout, on va voir, on fait un diagnostic, on trouve le fournisseur et on paye la

facture, finalement.

12 h 15

Q. [88] Dans ce que vous venez de dire cependant, est-ce qu'on doit comprendre que le client ça sera à l'entière discrétion du client de refuser l'une ou l'autre des mesures peu importe qu'elle soit celle par exemple qui génère pour lui le plus d'économie d'énergie parmi celle qui sera exigée, que ce soit le remplacement des fenêtres pour prendre votre exemple ou un autre, on peut présumer que ces mesures seraient recommandées au client en fonction d'une économie d'énergie pour lui et à supposer, prenons un exemple extrême que ce soit celle qui lui procure le plus d'économie d'énergie dans l'analyse la plus objective possible, il pourrait quand même la refuser et bénéficier, refuser de l'assumer, mais quand même avoir droit au programme?

Mme MARTINE HÉBERT :

R. C'est une excellente question. De la façon dont je pense qu'on voyait ça c'était de dire si le client, si le petit commerçant fait venir et que la personne, le représentant d'Hydro-Québec par exemple qui passe qui fait l'analyse du bâtiment dit, écoutez, je comprends que vous voulez changer

vosre unité de climatisation, mais pour nous à court terme ce qui serait plus payant pour vous et ce qui vous générerait davantage d'économie, ça serait de changer les fenêtres.

Bien à ce moment-là je pense que les gens savent calculer, ils vont faire le calcul assez rapidement. Ce qu'on dit, c'est que et ça ce que je vous dis là, c'est qu'on peut morceler le programme, on n'est pas obligé de tout faire en même temps et on peut prioriser certaines choses.

Ce qui est important pour nous c'est que c'est justement on puisse avoir des programmes où on n'est pas obligé de faire un ensemble de choses, on peut choisir les mesures les plus efficaces. Et je pense que les lois du marché vont faire en sorte que de toute façon on va ressortir avec, en priorité, les mesures qui sont les plus efficaces.

- Q. [89] Très bien. Une dernière question de précision. Lorsque vous indiquez au niveau de l'alternative que l'exigence soit minimalement sous pli de façon transitoire, qu'est-ce que vous avez à l'esprit au niveau de la durée, c'est une question de durée, est-ce que vous avez?
- R. Ça pourrait être une question de durée. Cela étant, pour nous je pense que de dire quand il y aura,

s'il y a un nouveau programme qui voit le jour dans le cadre de ce programme-là, des programmes clé en mains, en tout cas nous ce qu'on souhaite si on veut atteindre les objectifs d'efficacité et si on veut atteindre les objectifs liés à ce programme-là, à tout le moins ce qu'on souhaite c'est que ce soit assoupli, que ce ne soit pas qu'une exigence, que tout doit être fait dans une approche intégrée où on exige du petit commerçant dans le fond de faire l'ensemble des travaux, que cette exigence-là soit assouplie parce que si on veut rencontrer les objectifs du programme. Je pense que ce n'est pas d'autre chose que ça qu'on veut dire.

Q. [90] Très bien. Je vous remercie. Je n'ai pas d'autres questions.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie, Maître Fortin.

CONTRE-INTERROGÉS PAR LA PRÉSIDENTE :

Q. [91] J'ai deux questions, deux petites. La première est pour Monsieur Gosselin et puis je vous avise tout de suite, je ne veux pas tomber nécessairement dans l'angélisme ici, mais je voulais vous demander, vous avez mentionné que monsieur Boulanger et bon, certains propos de monsieur Boulanger, vous nous avez indiqué qu'en dehors des

mécanismes incitatifs une entreprise comme Hydro-Québec qui est sur un coût de service n'aurait pas nécessairement d'incitatif à long terme de faire de l'efficience.

Et je me demandais si, et c'est là où je parle, je ne veux pas faire de l'angélisme, mais en raison des pressions, je dirais sociales, que le statut d'Hydro-Québec peut avoir dans la société québécoise, ça ne peut pas être un incitatif pour Hydro-Québec de faire de l'efficience?

M. ANTOINE GOSSELIN :

R. Écoutez, j'en doute. Je ne vois pas, j'ai de la misère c'est sûr qu'il peut y avoir une pression à un moment donné si jamais dans les journaux ça sort que tout le monde se tourne les pouces, mais je suis certain qu'Hydro-Québec réagirait à ça, mais de là à dire que ça met une pression à faire de l'efficience au même titre qu'un suivi rigoureux peut le faire ou au même titre que ce que la concurrence dans un marché concurrentiel peut faire, je pense qu'il y a quand même loin de la coupe aux lèvres.

Q. [92] Merci beaucoup. Et Madame Hébert, je sais qu'on vous a bombardé de questions là-dessus, mais c'est toujours pas clair dans ma tête.

Pour reprendre l'exemple des fenêtres, ce que vous parlez c'est des mesures qui pourraient être demandées à vos membres en dehors du programme clé en main, donc le prestataire de service arriverait, dirait vous avez A, B, C, à faire comme mesures et de côté par ailleurs si vous voulez avoir droit aux mesures A, B, C et l'argent qui vient avec vous auriez à faire des E, F, est-ce que c'est ce que vous mentionnez?

12 h 20

Mme MARTINE HÉBERT :

R. Exactement ça.

LA PRÉSIDENTE :

Q. [93] D'accord. Donc, c'est des débours qui auraient cours à l'extérieur du programme, donc amenés par le prestataire de services. Donc, c'est des motifs qui sont monétaires. Oui, allez-y, c'est parce que je vous vois...

R. Non, non, c'est beau. Non, je réfléchis. Je vous écoute, Madame la Présidente.

Q. [94] Est-ce qu'il y aurait d'autres motifs que monétaires, outre, parce que je suis sûre, à un moment donné, que s'il y avait, c'était juste une... Vous avez mentionné, bon, la fermeture du commerce, par exemple, pendant une semaine pourrait

être un motif pour lequel un de vos membres pourrait être réticent à faire partie du programme. J'imagine que s'il y avait des négociations sur le temps, sur lesquelles les fermetures devaient avoir lieu, si ces fermetures-là sont nécessaires, j'imagine que c'est quelque chose qui serait correct avec vos membres? Je veux dire, ça ne serait pas... J'imagine que le prestataire de services n'exigerait pas une semaine en particulier pour le faire? J'essaie de voir la préoccupation de vos membres par rapport, par exemple, à la fermeture du commerce.

R. Hum, hum.

Q. [95] Si le prestataire de services veut avoir son efficacité énergétique, s'il voulait en bénéficier, je suis sûre qu'il y a des accords. Est-ce que c'est juste ça qui achoppe?

R. C'est-à-dire que c'est un exemple hypothétique qu'on avait pris. Je pense que je vais revenir à deux éléments essentiels, Madame la Présidente, si vous me permettez, pour bien répondre à vos deux questions que vous venez de me poser. L'approche clés en main, on parle de l'approche clés en main qui n'est pas nécessairement un programme clés en main, mais l'approche clés en mains qui préside,

qui est la rationnelle relative à certains programmes, comme le programme ÉconergiePro, cette approche-là, ce qu'on constate, c'est que, pour être éligible au programme, les clients doivent s'engager à accepter toutes les mesures proposées par le prestataire de services.

Dans le cas du programme ÉconergiePro, ça ne pose pas de problème cette condition-là. Là où on dit, on veut allumer une petite lumière jaune, c'est de dire, dans le cas où on aura développé parce qu'on a déposé plusieurs choses dans le cadre du PGEÉ, on a salué d'ailleurs cette volonté-là de HQD à l'égard des petits commerçants, dans le cas où on aurait des programmes qui reprendraient cette approche clés en main là, mais que, là, il y aurait des impacts beaucoup plus substantiels sur les affaires, sur la paperasserie, que ça engendrerait aussi parce que le fait qu'un commerce puisse être fermé pendant une semaine, ce n'est pas le seul facteur qui est pris en compte par le petit commerçant pour être « désincité » à faire affaire avec un programme. Il y a beaucoup d'autres choses.

On en a dit tantôt, est-ce que c'est simple? S'il faut que tu embauches trois ingénieurs puis deux architectes, bon, c'est trop compliqué.

Les petits entrepreneurs vont s'éloigner de ça aussi. Si c'est compliqué, s'il faut embaucher trois avocats et deux comptables pour remplir la demande de financement auprès d'Hydro-Québec, ça ne fonctionnera pas non plus. On va les rebuter.

Donc, si les coûts qu'ils ont à supporter sont trop élevés et que, par exemple, l'argent qu'ils vont économiser va être récupéré en matière, qu'ils vont récupérer en efficacité énergétique serait récupéré sur une période de cinq ou dix ans, là encore il y a une question de coûts, une question de simplicité, de convivialité dans tout ça, et une question relative aussi à chaque entrepreneur. Parce qu'il y a certaines entreprises qui, dans le domaine de la construction, par exemple, qui de toute façon deux semaines par année et des vacances de la construction, c'est statutaire, c'est connu, donc ils sont fermés.

Ce n'est pas le cas de l'épicier; ce n'est pas le cas du petit boulanger; ce n'est pas le cas du petit garagiste. Donc, il y a des nuances comme ça à apporter. Alors, je ne pourrais pas répondre avec précision à votre question, à savoir, est-ce qu'une semaine, si c'est choisi dans le temps, ça conviendrait, parce que ça dépend des industries,

ça dépend du type de commerce.

Mais je pense que ce qu'il faut retenir, Madame la Présidente, de notre inquiétude ou notre préoccupation, je devrais dire, c'est qu'on ne voudrait pas que l'approche clés en main exige à chaque fois, ou en tout cas quand ils veulent l'exiger, là, que ce soit nuancé ou qu'il y ait une certaine souplesse pour ne pas rebuter les petits entrepreneurs dans le cas où on mettrait un programme en place avec cette approche clés en main là, cette philosophie-là clés en main avec l'exigence que pour être éligible au programme, l'entrepreneur ou le petit commerçant devra accepter toutes, toutes, toutes les mesures qui sont proposées sur le champ comme ça.

Q. [96] Je vous remercie beaucoup.

R. Je vous en prie.

Q. [97] Merci. Avez-vous des questions en réinterrogatoire?

RÉINTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

Une seule petite, Madame la Présidente.

Q. [98] Parce qu'on a beaucoup utilisé l'analogie de la fenêtre, c'est toujours très « winner », très gagnant. Mais évidemment je comprends, quand on regarde l'approche clés en main, sauf erreur, ce

qu'on vise, c'est les mesures d'éclairage, les mesures de... soixante pour cent (60 %) de mesures d'éclairage, vingt-quatre pour cent (24 %) de mesures liées au contrôle et seize pour cent (16 %) autres petites mesures. Monsieur Gosselin, je m'adresse à vous, c'est ce que vous avez compris du...

M. ANTOINE GOSSELIN :

R. Oui.

Q. [99] O.K. C'est simplement pour qu'on se comprenne bien. On donnait l'exemple de plusieurs interventions pour rappeler qu'on était dans le bon cadre. Alors, je vous remercie. Et là-dessus, je vous demande de libérer nos témoins. Merci pour votre flexibilité, ce fut apprécié, ce matin.

LA PRÉSIDENTE :

Pas de problème. Alors, on va remercier le panel. On vous remercie beaucoup. Vous êtes maintenant libérés. Maître Fraser...

Me ÉRIC FRASER :

Oui.

LA PRÉSIDENTE :

... ce n'était pas inscrit, mais avez-vous une contre-preuve à faire?

Me ÉRIC FRASER :

Non, je ne croirais pas. Non, en fait, je n'ai pas de contre-preuve. Je suis certain.

LA PRÉSIDENTE :

D'accord. Alors, on va juste préciser. Alors, ça termine pour aujourd'hui. Et ça termine la preuve des intervenants. Alors, on va se revoir vendredi à neuf heures (9 h). Et on va commencer le début des plaidoiries. Et puis nous espérons beaucoup que les deux jours et demi que vous allez voir tout le monde à votre disposition va faire en sorte que les plaidoiries vont être claires et concises. Elles seront sûrement très intéressantes, mais on va voir à ce moment-là si on est capable de passer tous les intervenants vendredi ou, s'il y a lieu, il y aura peut-être un ou deux ou trois qui devront passer lundi le vingt (20).

Dépendamment de l'heure, Maître Fraser, comme vous allez avoir quand même un week-end entre les deux, vous allez avoir votre période de trois, quatre heures, mais si on devait terminer, par exemple, les plaidoiries vers dix heures (10 h), on va peut-être vous demander de passer en après-midi vers deux heures (2 h). Est-ce que ça vous va?

Me ÉRIC FRASER :

Attendez une seconde! On parle de... S'il y a des

plaidoiries le lundi, je comprenais que je pouvais répliquer le mardi le vingt et un (21).

LA PRÉSIDENTE :

Oui. C'est juste dans la mesure où on devait terminer comme vers dix heures (10 h) lundi. J'ai des espoirs. On pourrait peut-être vous demander de passer vers quatorze heures (14 h) peut-être.

Me ÉRIC FRASER :

Je vous demanderais de passer le mardi quand même, question qu'on puisse être fixé. Et j'ai peu d'espoir qu'on puisse terminer vendredi avec tout le monde. En tout cas, il faudrait peut-être qu'il y ait des démarches de la Régie parce que j'ai des confrères qui m'ont parlé qu'ils n'assisteraient peut-être même pas le vendredi. Moi, je m'enlignais selon le minutage que j'avais fait pour répliquer le mardi, et pour avoir une réunion de travail le lundi avec les gens de mon équipe puisque certains travaillent le dimanche mais pas tous.

LA PRÉSIDENTE :

D'accord. Alors, écoutez, on va voir. Si on réussit à passer tout le monde, toutes les plaidoiries vendredi, ce sera lundi. Si non, ce sera mardi.

Me ÉRIC FRASER :

Parfait. Je vous remercie.

R-3740-2010
14 décembre 2010

- 109 -

PANEL FCEI
Réinterrogatoire
Me André Turmel

LA PRÉSIDENTE :

Alors à vendredi neuf heures (9 h).

AJOURNEMENT

Je, soussigné, JEAN LAROSE, sténographe
officiel dûment autorisé à pratiquer 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 :

JEAN LAROSE
Sténographe officiel