

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DEMANDE D'APPROBATION DU PLAN D'APPROVISIONNEMENT  
2011-2020 DU DISTRIBUTEUR

DOSSIER : R-3748-2010

RÉGISSEURS : M. GILLES BOULIANNE, président  
M. RICHARD CARRIER  
Me MARC TURGEON

AUDIENCE DU 31 MAI 2011

VOLUME 1

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  
procureur de Association coopérative d'économie  
familiale de l'Outaouais (ACEFO);

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

M. DANIEL PLANTE  
représentant de Association de l'industrie  
électrique du Québec (AIEQ);

Me PAULE HAMELIN  
procureure de Énergie Brookfield Marketing (EBM);

Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS  
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 FRANKLIN S. GERTLER  
procureur de Regroupement des organismes  
environnementaux en énergie (ROEÉ);

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

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

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

R-3748-2010  
31 mai 2011

- 4 -

TABLE DES MATIÈRES

	PAGE
PRÉLIMINAIRES . . . . .	5
REPRÉSENTATIONS PAR Me HÉLÈNE SICARD . . . . .	8
REPRÉSENTATIONS PAR Me PAULE HAMELIN . . . . .	25
REPRÉSENTATIONS PAR Me ÉRIC FRASER . . . . .	27
REPRÉSENTATIONS PAR Me HÉLÈNE SICARD . . . . .	33
REPRÉSENTATIONS PAR Me ÉRIC FRASER . . . . .	43
REPRÉSENTATIONS PAR Me HÉLÈNE SICARD . . . . .	52
REPRÉSENTATIONS PAR Me PAULE HAMELIN . . . . .	53

---

R-3748-2010  
31 mai 2011

- 5 -

L'AN DEUX MILLE ONZE, ce trente et unième (31e)  
jour du mois de mai :

PRÉLIMINAIRES

LA GREFFIÈRE :

Protocole d'ouverture. Audience du trente et un  
(31) mai deux mille onze (2011), dossier R-3748-  
2010, demande d'approbation du Plan  
d'approvisionnement 2011-2020 du Distributeur.  
Les régisseurs désignés dans ce dossier sont  
monsieur Gilles Boulianne, président de la  
formation, de même que monsieur Richard Carrier et  
maître Marc Turgeon.

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

Les intervenants sont :

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

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

Association de l'industrie électrique du Québec,  
représentée par monsieur Daniel Laplante;

Énergie Brookfield Marketing, représentée par  
maître Paule Hamelin;  
Fédération canadienne de l'entreprise indépendante,  
représentée par maître Pierre-Olivier Charlebois;  
Groupe de recherche appliquée en macroécologie,  
représenté par maître Geneviève Paquet;  
Regroupement national des conseils régionaux de  
l'environnement du Québec, représenté par maître  
Annie Gariépy;  
Regroupement des organismes environnementaux en  
énergie, représenté par maître Franklin S. Gertler;  
Stratégies énergétiques et Association québécoise  
de lutte contre la pollution atmosphérique,  
représentées par maître Dominique Neuman;  
Union des consommateurs, représentée par maître  
Hélène Sicard;  
Union des municipalités du Québec, représentée par  
maître Steve Cadrin.

Y a-t-il d'autres personnes dans la salle qui  
désirent présenter une demande ou faire des  
représentations au sujet de ce dossier? Je  
demanderais aux parties de bien s'identifier à  
chacune de leurs interventions pour les fins de  
l'enregistrement. Auriez-vous l'obligeance de vous  
assurer que votre cellulaire est fermé durant la

tenue de l'audience. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Madame la Greffière. Bon matin, Mesdames, Messieurs. Monsieur le Sténographe, bonjour. Madame Guilhermond vous a présenté les membres de la formation. J'aimerais présenter les membres de l'équipe. Il y a le procureur maître Pierre Fortin; les analystes au dossier sont madame Isabelle Larivière, qui est la chargée de projet; il y a monsieur Steve Demers et monsieur Simon Desrochers qui sont présents ce matin; il y a également monsieur Jean-Robert Poulin, des noms nouveaux pour vous autres, je crois, monsieur Michel Archambault, monsieur Michel Leboeuf et madame Sophie Giner.

Donc, la Régie prévoit que les audiences se dérouleront de neuf heures (9 h) à quinze heures (15 h). À cet égard, la Régie rappelle qu'elle a pris connaissance de l'ensemble de la preuve écrite. La présentation orale de la preuve devrait donc se concentrer sur les points importants et les conclusions sur lesquelles un intervenant veut attirer l'attention de la Régie..

La Régie demande aux participants de s'assurer que leur intervention et questions soient pertinentes tout en évitant la redondance. On

demande également aux parties de se tenir prêtes à intervenir dans le cas où le déroulement de certaines journées permettrait de devancer l'horaire et ainsi mieux utiliser le temps de tous.

La Régie est d'avis que cette façon de procéder devrait favoriser une participation active tout en recueillant le point de vue des intervenants. C'étaient mes principales remarques préliminaires. Est-ce qu'il y a des... Je comprends que UC a des représentations à faire à ce moment-ci. Est-ce qu'il y a aussi d'autres intervenants qui ont des remarques préliminaires ou des représentations à nous faire? Bonjour, Maître Sicard.

REPRÉSENTATIONS PAR Me HÉLÈNE SICARD :

Bonjour, Monsieur le Président, Messieurs les Régisseurs. Alors, j'ai annoncé dans une lettre que j'avais des représentations à faire où je comprends que des audiences doivent commencer, elles sont fixées aujourd'hui.

LE PRÉSIDENT :

Oui.

Me HÉLÈNE SICARD :

Mais je vais demander votre attention et une réflexion qui, je vous soumetts, est importante sur

certains points.

LE PRÉSIDENT :

Maître Sicard, c'est quoi les conclusions que vous recherchez dans les représentations?

Me HÉLÈNE SICARD :

Les conclusions que je vais rechercher...

LE PRÉSIDENT :

Et combien de temps anticipez-vous?

Me HÉLÈNE SICARD :

J'anticipe à peu près vingt (20) minutes.

LE PRÉSIDENT :

Parfait.

Me HÉLÈNE SICARD :

Et le onze (11) février, alors, je commence et je vous remercie de votre patience, on vous présentait une demande d'ordonnance et de remise de dossiers afin que le Distributeur produise l'entente de modulation. Le onze (11) mars, vous avez rejeté cette demande en décidant qu'il n'était pas nécessaire dans le cadre du présent dossier que l'entente finale globale de modulation soit déposée.

Toutefois, aux pages 7 et 8 de votre décision portant le numéro D-2011-69 (sic), vous avez précisé :

La Régie considère important que le Distributeur soit explicite quant aux objectifs et aux stratégies qu'il privilégie, aux coûts et risques associés à ces stratégies et aux impacts de celles-ci sur les bilans en puissance et en énergie à l'horizon du Plan.

Le quinze (15) mars, soit quelques jours après cette décision, le Distributeur répond pour une première fois aux demandes de renseignements des intervenants. Plusieurs intervenants constatent que les réponses ne les satisfont pas, ils vous envoient des lettres.

Pour ce qui est de UC, on s'adresse à vous les trente (30) mars et quatorze (14) avril en vous demandant d'ordonner au Distributeur de fournir les informations non fournies relativement à plusieurs questions. Le onze (11) mai deux mille onze (2011), vous rendez la décision D-2011-64, et ce après reçu les arguments des parties. Vous ordonnez au Distributeur de répondre à certaines DDR.

Vos ordonnances sont claires et précises quant à certaines questions auxquelles il n'a pas été répondu ou où les réponses ne donnent pas les

informations demandées. La plupart de ces demandes portaient sur les nouveaux contrats et stratégies présentés par le Distributeur dans le Plan d'approvisionnement.

Dans votre décision, et je vous réfère à la page 6 aux paragraphes 11 à 13. Vous réétablisiez des principes de base auxquels vous aviez fait d'ailleurs référence dans des décisions préalables et vous réitérez ce qui suit.

Le Plan prévoit de nouveaux contrats et ententes d'approvisionnement [...] l'entente globale de modulation et les transactions financières avec le Producteur.

Je saute certaines lignes pour aller plus vite. Je pense que vous connaissez votre décision. Au paragraphe 12 :

[...] la Régie est d'avis que les coûts et revenus estimés associés aux achats de court terme et à la revente ainsi que les coûts estimés associés aux nouvelles stratégies d'approvisionnement doivent être fournis. Une estimation de ces coûts, de même que les coûts moyens

d'approvisionnement existants,  
permettent de comparer les stratégies  
les unes par rapport aux autres et  
d'évaluer si le recours à certains  
moyens d'approvisionnement plutôt que  
d'autres devrait être favorisé.

Au paragraphe 13, vous notez :

[...] que plusieurs questions portent  
sur l'entente globale de modulation  
[...].

Et vous ajoutez :

La Régie est d'avis que le  
Distributeur doit être plus explicite  
quant aux coûts et risques associés à  
l'entente globale de modulation. Il  
importe d'examiner les formules de  
prix, les bases ou références du prix  
qui permettront de juger de son  
acceptabilité, sans en connaître les  
coûts exacts qui font présentement  
l'objet de négociations.

Plusieurs des questions de UC auxquelles la Régie a  
ordonné, et ce clairement, au Distributeur de  
répondre demeurent toujours sans réponse, entre  
autres lorsqu'il est question de coûts, que ce soit

des coûts envisagés ou des coûts estimés, puisque vous avez ordonné que ces coûts soient fournis, ou des bases de comparaison qui justifient que ces coûts doivent être privilégiés ou ces stratégies doivent être privilégiées, et ce malgré votre décision.

9 h 10

Le Distributeur se rabat, à même ses réponses, sur ce même argument qu'il a fourni dans son argumentation, en vous demandant de ne pas le forcer à répondre à certaines demandes de renseignements. Vous avez rejeté ces arguments, vous avez ordonné des réponses.

Pourtant, on retrouve, à même ses réponses, - et à sa réponse, par exemple, à notre question 22.1 que vous retrouverez à HQD-5, Document 6, page 11 - il réitère :

La démonstration de la minimisation  
des coûts se fait lors du déploiement  
de la stratégie présentée dans le plan  
[...]

dans un dossier ultérieur

[...]

La démonstration de la minimisation  
des nouveaux moyens ne peut se faire

dans le cadre du présent dossier  
puisque les détails ne sont pas  
définitifs ou connus.

Vous lui avez demandé ce qu'il estimait. Alors, ce type de réponse n'est évidemment pas satisfaisant et contrevient selon nous à votre décision puisque vous n'aviez pas retenu ces mêmes arguments présentés préalablement.

On retrouve un autre type d'arguments en réponse à la question 6.2.1 de UC. Vous avez alors exprimé et décidé ce qui suit dans votre décision, vous avez dit le Distributeur :

La Régie est d'avis que la réponse du Distributeur est incomplète et qu'il est pertinent, dans le cadre du présent dossier, d'obtenir les coûts permettant d'apprécier les avantages de la transaction financière comme stratégie alternative à celle visant à différer l'énergie.

La demande qu'on avait faite était de fournir les coûts des approvisionnements nets des revenus de la revente des surplus pour les scénarios avec et sans transaction financière. Notre demande est claire, votre décision est claire, le Distributeur pourtant

n'y répond pas.

Ce qu'il répond - et ce, sans fournir aucun scénario, ni aucun coût, ni aucune hypothèse - il répond qu'il a une, je mets entre guillemets, « prétendue obligation contractuelle » qui, en vertu des articles 2.2 des conventions, l'obligerait à ramener le solde à zéro aux termes de la convention qui est deux mille vingt-sept (2027).

Pourtant, quand on lit l'article 2.2.8 des conventions, il ne s'arrête pas à l'obligation... en fait, on ne dit pas « d'obligation », on dit... l'article 2.2.8 nous dit :

Le solde d'énergie différée devra être à zéro à l'expiration des contrats.

L'article continue :

Dans l'éventualité où le solde d'énergie différée est positif à l'expiration du contrat, le fournisseur aura l'option de racheter. Il s'en suit, à même le texte des conventions, une formule de calcul de prix pour le rachat du surplus ou pour un paiement, si le solde est négatif, par le Distributeur.

L'argument du Distributeur post décision de la Régie n'est donc pas recevable. Il ne fournit pas les éléments demandés par la Régie en réponse à la demande de UC. Cette réponse exprime une position, la réponse du Distributeur, qui va à l'encontre de ce que la Régie a d'ailleurs exprimé dans sa décision D-2010-99, à la page 13, où vous aviez constaté les conditions de disposition du solde du compte d'énergie, aux paragraphes 51 à 54 de cette décision. Et vous aviez conclu que le fait que le Distributeur puisse avoir un solde au compte était un avantage puisque ces amendements - c'était nouveau quand ça a été approuvé :

Par ces amendements, le Distributeur vise à obtenir davantage de flexibilité et de moyens pour répondre à d'éventuels besoins d'électricité à très long terme, soit à l'échéance [...]

vingt vingt-sept (2027).

Également, pour justifier sa non-réponse à notre question 22.1, il nous dit, en complément de réponse que :

La décision de cesser de différer l'énergie des contrats en base et

cyclable ne relève pas d'une logique économique, mais d'une obligation contractuelle.

On vient de voir que l'obligation contractuelle à zéro là, ce n'est pas ça qu'il y a dans les conventions, ce n'est pas que ça qu'il y a dans les conventions.

Il nous dit que son objectif est de gérer l'équilibre offre-demande et non de spéculer sur les conditions de marché. Écoutez là, la spéculation, c'est acheter à bas prix pour revendre à haut prix. Ce n'est pas ça que fait le Distributeur, théoriquement. Il y a des contrats, il doit prendre des livraisons. Ces contrats sont signés et les prix sont fixés.

Il prend une livraison, mais on en a trop, on a des surplus. Il faut et il a une obligation de par la Loi pour les consommateurs, pour sa clientèle, d'en disposer et de gérer ça pour qu'on ait le moins de perte possible. Elle est là son obligation. Alors, rien selon nous n'empêche le Distributeur d'écouler dans le temps, de deux mille onze (2011) à deux mille vingt-six (2026), des petites quantités plusieurs fois sur les marchés s'il y a des surplus.

Agir ainsi serait d'ailleurs plus conforme à votre décision rendue dans D-2008-133. Je vous invite à aller voir la page 37 où vous élaboriez sur le fait que le Distributeur devait développer des nouveaux moyens pour maximiser les transactions d'achat-revente. Et on suggérait d'ailleurs - et c'est à la page... - que le Distributeur mette sur place - c'est à la page 37, par exemple une page WEB sécurisée, qui permettrait d'intéresser d'autres participants. Ce que vous lui demandez, c'était :

L'objectif final est d'augmenter la profondeur et la fluidité de ce marché de court terme tout en maintenant l'équité et la transparence.

Puisque

[...] le niveau d'activité et la fréquence des transactions, à l'achat comme à la vente, aidera à l'atteinte de cet objectif tout en réduisant le recours à l'entente cadre et en limitant la quantité d'électricité patrimoniale inutilisée.

C'est également contraire, ce genre de position que prend le Distributeur comme justification de ne pas

répondre à l'article 31 du Guide de dépôt qui prévoit que le Distributeur doit démontrer que sa stratégie - celle retenue - assure des approvisionnements suffisants au plus bas coût possible. Bref, suite à notre question et à votre ordonnance, aucune justification en matière de coût n'a été fournie ou d'alternative.

Relativement aux questions 22.1 à 22.4 de UC, la Régie s'exprime ainsi. Elle décrit d'abord notre question de la façon suivante :

[...] UC demande au Distributeur de démontrer que la stratégie retenue assure des approvisionnements suffisants et fiables pour répondre aux besoins de la clientèle, et ce...

je le souligne

... au plus bas coût possible [...], conformément au Guide de dépôt pour Hydro-Québec dans ses activités de distribution [...]

Et à la décision D-2011-011 :

Pour ce faire, l'intervenante demande au Distributeur, à la question 22.2...

c'est toute une série de questions

... de fournir tous les coûts, sur

l'horizon du Plan ou sur l'horizon prévisionnel des contrats envisagés, pertinents à l'analyse de ces stratégies avec un niveau de précisions adapté à ces horizons. Par sa question 22.3, l'UC demande au Distributeur de préciser si les coûts fournis en réponse à sa question 22.2 incluent ou non les coûts suivants [...]

et là on fait une liste, il y a les coûts fixes et variables à payer à TCE; la prime de puissance et pertes économiques pour les transactions financières avec le Producteur; les coûts reliés à l'entente globale de modulation, et caetera, et caetera.

Vous ordonnez au Distributeur...

LE PRÉSIDENT :

Maître Sicard...

Me HÉLÈNE SICARD :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

... je vous écoute, je vous suis. Et ce que je constate là, ce que vous dites là, je l'ai lu il n'y a pas plus tard qu'hier ou avant-hier...

Me HÉLÈNE SICARD :

Hum, hum.

LE PRÉSIDENT :

... dans j'appelle ça le complément de monsieur Co  
Pham.

Me HÉLÈNE SICARD :

Voilà! On y arrive.

LE PRÉSIDENT :

Est-ce que vous allez procéder pour les... les  
quinze (15) prochaines... peut-être pas les quinze  
(15), mais les treize (13) prochaines pages de la  
même façon? Parce que j'ai lu, moi, Co Pham, j'ai  
lu, j'ai suivi sa façon de procéder et...

Me HÉLÈNE SICARD :

Alors...

LE PRÉSIDENT :

... vous êtes en train de me répéter la même chose.  
Ça fait que pour...

Me HÉLÈNE SICARD :

Si vous avez lu le rapport de Co Pham, je peux...

LE PRÉSIDENT :

J'ai hâte de voir vos conclusions.

Me HÉLÈNE SICARD :

... passer sur les questions, juste vous donner les  
numéros de questions ou vous les soumettre tout à

l'heure si vous voulez me poser des questions après. Mais, vous constaterez que le rapport de Co Pham, ce qu'il dit, c'est qu'on n'a pas eu de réponse à plusieurs questions importantes.

Pour la première fois, on vous produit un rapport d'expert où l'expert, lui-même, dit « je ne peux pas arriver à conclure sur certains points ». Et ça ne veut pas dire là que la stratégie envisagée est peut-être... elle est peut-être bonne, mais elle est peut-être pas bonne. Il faudrait peut-être passer notre temps à faire d'autre chose ou à l'améliorer, elle, sauf qu'on ne peut pas conclure. On vous produit un rapport d'expert, écoutez, c'est triste, mais qui dit ça.

Vous êtes dans un dossier où vous devez prendre une décision sur le plan d'approvisionnements. Vous devez, au bout de ce dossier-ci, approuver ou désapprouver les stratégies que vous présente le Distributeur.

Comment pouvez-vous faire ça? Comment les intervenants peuvent-ils le faire? Et je vous parle des stratégies d'approvisionnements. Si on n'a pas ces informations-là, comment allez-vous conclure le dossier?

Alors, moi, ce que je vous dis, je veux ces

informations du Distributeur. Vous l'avez demandé, vous l'avez ordonné, on n'a pas respecté votre demande et votre ordonnance chez le Distributeur. Donc, en tant qu'intervenante, je tiens à ce que la Régie rende une décision éclairée. En tant qu'intervenante, je tiens à ce que la décision de la Régie soit respectée et j'ai besoin de ces informations-là pour compléter ma preuve.

9 h 20

Alors ce que je vous demande et c'est très triste et je comprends que le calendrier est chargé pour la Régie pour les intervenants. Je suis très consciente de tout ça et ce n'est pas de gaieté de coeur que je vous demande de remettre le dossier jusqu'à ce qu'on ait des réponses qui sont des réponses aux formulations que vous avez faites dans votre décision. Et non pas de nouvelles excuses pour ne pas répondre.

Je m'excuse là. On demande que le Distributeur complète ses réponses en respect avec votre décision. Qu'il fournisse entre autres les démonstrations requises relativement aux avantages économiques, les coûts, coûts estimés lorsque pertinents, coûts comparés ou alternatives lorsque demandés pour les stratégies proposées.

On vise particulièrement l'entente globale de modulation et les transactions financières avec le Producteur. Quels sont les avantages autres que financiers que ces deux stratégies offrent? Et justifier en quoi les ententes proposées sont les seules à pouvoir offrir ces avantages. Plus précisément en ce qui concerne l'entente globale de modulation. Attendez vous voulez que j'aille vite, vous me dites que vous avez lu, je vais alors...

Évidemment le rapport de notre expert est en appui à tous ces points. Alors il y a un vide d'information dans le dossier relativement aux coûts des nouvelles stratégies et pourtant vous devrez les approuver ou les désapprouver.

L'importance de gérer au moindre coût les approvisionnements a été soulignée dans plusieurs décisions dans le cadre même du présent dossier. C'est un dossier où un des enjeux importants sont les surplus dont va disposer le Distributeur au cours des prochaines années et vous avez sans doute vu dans la preuve de UC nos prévisions.

Et vous allez devoir rendre une décision sur les prévisions du Distributeur également. Cette partie-là du dossier je pense on l'a bien complétée, mais nos prévisions nous amènent à

croire qu'il va y avoir des surplus encore plus importants, évidemment avant les mesures d'application.

Donc connaître les façons et les coûts dont ces surplus vont être gérés est essentiel. À ce stade le dossier demeure incomplet. Une décision éclairée ne pourrait être rendue. On vous demande donc le report de l'audience jusqu'à ce que le dossier ait été dûment complété et les informations requises fournies par le Distributeur conformément aux articles des règlements concernés et aux décisions de la Régie et en donnant aux intervenants un délai raisonnable pour compléter leurs preuves.

Je n'ai aucune représentation à vous faire sur les réseaux autonomes.

LE PRÉSIDENT :

D'accord. Merci, Maître Sicard. Est-ce qu'il y a d'autres intervenants qui aimeraient s'exprimer sur les représentations de UC. Maître Hamelin, bonjour.  
REPRÉSENTATIONS PAR Me PAULE HAMELIN, procureure de l'intervenante Énergie Brookfield Marketing (EBM) :  
Bonjour. Maître Hamelin pour Énergie Brookfield Marketing. Je ne reviens pas sur les demandes conclusions de ma consœur, mais juste pour

renchérir sur le fait qu'on considère également qu'il y a plusieurs des réponses que l'on a demandées qui n'ont pas trouvées réponse.

Et ça sera si la Régie décide de continuer dans le cadre du dossier, on fera certainement plusieurs représentations sur le fait qu'on considère que vous n'avez pas les éléments entre les mains pour juger des stratégies. Alors j'abonde dans ce même sens-là. Naturellement EBMI, c'est-à-dire EBM n'a pas déposé de preuve alors on serait bien malvenu de vous demander un report pour déposer un complément de preuve.

Alors, mais dans cette mesure-là je veux quand même souligner que nous argumenterons certainement qu'il manque des informations essentielles dans le présent dossier.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Hamelin. Personne d'autre. Maître Fraser pour Hydro-Québec, avez-vous des commentaires?

Me ÉRIC FRASER :

Bon, écoutez, moi j'avais lu comme vous le rapport de Co Pham, mais je ne m'attendais pas à avoir une demande de suspension de dossier ce matin puisqu'il y a déjà eu une demande de suspension de dossier

qui a été refusé par l'une de vos décisions  
procédurales. Je ne me souviens plus laquelle, mais  
il y en a eu trois, donc ce n'est pas très  
compliqué à aller chercher.

Je vais par ailleurs vous demander de  
suspendre parce qu'évidemment je dois consulter mes  
clients pour savoir exactement quelle position je  
dois prendre ici. Donc ça devrait me prendre un bon  
quinze, vingt minutes.

LE PRÉSIDENT :

D'accord, Maître Fraser, la Régie va donc suspendre  
l'audience pendant trente (30) minutes.

Me ÉRIC FRASER :

Je vous remercie, Monsieur le Président.

PAUSE

10 h

REPRÉSENTATIONS PAR Me ÉRIC FRASER :

Rebonjour, Monsieur le Président, Messieurs les  
Régisseurs. Je vous remercie pour cette pause que  
vous m'avez accordée. Mais je vais quand même être  
bref, parce qu'il y a jusqu'à un certain niveau,  
pas grand-chose qu'on peut répéter. Il y a ici un  
dialogue de sourd.

Mais comme vous pouvez le constater, nous,  
on est prêts pour débiter ce matin. Notre panel est

là et j'imagine que certains d'entre eux ont des fourmis dans les jambes et d'autres peut-être des petits pincements au ventre parce que c'est la première fois qu'ils témoignent. Et il n'y a rien de pire que l'attente. Ça, tous les procureurs qui sont ici savent c'est quoi.

Alors, le Distributeur est prêt. Le Distributeur a déposé son dossier, a répondu à plusieurs demandes de renseignements. Il est prêt à discuter de ses stratégies. Il est prêt à discuter de ses stratégies telles que présentées et avec le niveau de renseignements fournis. Le Distributeur a répondu au meilleur de ses connaissances à l'ensemble des questions qui ont été identifiées à la décision D-2011-64. Et, ça, dans un délai qui était court. Le Distributeur a fourni le maximum d'informations qui lui était possible de fournir.

Je vous rappelle que le Distributeur a ajouté des précisions, a ajouté de l'information concernant les caractéristiques de l'EGM. Et vous aurez pu constater que certaines de ces caractéristiques ont même évolué. C'est donc dire qu'on est vraiment dans un processus de négociation évolutif et que, parfois, à fixer des informations dans le dossier tarifaire, on peut involontairement

induire les gens en erreur puisque les négociations continuent et évoluent.

On a ajouté de l'information concernant la modulation de TCE. On a donné les coûts de suspension de TCE deux mille douze, deux mille seize (2012-2016). Et on a donné tous les coûts associés aux moyens de gestion existants.

Par ailleurs, il y a une question qui vous réfère aux transactions financières sur leur robustesse économique où il est affirmé que, pour deux mille dix (2010), il y avait un impact positif économique de vingt-deux millions (22 M\$), deux mille onze (2011) de vingt et un millions (21 M\$). Ce n'est pas vrai qu'il n'y a pas d'informations sur les avantages économiques des transactions financières.

En fait, les seules informations qui ne sont pas là concernent l'entente globale de modulation et la modulation de TCE. Et pourquoi ces informations-là sur les coûts n'y sont pas? Parce qu'elles n'existent pas, parce qu'elles ne sont pas disponibles. Les caractéristiques relatives aux coûts de ces contrats ne sont pas fixées. Pour la modulation de TCE, écoutez, ça n'existe même pas. Les pourparlers n'ont pas commencé.

Pour l'entente globale de modulation, il n'y a pas d'entente, il n'y a pas de coût qu'on peut mettre au dossier sans, en quelque sorte, mettre en péril la stratégie de négociation, ou même induire en erreur et faire en sorte que tant les intervenants que la Régie pourraient se prononcer sur des coûts qui, par ailleurs, vont être appelés à évoluer.

Par contre, ce qu'on peut vous dire, c'est que la preuve au dossier, toute la preuve au dossier, permet de statuer sur la qualité et l'opportunité des moyens qui sont envisagés. La preuve permet également d'évaluer la capacité de ces moyens à répondre aux besoins énergétiques du Distributeur. Et c'est là précisément l'exercice auquel on est convié en priorité en vertu de l'article 72.

Mais ce qui a de plus à ajouter, c'est que ces stratégies-là sont mises en place également pour atteindre les meilleurs coûts. Et, ça, la démonstration va nécessairement en être faite si, et seulement si, on va de l'avant avec ces stratégies. Parce que c'est le problème, lorsqu'on parle de stratégies hypothétiques, lorsqu'on parle de stratégies envisagées, il n'est pas dit qu'on

ira de l'avant.

Et c'est pour ça que ça prend des réserves. Et c'est pour ça que le niveau d'information qu'on donne est pour le Distributeur tout à fait complet et pour l'intervenant Union des consommateurs, il n'est pas complet. C'est un dialogue qui ne se rencontre pas. C'est deux chemins en parallèle. Mais pour le Distributeur, dans son intérêt, dans l'intérêt de ses clients, il a fourni toute l'information disponible.

On en est donc à une question d'évaluation du fardeau de preuve. Et à ce titre, notre preuve est faite, elle est déposée. Il reste donc à laisser aller le dossier, à tester nos témoins, à argumenter pour vraiment être en mesure de contester ces avenues qui vous sont présentées et qui sont fort prometteuses.

Et d'ailleurs, je ne comprends pas comment quelqu'un qui réclame le statut d'expert en planification énergétique, comme monsieur Co Pham, ne soit pas en mesure, à partir de son expertise, de se prononcer sur les concepts qui sous-tendent les stratégies qui vous sont présentées.

C'est de la nature même d'un expert d'être en mesure de porter des jugements sur des

stratégies, sur des concepts, quitte à ce qu'il le fasse avec une réserve, sachant très bien qu'il peut s'exprimer sous réserve d'une démonstration économique, mais il n'y a pas de raison pour que Co Pham ou quelconque autre expert en matière de planification énergétique dise : Je ne suis pas capable de me prononcer. S'ils sont des experts, ils sont tous capables de se prononcer quitte à émettre une réserve sur la démonstration économique qui, comme vous le savez, va être faite, elle est toujours faite.

En ce qui concerne les représentations d'EBM, écoutez, je ne suis vraiment pas surpris, parce que, comme vous le savez, EBM représente ses propres intérêts. Ses intérêts ne sont pas les intérêts du Distributeur, et bien souvent ils ne sont pas les intérêts des consommateurs.

Alors, ça termine pour mes représentations. Monsieur le Président, mon panel est prêt; Hydro-Québec Distribution est prête à démarrer sur un bon pied cette audience sur le plan stratégique, est prête à répondre aux questions des intervenants. Je vous remercie.

10 h 10

REPRÉSENTATIONS PAR Me HÉLÈNE SICARD :

Brièvement. D'abord, je trouve irrespectueux les commentaires de mon confrère à l'égard de l'expert Co Pham. Il n'est pas un présumé expert, il est expert. Il a été reconnu dans plusieurs dossiers. Et mon confrère n'a d'ailleurs pas contesté son statut dans le présent dossier. Il l'a reconnu.

Maintenant, l'évaluation du fardeau de preuve, ce n'est pas mon confrère qui le fait, c'est vous. Vous avez rendu une décision concernant cette preuve-là. Vous avez fait des demandes précises. Ces demandes-là ne sont pas répondues. C'est ça le noeud de la question. Mon confrère se dit prêt à avancer, évidemment, il est prêt à avancer, sauf que c'est à vous de décider, est-ce que la preuve est complète et est-ce que la preuve répond à la décision que vous avez rendue?

Je vous ai soumis que non, et ce à plusieurs niveaux. Il parle de stratégies pour atteindre les meilleurs coûts. Et que c'est ce que fait la preuve au dossier. Comment peut-on prétendre une telle chose alors qu'il n'y a aucun coût dans le dossier, que ce soit les coûts de ces stratégies-là, ou les coûts qu'il envisage, ou que ce soit les coûts des alternatives si on ne retient

pas ces stratégies-là?

Si on ne retient pas, par exemple, l'entente globale de modulation éventuellement quand elle vous sera soumise, c'est quoi les autres stratégies puis c'est quoi leurs coûts? Qu'est-ce que ça va coûter aux consommateurs de gérer la puissance qui manque sur les années qui s'en viennent et les surplus dont on va devoir disposer et de quelle façon?

On n'a pas ça dans le dossier. Bon. Je comprends que, dans un premier temps, il faut peut-être décider c'est quoi les besoins; c'est quoi les prévisions en besoins. Et c'est ce que ce panel qu'il y a devant nous, le panel 1 va faire. Puis quand on arrive au panel 2, là, qu'est-ce qu'on fait? Vous allez adopter des grands principes? Alors, ça sert à quoi de prendre du temps de tout le monde pour entendre des très grands principes où vous avez rendu une décision disant : écoutez, là, les risques, les coûts, les stratégies, ça nous prend toutes ces choses-là, ou alors donnez des estimés des coûts.

Je comprends qu'il y a une entente en négociation. Ça a été le choix du Distributeur d'en faire un point central de sa demande et d'en faire

un point central de la gestion de la puissance qui est requise et possiblement de balancer des surplus qui pourraient exister entre l'hiver et l'été.

J'en conviens, l'idée n'est pas mauvaise. Mais c'est quoi le « bottom line » pour que ce soit rentable pour les consommateurs, pour que ce soit réaliste? Et c'est quoi la stratégie si ça ne fonctionne pas? On n'a rien.

Et je réitère, à quoi sert-il à la Régie de rendre une décision, qui rend des ordonnances, qui demande des informations, et le Distributeur vous répond allègrement : Non, je ne les donne pas. Vous avez réfléchi sur la nécessité d'avoir ces informations au dossier. Mon expert fait des constats.

Alors, écoutez, ce n'est pas le mandat de vous à moi que me donne mon client. Mais, moi, mon client me demande de vous demander de remettre tout le dossier. Je comprends qu'il y a des énergies, il y a des choses qui ont été préparées. Tout ce que je peux vous dire, c'est que, nous, on est prêts à procéder avec le panel 1.

Pour ce qui est des réseaux autonomes, on n'a rien. On n'a pas de preuve. Alors, si possible, on va sauver le temps de tout le monde et on ne

sera peut-être pas là. Mais pour ce qui est du panel 2, même si je posais les questions en audience, je sais que je n'aurai pas de réponse pour le moment. Il faut qu'il les prépare ses réponses, ça va lui prendre du temps. Et une fois que j'ai ces réponses-là, même s'il prenait des engagements, moi, j'ai une preuve à faire et mon client veut se prononcer sur ça.

Et j'ajouterais que sur la base de la preuve qu'UC a déposée avec son mémoire, au niveau des besoins de la prévision de la demande, il serait peut-être même justifié étant donné le manque d'informations qu'on a et notre désaccord avec la prévision de la demande, que vous vous prononciez d'abord sur la prévision de la demande, et que le Distributeur sur la base de ce que vous aurez accepté comme prévision de la demande complète selon vos instructions rendues dans la décision D-2011-069, si je ne me trompe pas... 064. Je devance. Complète sa preuve au dossier.

Alors, respectueusement soumis, je vous remercie.

LE PRÉSIDENT :

Maître Sicard, quand vous avez débuté vos... je dirais, le rappel de... vos représentations, en

fait, ce matin, j'ai senti, j'avais le « feeling »  
en fait...

Me HÉLÈNE SICARD :

Je m'excuse, votre micro ne fonctionne pas.

LE PRÉSIDENT :

Ce matin, lorsque vous avez commencé vos  
représentations, j'ai senti qu'on s'enlignait pour  
me rappeler ce qui avait été écrit dans le rapport  
d'expertise complémentaire de monsieur Co Pham. Et  
je vous ai arrêtée parce qu'on l'a lu. Et soyez  
assurée que tout le monde, vous avez vu  
l'importante équipe qui est à la Régie sur ce  
dossier-là, donc on l'a lu, on les a lus les  
mémoires et en particulier celui-ci.

J'aimerais par ailleurs que vous me  
précisiez quelles sont les questions au juste où  
vous n'êtes pas satisfaite des réponses.

Me HÉLÈNE SICARD :

Je vous donne simplement la question ou un résumé  
de ce qui ne nous satisfait pas également. Alors,  
je vous donne la question 6.2.1 où vous avez  
indiqué que

[...] il est pertinent, dans le cadre  
du présent dossier, d'obtenir les  
coûts permettant d'apprécier les

avantages de la transaction financière  
comme stratégie alternative à celle  
visant à différer l'énergie.

En vertu des conventions.

[...] et fournir les hypothèses sous-  
jacentes à sa réponse.

Ensuite, nous avons les questions 22.1 à 22.4 où  
vous avez ordonné de fournir certaines, toutes les  
informations en fait requises à l'exception... si  
je ne me trompe pas, c'était au paragraphe 94, des  
coûts associés aux livraisons modulables de la  
centrale de TCE. Et dans sa réponse, le  
Distributeur indique qu'il répond, en complément de  
réponse, à l'exception des livraisons modulables de  
la centrale TCE, conformément à votre décision,  
mais également à ceux reliés à l'entente globale de  
modulation.

Vous avez d'ailleurs dans diverses  
questions indiqué que vous ne demandez pas les  
coûts réels, là, de l'entente globale de modulation  
ou de dévoiler les négociations en cours. Ce que  
vous demandez, c'est qu'il fasse un estimé de ses,  
excusez mon anglais, mais « expectatives », de ce  
que ses coûts vont être.

Alors, nous avons donc la réponse 22.1 où

le fichier Excel fourni ne porte que sur les contrats d'approvisionnement existants et non pas sur les nouveaux contrats envisagés. Ensuite, on a les questions 24.2, 24.4, 24.7, 26.2, 26.3, 26.5, 26.6 et 29.1. Vous résumez ces questions aux paragraphes 89 et suivants de votre décision. Vous réitérez au paragraphe 92 :

[...] qu'en vertu de l'article 72 de la Loi et de l'article 1 du Règlement sur le Plan, les caractéristiques des contrats ou ententes que le Distributeur entend conclure doivent être examinées dans le cadre du Plan.

Elle rappelle ce qu'elle a exprimé dans sa décision D-2011-29. En conséquence, sous réserve des précisions apportées aux paragraphes 94, vous ordonnez au Distributeur de répondre. Et il devra notamment donner plus d'informations sur les caractéristiques, les coûts qui ont fait l'objet de précisions aux paragraphes 8 à 13 de la présente décision, les risques, les impacts de l'entente globale de modulation. Pour chaque réponse, il devra préciser à quels éléments spécifiques de la section 6 de la pièce B-0004 il réfère et fournir davantage d'informations.

Alors, pour ce qui est des caractéristiques de l'entente convenue jusqu'à maintenant, vous spécifiez que le Distributeur n'a pas à y répondre. Je l'ai dit tout à l'heure. Alors c'était le paragraphe 94.

En ce qui concerne le paragraphe 96, vous demandez de fournir les avantages financiers et non financiers recherchés par le Distributeur seulement. Alors les avantages non financiers le Distributeur s'est exprimé on pourrait accepter la réponse. Par contre il n'y a aucune information quant aux avantages financiers.

24.3 nous parle des moyens de stratégie alternatifs à l'EGM de façon vague et générale, mais non de leurs coûts ou des problématiques qu'elle pourrait entraîner. 24.4 b) fait référence à 24.4 a) qui ne donne pas les coûts et les risques et impacts de l'EGM.

24.5, l'impact sur la revente des surplus n'est pas répondu. 24.7, comment il évalue les prix des services rendus par le Producteur n'est pas répondu. À 24.2, tout ce qu'on nous donne comme informations c'est que le prix des services rendus par le Production est le fruit d'une négociation. Le Distributeur doit voir à négocier des conditions

avantageuses de nature à réduire ses coûts d'approvisionnement. Mais ça ne donne pas, on espère qu'il fait ça, mais ça ne donne pas beaucoup d'informations concrètes et pratiques.

26.6, relative aux avantages financiers et non financiers, la première partie est ignorée, il nous indique que les avantages économiques vont être élaborés plus tard. Maintenant j'avais noté également même si ce ne sont pas des questions de UC, ça fait partie de la preuve au dossier, deux questions de EBM auquel UC était intéressé d'avoir des réponses. C'était les questions 4.13 et 4.15 qui selon nous ne fournissent pas les informations puis on aurait aimé avoir ces informations.

Et ça résume rapidement, je peux essayer de vous donner plus de détails si vous voulez parce que j'avais quand même plusieurs pages d'écrites, mais j'essaie de faire ça vite où on veut, où on veut des réponses. Écoutez, je pourrais sous toutes réserves, puis ce n'est pas, mettre ce document au propre ce soir et vous l'acheminez si vous en avez besoin, mais dans la forme où il est à l'heure actuelle j'aurais...

LE PRÉSIDENT :

D'accord. Merci, Maître Sicard. On a pris note en

fait de, j'ai perdu une liste, mais je me suis rendu compte que vous référiez à une partie de notre décision sur les questions 24.2, 24.4 à 24.7...

Me HÉLÈNE SICARD :

Oui, alors...

LE PRÉSIDENT :

... 26.2 c'était ces questions-là.

Me HÉLÈNE SICARD :

Il y a 6.2.1, 22.1.

LE PRÉSIDENT :

C'est ça.

Me HÉLÈNE SICARD :

Et toute la série bien 22.1 c'est 22.1 à 22.4 et toute l'autre série qui est 24.2 à 29.1 de votre décision.

LE PRÉSIDENT :

29.1, oui, d'accord, c'est le bout que j'avais manqué, mais je viens de le retrouver dans notre décision.

Me HÉLÈNE SICARD :

Et également les réponses qui sont contenues à votre décision d'ailleurs, 4.13 et 4.15 de EBMI.

LE PRÉSIDENT :

Oui, ça va, c'est ça.

Me HÉLÈNE SICARD :

Je vous remercie.

LE PRÉSIDENT :

Merci. Maître Fraser, j'ai peut-être une petite question pour vous. Vous avez dit, excusez-moi.

Me ÉRIC FRASER :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

Que donner de l'information sur l'entente globale de modulation ça mettrait en péril, c'est les mots que vous avez utilisés, la stratégie de négociation, donner des données, des coûts, j'en ai déduit que c'était des coûts parce que...

REPRÉSENTATIONS PAR Me ÉRIC FRASER :

C'est les seules données qu'on ne donne pas, c'est les coûts.

LE PRÉSIDENT :

Oui, effectivement parce qu'effectivement les caractéristiques il y en a été ajouté ou fourni de façon additionnelle. Est-ce que ces, vous ne donnez pas les coûts parce que ça pourrait mettre en péril la stratégie de négociation. Est-ce que c'est le seul argument que vous avez pour ne pas fournir des coûts pour ce qui est de l'entente globale de modulation.

Me ÉRIC FRASER :

Non, essentiellement on n'a pas, l'entente n'est pas fixée, on n'a pas de coût à donner. Il n'y a pas de...

LE PRÉSIDENT :

Est-ce que...

Me ÉRIC FRASER :

Ce que vous avez, c'est tout ce que l'équipe qui travaille sur ce dossier et qui négocie ce dossier peut donner. C'est des négociations et cette information-là a été donnée. Tiens, je vais recommencer, il y a comme...

J'écoutais ma consœur puis, tu sais, le « bottom line » de tout cet exercice-là c'est que la prochaine fois que le Distributeur présentera son plan d'approvisionnement dans trois ans et qu'il aura des stratégies concrètes, réelles, mais s'il est en train de les négocier, il n'en parlera pas.

On fait juste réduire le niveau d'information offert lorsqu'on pousse dans ses derniers retranchements une entreprise qui est en pleine négociation. Si on divulgue des coûts, premièrement on peut se brûler auprès de notre partenaire, parce qu'on fait des négociations qui sont sous pli

confidentiel, qui sont confidentielles.

Donc si j'ai la réputation d'être un Distributeur qui négocie puis qu'après ça il n'y a pas de problème, il donne toute l'information, je me brûle, je me brûle pour moi puis je me brûle pour mes consommateurs parce que c'est ma réputation de négociateur qui est en péril et c'est la stratégie de négociation qui est en péril.

Premier élément. Deuxième élément, donner des coûts c'est donner des anticipations. C'est donner des anticipations qu'on a eues ou qu'on va avoir. Donc évidemment c'est donner notre stratégie de négociation soit passée, soit future, c'est me brûler dans ma négociation, moi personnellement comme négociateur. C'est l'autre élément.

Écoutez, je ne suis pas, je fais surtout de la représentation, je ne suis pas un négociateur, mais écoutez il me semble que ce sont là des éléments très pertinents. Il me semble que, et je le réitère, il y a beaucoup d'informations sur où on s'en va et qu'est-ce qu'on veut obtenir.

Et dans notre compréhension, dans notre compréhension juridique, dans notre compréhension de l'exercice du plan d'approvisionnement nous avons complété l'exercice. Et je suis le premier à

être désolé qu'il y en ait qui ne soient pas satisfaits, mais on ne peut pas les satisfaire sans piler sur certains principes qui sont tout aussi important que l'exercice qui est présentement devant vous.

On est convaincu qu'on a beaucoup d'informations à vous donner pour vous convaincre que ce sont des bonnes stratégies. On est tellement convaincu que c'est des bonnes stratégies qu'on n'est pas convaincu qu'on va pouvoir vous les présenter en bout de ligne. Je ne peux pas aller plus loin que ça.

On n'arrivera peut-être jamais à signer une entente globale de modulation, puis on n'arrivera peut-être jamais à moduler TCE de manière favorable à l'ensemble de la clientèle. Donc, je ne vois pas comment, et là je m'exprime pour les gens qui travaillent sur ces dossiers-là, pourraient venir donner une couche d'informations supplémentaires qui nécessairement relèverait d'hypothèses qui ne seront pas rencontrées et qui mettent en péril leur travail de négociation.

Je ne sais pas si ça vous satisfait, mais c'est certain que le panel 2 pourra ajouter de l'information probablement de première main

beaucoup plus, beaucoup plus directe que la mienne, mais cette information-là je la prends des gens qui négocient et qui n'entendent pas ou en fait qui ont, comme je l'ai exprimé, dit qu'il n'y avait pas d'autre information qu'ils pouvaient donner au-delà de ce qui se retrouve au dossier.

LE PRÉSIDENT :

Bon, je vous entends, vous dites qu'il n'y a pas d'autre information disponible puis vous dites la dévoiler ça irait, ça remettrait en question...

Me ÉRIC FRASER :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

... la stratégie. Là je ne comprends pas. Y en a-tu de l'information ou il y en a pas?

Me ÉRIC FRASER :

Elle va être disponible quand les ententes vont être suffisamment solides pour dire qu'on peut sortir ces chiffres-là.

LE PRÉSIDENT :

Est-ce qu'il y a des estimés qui seraient disponibles? J'imagine que vous êtes en négociation puis quand je réfléchis et quand je regarde l'avancement de ça, est-ce qu'il y a des, j'imagine que vous négociez avec certains estimés. Je

comprends que la vérité à la fin ou le réel à la fin peut être différent. Mais est-ce que vous avez pensé déposer et surtout dans le but de ne pas mettre en péril la stratégie de négociation des estimés, des orientations de façon confidentielle. On ne l'a pas écrit dans la décision. Je vous jure que, je n'ai pas rien à jurer ici, mais juste vous dire qu'on y a pensé, mais notre idée c'est que vous êtes des grands garçons et vous êtes capable d'utiliser ce moyen-là. Est-ce qu'il y aurait eu possibilité de déposer des orientations chiffrées si on veut, parce que les caractéristiques ont été fournies en grande partie, est-ce qu'il y aurait des possibilités de le déposer sous pli confidentiel?

Me ÉRIC FRASER :

Je ne crois pas. Il y a deux éléments.

Premièrement, on me posait, en fait on ne m'a pas posé la question, mais si on me posait la question comme vous le faites, je vous dirais que personnellement comme procureur j'aurais, j'aurais une crainte puisqu'il y a beaucoup d'ex-Hydro-Québécois à la Régie. Donc j'aurais une crainte, qui n'est peut-être pas fondée, mais je vous dirais qu'il y a des cocktails de retraite, donc c'est de

l'information qui pourrait circuler. Il y a des anciens, des amitiés.

Non, mais écoutez, si vous voulez une préoccupation et j'aimerais ça que vous me laissiez faire mes représentations, vous avez suffisamment pris... Donc et ça ne ferait qu'ajouter à la confusion, la Régie ou certaines personnes de la Régie, parce que par ailleurs je sais que l'information confidentielle à la Régie est traitée de manière très sérieuse.

Mais il y aurait encore plus de confusion où la Régie, ou certaines personnes auraient accès à de l'information non fiable parce qu'issue de stratégie passée ou issue de stratégie qui n'est pas encore, stratégie prospective mettons, mais qui n'a pas fait l'objet d'entente, donc qui pourrait s'avérer être de l'information qui ne serait pas fiable lorsqu'on vous présenterait l'entente. Et il y aurait les intervenants qui n'auraient pas nécessairement accès à cette information-là. Et il y aurait l'impossibilité de tester cette information-là en audience publique parce que déposée sous pli confidentiel et stratégique.

10 h 35

Donc, moi, je crois qu'on ajouterait à la

confusion du dossier, dans la mesure où il y aurait certaines personnes qui auraient accès à certaines informations et ne pourraient pas aller au bout de cette information-là. Et si on dépose l'information, mais, bien évidemment, il y a quelqu'un qui va vouloir aller au bout de cette information-là, puis il faudra comme faire soit d'autres demandes de renseignements sous pli confidentiel, il faudra soit interroger ces témoins-là en huis clos.

Écoutez, je crois que ce n'est pas utile compte tenu de l'état d'avancement et compte tenu de l'information que vous avez vous permettant de statuer sur la qualité et l'opportunité des stratégies.

Il me semble que dans une perspective historique, je n'ai pas vu, en tout cas, je n'ai pas lu dans les autres plans d'approvisionnements une demande de détails aussi raffinée alors que nous sommes en négociation pour un outil de gestion. Peut-être que je me trompe là, mais j'ai relu les décisions, je n'ai pas vu ça.

Et lorsque c'était le cas, c'est parce qu'on avait des ententes signées et on était capable de les déposer. Malheureusement, on n'en a

pas et on en est bien désolé, mais on a préféré vous en parler que prendre tout le monde par surprise, dans quelques mois, avec une nouvelle entente. On n'aurait pas dit un mot là-dessus, puis on vous présenterait ça. Puis là, le monde nous aurait dit « bien, c'est dans le plan d'approvisionnements qu'il aurait fallu parler de ça, ce n'est pas dans un dossier décidé par un régisseur seul, ça n'a pas d'allure ».

Là on vous présente nos stratégies.

Malheureusement, on ne peut pas aller au bout parce qu'on la négocie, on n'a pas toute l'information, puis on se fait reprocher de ne pas déposer toute l'information.

Là à un moment donné là, on n'a pas le contrôle sur tous les éléments de l'échéancier. À un moment donné, on négocie, ça va bien, ça va mal, on n'est pas capable d'avoir d'entente. On ne va pas se presser pour rencontrer - puisqu'on a des exigences réglementaires de dépôt en matière de plan d'approvisionnements, on ne va pas mal négocier pour que tous nos éléments tombent en place en même temps. On fait du meilleur, on fait de notre possible pour avoir les meilleures stratégies, négocier les meilleures ententes et

vous déposer un plan en temps opportun avec toute l'information.

Je ne sais pas quoi vous dire d'autre, mais évidemment je peux vous répéter que le panel 2 va être disponible, va témoigner, va être volontaire, et ce sont eux « bottom line » qui sont pris avec ces enjeux-là qui ne sont pas faciles à régler.

Je vous remercie, Monsieur le Président. À moins que vous ayez d'autres questions.

LE PRÉSIDENT :

Ça va aller, Maître Fraser.

Me ÉRIC FRASER :

Je vous remercie.

LE PRÉSIDENT :

Maître Sicard, vous avez quelque chose à rajouter?

REPRÉSENTATIONS PAR Me HÉLÈNE SICARD :

Bien, si vous me permettez là, ce que je retiens de la présentation de mon confrère, c'est qu'il ne veut même pas fournir les coûts sous pli confidentiel. Ce que je retiens, c'est qu'également il nous dit que peut-être l'entente sera conclue et peut-être elle ne sera pas conclue. Il demeure qu'on n'a pas de coût estimé ou espéré sur cette entente-là et qu'on n'a pas de coût pour des alternatives si elle ne marche pas non plus.

LE PRÉSIDENT :

J'avais compris ça, Maître. Maître Hamelin.

REPRÉSENTATIONS PAR Me PAULE HAMELIN :

Si vous me permettez rapidement. On aurait fait référence à certaines questions non répondues, mais peut-être en réponse à la question que vous avez posée, à 4.11, il y avait une question à savoir :

Est-ce que le Distributeur a complété une demande, une analyse de la valeur économique des bénéfiques d'une telle entente pour le Distributeur?

Et la réponse, c'est dans la pièce HQD-5, Document 3, page 3, on nous indique :

Dans toutes les négociations qu'il entreprend avec ses contreparties, le Distributeur procède à des analyses, au fur et à mesure que les négociations avancent, afin de valider et d'analyser les coûts et les avantages des différentes solutions disponibles.

Alors, il y en a des analyses au fur et à mesure qui sont faites. Elles ne sont peut-être pas terminées. Je comprends la position de mon collègue.

Alors, je voulais juste vous indiquer qu'il y en a. Il y a sa position quant à l'effet de dire est-ce qu'on les dévoile ou on ne les dévoile pas, c'est une chose, mais il y en a. Et elles ne sont peut-être pas finales, mais ça pourrait... et c'est en lien directe avec la demande de la Régie de dire « s'il y en a, fournissez-les-nous » et c'est ce qui n'a pas été fait. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Maître Hamelin, est-ce que EBM pense faire du chemin en interrogeant les gens qui vont être au bat là. Moi, je n'ai jamais été témoin, mais pour en avoir entendu parler, ça ne semble pas tout le temps évident. Est-ce que EMBI croit que son contre-interrogatoire du panel numéro 2 pourrait amener certains éclaircissements? Autrement dit, vous avez un point qu'on avait noté là qui, effectivement, on nous dit qu'on évalue la situation au fur et à mesure.

Est-ce que vous croyez que EBM pourra, lors de son contre-interrogatoire, obtenir un peu plus d'éclaircissement sur de tels points?

Me PAULE HAMELIN :

Je peux difficilement présumer des réponses qu'on va me donner au niveau du panel numéro 2. Par

ailleurs, j'ai l'impression que j'entends ce que mon collègue me dit et j'ai l'impression qu'on ne me fournira pas plus d'information que ce qu'on a l'intention de dévoiler à ce stade-ci parce qu'on nous dit « c'est ça notre preuve, c'est ça le statut des négociations à ce stade-ci. Et au niveau des analyses, on ne les fournira pas, on n'a pas plus de documentation que ça à fournir ».

Je verrai la position du panel 2 là-dessus quand on posera les questions. J'aurai certainement des questions là-dessus. Peut-être qu'ultimement, ce qu'on va devoir vous plaider, c'est qu'on n'a pas les informations et que c'est une question qui est... ça va être à la Régie de déterminer, est-ce qu'elle considère que, effectivement, le Distributeur a rencontré son fardeau de preuve, oui ou non? Et si la question à votre réponse, c'est « non », bien, vous allez faire quoi de l'ensemble des stratégies? Est-ce qu'on s'en va dans une phase II annoncée? C'est ça qu'on essaie de vérifier puis de vider le débat dès ce matin.

Parce que c'est clair, on ne se leurrera pas là. Que ce soit pour la question de l'entente de modulation, que ce soit pour TCE, que ce soit pour à peu près beaucoup de sujets de stratégie, on

arrive à la même problématique. C'est qu'on n'a pas nécessairement, selon nous, toutes les informations pour arriver à une réponse valable. Alors, ça ne sera pas très très difficile de prévoir déjà la présentation qu'on fera en argumentation là-dessus. Mais, il y a une question d'éclairer également la Régie.

Peu importe ce que mon confrère dit sur les intérêts d'EBM là, je pense qu'ultimement, l'objectif, c'est d'éclairer la Régie sur l'ensemble de ces questions-là et de voir les stratégies à long terme, est-ce qu'elles sont viables ou pas. Merci. Est-ce que ça répond?

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Hamelin. Donc, la Régie va prendre une pause de quinze (15) minutes, puis on va vous revenir après cette pause. Merci beaucoup.

PAUSE

11 h 25

LE PRÉSIDENT :

Bon. Écoutez, compte tenu de ce qui a été soulevé ce matin et également dans le but de s'assurer du bon déroulement de l'audience, la Régie va suspendre l'audience jusqu'à demain matin neuf heures (9 h). Je vous invite à ne pas présumer de

R-3748-2010  
31 mai 2011

REPRÉSENTATIONS  
EBM  
Me Paule Hamelin

- 57 -

la décision qui sera rendue par la Régie et d'être prêts à neuf heures (9 h) demain matin à procéder tel qu'on l'avait prévu. Merci. Là-dessus, je vous souhaite une bonne fin de journée. Vous avez une question, Maître Lussier? Maître Sicard. Excusez-moi!

Me HÉLÈNE SICARD :

Je voulais juste savoir si, je vous avais offert d'envoyer le document, ou vous n'en avez pas besoin?

LE PRÉSIDENT :

Ça ne sera pas nécessaire.

Me HÉLÈNE SICARD :

O.K.

LE PRÉSIDENT :

Maître Sicard. Je m'excuse encore pour le lapsus.

AJOURNEMENT

---

R-3748-2010  
31 mai 2011

REPRÉSENTATIONS  
EBM  
- 58 - Me Paule Hamelin

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