

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DEMANDE D'HYDRO-QUÉBEC DISTRIBUTION
POUR RÉALISER LE PROJET LECTURE À DISTANCE
PHASE 1

DOSSIER : R-3770-2011

RÉGISSEUR : Me RICHARD LASSONDE, président

AUDITION DU 28 MARS 2012

VOLUME 9

CLAUDE MORIN ET JEAN LAROSE
Sténographes officiels

COMPARUTIONS

Me PIERRE TOURIGNY
procureur de la Régie;

REQUÉRANTE :

Me JEAN-OLIVIER TREMBLAY
Me MARIE-JOSÉE HOGUE
procureurs 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 SERGE CORMIER
procureur de Association des redistributeurs
d'électricité du Québec (AREQ);

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

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

Me ÉRIC DAVID
procureur de Option consommateurs (OC);

Me FRANKLIN S. GERTLER et
Me JACYNTHÉ LEDOUX
procureurs de Regroupement des organismes
environnementaux en énergie (ROEÉ);

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

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

Me RICHARD BERTRAND et
Me LOUISE-HÉLÈNE GUIMOND
procureurs de Syndicat des employés-e-s de
techniques professionnelles et de bureau d'Hydro-
Québec, section locale 2000 (SCFP-FTQ);

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

Me MARTINE BURELLE et
Me STEVE CADRIN
procureurs de Union des municipalités du Québec
(UMQ);

TABLE DES MATIERES

	PAGE
LISTE DES ENGAGEMENTS	6
LISTE DES PIÈCES	8
PRÉLIMINAIRES	9
PREUVE HQD - AVIS EXTERNES (McCARTHY TÉTRAULT, ACCENTURE, RADIOFRÉQUENCES)	
FRANÇOIS ROBICHAUD	
BRUNO LAFEYTAUD	
FRANÇOIS G. HÉBERT	
CONTRE-INTERROGÉS Me STEVE CADRIN	13
INTERROGÉS PAR LE PRÉSIDENT	78
INTERROGÉS PAR Me PIERRE TOURIGNY	83
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DENIS FALARDEAU . . .	103
PREUVE DE HQD - COÛTS ET GAINS DU PROJET, JUSTIFICATION ÉCONOMIQUE ET IMPACT SUR LES REVENUS REQUIS	
RÉMI DUBOIS	
RENAUD GRAVELINE	
GEORGES ABIAD	
FRANÇOIS G. HÉBERT	
INTERROGÉS PAR Me MARIE-JOSÉE HOGUE	109
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STÉPHANIE LUSSIER . .	113
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DENIS FALARDEAU . . .	130

R-3770-2011
28 mars 2012

- 5 -

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL 180

LISTE DES ENGAGEMENTS

	PAGE
E-42 (HQD) : Si on ne tient pas compte d'Hydro-Québec Distribution, combien parmi les entreprises apparaissant à la figure 4 de la pièce HQD-1, Document 1, n'ont retenu que les deux fonctionnalités de relève et de branchement-débranchement et aucune autre (demandé par UMQ)	20
E-43 (HQD) : Vérifier la référence numéro 1 apparaissant à la page 10, deuxième ligne du rapport HQD-1, Document 3.1.(demandé par UMQ)	44
E-44 (HQD) : Quelle est la valeur précise applicable à la note moyenne de satisfaction globale des clients proche de huit sur dix (demandé par UMQ)	64
E-45 (HQD) : Déposer le rapport du Centre de recherche industrielle du Québec et le rapport de YRH relativement aux mesures (demandé par la Régie)	93
E-46 (HQD) : Vérifier si les fournisseurs ont fourni un engagement concernant la vie utile des compteurs (demandé par ACEFQ)	167
E-47 (HQD) : Préciser, dans la pièce HQD-2, document 1, annexe C, le montant indiquant trois cent soixante et onze millions (371 000 000) pour les investissements susceptibles de varier, et ses exclusions.(demandé par la FCEI)	187
E-48 (HQD) : Indiquer les coûts associés aux contingences de vingt et un millions (21 M\$) pour le détail apparaissant au tableau HQD-3, Document 2, annexe A (demandé par la FCEI)	194

- E-49 (HQD) : Refaire le tableau marge de manoeuvre sur le CGA, à la pièce HQD-2, Document 1, Annexe C, avec les chiffres dans la vraie vie. (demandé par la FCEI) 208
- E-50 (HQD) : Expliquez de quelles licences il est question au tableau R-6.1 de la pièce HQD-4, Document 1, sous la rubrique « Technologie » (demandé par la FCEI) 247
- E-51 (HQD) : Donner une explication relative aux coûts de technologies d'informations de soixante-trois millions (63 M\$) et expliquer les différentes composantes (demandé par la FCEI) 251
-

LISTE DES PIÈCES

	PAGE
C-ROEEÉ-0077 :	A Canadian Smart Grid Standards Roadmap - a strategic planning document. Prepared by the CNC/IEC Task Force on Smart Grid Technology & Standards (draft) 11
C-ROEEÉ-0078 :	CNC/IEC Smart Grid Task Force Companion paper for the Smart Meter Program of Hydro-Québec, préparé par monsieur Ludo Bertsch 12
A-0117 :	Question d'audience (R-3776-2011) 88
B-0111 :	(HQD-6, Doc. 2.5) Curriculum vitae de monsieur Rémi Dubois 107
B-0112 :	(HQD-6, Doc. 2.6) Curriculum vitae de monsieur Renaud Graveline 108

L'AN DEUX MILLE DOUZE, ce vingt-huitième (28e) jour
du mois de mars :

PRÉLIMINAIRES

LA GREFFIÈRE :

Protocole d'ouverture. Audience du vingt-huit (28)
mars deux mille douze (2012), dossier R-3770-2011,
demande d'Hydro-Québec Distribution pour réaliser
le projet Lecture à distance - Phase 1. Poursuite
de l'audience.

Me MARIE-JOSÉE HOGUE :

Bon matin, Monsieur le Régisseur. Bon matin tout le
monde. Peut-être juste une petite mise à jour au
niveau des engagements pour que tout le monde soit
en mesure de suivre. L'engagement 9, qui était, qui
faisait suite à une demande au niveau des tableaux
de bord, a été déposé dans le système. C'est assez
volumineux comme document. Alors, ça a été déjà
déposé dans le système. C'est donc accessible. Et
lors du prochain panel, monsieur Abiad pourra
donner les explications nécessaires pour comprendre
la façon dont les tableaux de bord sont conçus.

Aujourd'hui, alors, je ne peux pas dire
exactement quand, mais sous peu seront déposés les

engagements, les documents qui répondent aux engagements 3, 10, 15, 21, 22 à 27. L'engagement 12 a été finalement répondu verbalement par monsieur Lafeytaud. Vous avez ça aux notes sténographiques pour ceux qui pourraient le revoir, là, du vingt-six (26) mars aux pages 143 à 145. C'étaient les gens qui avaient été impliqués dans chacune des phases, dans chacun des mandats confiés à Accenture.

Et ce qui reste, qui sont les engagements pris plus récemment, ce sont donc les engagements 28 à 41. Alors, on y travaille toujours, puis je vous informerai au fur et à mesure que ça sera répondu et déposé au dossier.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Hogue. Maître Ledoux, vous avez des questions préliminaires à soumettre.

Me JACYNTHE LEDOUX :

Oui. Bonjour, bon matin à tous. Donc, c'est toujours la preuve additionnelle dont je traitais déjà hier matin. Après consultation avec les procureurs d'Hydro-Québec, je pense qu'il n'y a pas d'opposition au dépôt. C'est bien ça?

Me MARIE-JOSÉE HOGUE :

Oui, il n'y a pas d'opposition au dépôt des

documents dans la mesure où ce sont des documents
projets. Je réserve évidemment mes commentaires sur
la force probante, là. Mais on a convenu que, pour
la production, ça va.

Me JACYNTHÉ LEDOUX :

Alors ça vous va?

LE PRÉSIDENT :

Ça va.

Me JACYNTHÉ LEDOUX :

Je vais déposer le premier document sous la cote
C-ROEÉ-0077, et c'est le Canadian Smart Grid
Roadmap.

C-ROEÉ-0077 : A Canadian Smart Grid Standards
Roadmap - a strategic planning
document. Prepared by the CNC/IEC
Task Force on Smart Grid
Technology & Standards (draft).

Ensuite, le second document, qui est le
C-ROEÉ-0078. Je pense qu'on pourrait l'appeler
Companion Paper de monsieur Ludo Bertsch.

C-ROEÉ-0078 : CNC/IEC Smart Grid Task Force
Companion paper for the Smart

Meter Program of Hydro-Québec,
préparé par monsieur Ludo
Bertsch.

LE PRÉSIDENT :

Je pense que ce n'est pas terminé. Il y a une
distribution des prix. Je pense que c'est à vous,
Maître Cadrin. Vous pouvez poursuivre votre contre-
interrogatoire.

PREUVE HQD -

AVIS EXTERNES (McCARTHY TÉTRAULT, ACCENTURE,
RADIOFRÉQUENCES)

L'an deux mille douze (2012), ce vingt-huitième
(28e) jour du mois de mars, ONT COMPARU :

FRANÇOIS ROBICHAUD,
BRUNO LAFEYTAUD,
FRANÇOIS G. HÉBERT,

LESQUELS témoignent sous la même affirmation
solennelle, déposent et disent :

CONTRE-INTERROGÉS Me STEVE CADRIN :

Bonjour. Maître Steve Cadrin. Bonjour à nos panellistes. Bon matin. Moins un panelliste ce matin, il en a profité pour se sauver, le docteur Plante.

Q. [1] Je reprends les questions là où nous étions hier. On va peut-être faire un petit... une question en arrière, peut-être, si je peux me permettre. J'étais à discuter toujours avec vous, Monsieur Lafeytaud, de certains éléments de vos rapports pour Accenture. Donc, nous avons discuté ensemble de différentes technologies qui sont entrées en vigueur, si je peux dire ça de cette façon-là, c'est une déformation professionnelle d'avocat quand on parle comme ça, mais qui sont entrées en vigueur à travers les années. Donc, les gains qui peuvent être réalisés, les uns par rapport aux autres de ces technologies-là.

Je comprends que votre expérience au niveau du balisage va peut-être vous permettre de répondre à cette question-ci. Pourquoi les entreprises de distribution d'électricité passaient-elles au MOM il y a quelques années, donc la relève avec MOM?

M. BRUNO LAFEYTAUD :

R. Bonjour. En fait, on adresse en particulier ce

point dans le rapport quand on explique pourquoi est-ce que l'AMI est venu se substituer à l'AMR. Il y a eu une décroissance des coûts de l'AMI à travers le temps qui a rendu, en fait, l'accès à cette fonctionnalité plus abordable. Et sachant que les économies potentielles étaient plus importantes dès lors que le rapport coût/bénéfice est devenu positif, les compagnies sont allées vers l'AMI. Alors, pourquoi est-ce que, préalablement, elles étaient allées sur le MOM? Parce que c'était une technologie intermédiaire qui, dans un premier temps, se faisait à pied.

Ensuite, on a pu à travers des zones plus longues d'aller chercher une relève, je veux dire, un peu plus automatisée à travers l'approche du « drive by ». C'était déjà une première approche d'efficacité qui a été engagée par un certain nombre de distributeurs à travers le monde.

9 h 31

Q. [2] Donc, en résumé il y avait donc déjà là des gains d'efficacité. On parle, vous parliez tantôt de coût/bénéfice. Donc, à ce moment-là, à l'époque le MOM était la façon d'arriver à un meilleur coût/bénéfice, un meilleur ratio coût/bénéfice, si je comprends bien votre réponse?

R. C'est exact.

Q. [3] D'accord. Selon votre balisage et votre expérience avant la venue de la technologie IMA, quelle était la meilleure alternative pour une entreprise comme le Distributeur? Et là, je vous amène évidemment avant, mais juste avant.

R. C'était probablement le « drive-by ».

Q. [4] Ce qu'on a appelé ensemble l'AMR?

R. Dans sa forme « drive-by », oui.

Q. [5] Parfait. Merci.

R. Oui, c'est-à-dire que c'est un camion qui passe dans la rue.

Q. [6] Là, on parle de coût aussi, ça aurait pu être ça aussi... Alors maintenant, je vous amène au document B-0006, HQD-1, Document 1. À la page 18 spécifiquement, et à la figure 4. Alors on voit à cette figure 4, les principales fonctionnalités utilisées en sus de la relève à distance. Et cette figure provient de votre rapport Accenture de deux mille neuf (2009), si je ne fais pas erreur, là. Vous me corrigerez si je me trompe.

R. C'est exact.

Q. [7] Est-ce que les compteurs intelligents possédant toutes les ou la majorité des fonctionnalités de la figure 4 sont au même prix que ceux ne possédant

que la seule fonctionnalité de relève à distance?

R. Il y a... Il y a une perspective statique, il y a une perspective, on va dire, dynamique. Ce que je veux dire par là, c'est qu'il y a un écart, mais cet écart est en train de se réduire dans la mesure où les manufacturiers, au lieu de continuer à diminuer le prix de leurs compteurs sont en train d'augmenter le nombre de fonctionnalités des compteurs qu'ils vendent.

Q. [8] Ce que je comprends c'est une tendance récente ou vous parlez de quelles années, là?

R. Non, c'est ça, c'est la tendance qu'on a observée à travers, on va dire, les trois dernières années. Si on regarde l'évolution des prix, on voit, on constate aujourd'hui un tassement des prix de ces compteurs-là, et un enrichissement des fonctionnalités qu'ils présentent.

Q. [9] Et ce que j'en comprends le corollaire, je présume, c'est qu'on ne fabrique plus ou on fabrique moins, disons, de compteurs moins intelligents, si je peux me permettre l'expression, ou avec moins de fonctionnalités et on les fabrique maintenant plus comme l'ordinateur de monsieur, maître Lassonde, avec beaucoup de fonctionnalités dedans, qu'on les veuille ou qu'on ne les veuille

pas?

R. Oui, il y a des perspectives différentes selon les marchés comme je le disais hier. Mais on va dire que la tendance globale va là, effectivement.

Q. [10] Mais on est d'accord pour dire de toute façon qu'il existe toujours des compteurs qui sont avec lecture à distance seulement et avec aucune autre des autres fonctionnalités, et que ces compteurs-là se vendent moins chers que les compteurs disons plus tout inclus comme l'ordinateur de maître Lasonde?

R. Oui, c'est exact. Je pense même qu'il y a une réponse qui a été apportée par le panel 2 selon laquelle on constate à peu près puis c'est à peu près vrai, à une différence de un à deux.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Cadrin, vous pouvez référer à l'ordinateur Apple. C'est un Apple très joli, mais assez standard.

Me STEVE CADRIN :

Mais, moi, je ne voulais pas faire de publicité, Monsieur le Président, mais si vous le voulez.

Q. [11] D'accord. Vous aviez dit un rapport, excusez-moi, parce qu'on vous a manqué dans la fin de votre réponse, là.

R. De un à deux.

Q. [12] De un à deux. Merci.

R. Et encore ça dépend parce qu'on va retrouver...

Encore une fois, ça dépend des capacités de négociations, mais on va retrouver des cas où, finalement, la différence entre les deux peut être beaucoup plus proche que ça.

Q. [13] D'accord. Pour la... la préparation de la figure 4, combien d'entreprises de distribution d'électricité ont été considérées?

R. De mémoire, il s'agit d'une étude qui a été faite sur base du rapport Chartwell de l'époque qui est en référence dans l'étude de deux mille neuf (2009). Et en fait, hier on a produit un engagement qui fait référence à cet échantillon-là, de mémoire il y a cent soixante-six (166) « utilities » à travers l'Amérique du Nord qui sont dans ce panel... dans cet échantillon-là.

9 h 42

Q. [14] Donc, soyons précis, pour les fins de la figure 4 et donc des fonctionnalités donc qui sont discutées à la figure 4, à l'époque où ça a été fait, donc en deux mille neuf (2009), c'est cent soixante-six (166) utilités publiques, selon vous, qui seraient l'échantillon pour fournir le tableau.

- R. Oui. De mémoire, c'est effectivement l'échantillonnage de l'étude de Chartwell à laquelle on fait référence à ce moment-ci.
- Q. [15] D'accord. Merci. Et si on ne compte pas Hydro-Québec Distribution, combien parmi elles n'ont retenu que les deux fonctionnalités de relève et de branchement-débranchement et aucune autre fonctionnalité donc?
- R. Je n'ai pas cette statistique en tête là. Si ce que vous me demandez, c'est combien de ces « utilities-là » n'ont fait que les deux premières, je n'ai pas la statistique en tête.
- Q. [16] Est-ce que c'est possible pour vous de vérifier cette statistique ou est-ce que c'est possible pour vous de vérifier cette statistique ou est-ce que c'est possible pour vous d'obtenir cette information, s'il vous plaît?
- R. Oui, on peut regarder dans l'étude de deux mille neuf (2009).
- Q. [17] Oui, évidemment, je présume que dans...
- R. On peut prendre l'engagement de le faire.
- Q. [18] ... l'étude de deux mille neuf (2009), vous allez avoir de l'information là, mais...
- R. Oui.
- Q. [19] ... peut-être le sortir pour les fins

publiques là et la mettre dans le dossier.

R. Oui.

Q. [20] Alors, peut-être prendre l'engagement, donc je vais répéter la question.

LA GREFFIÈRE :

42.

Me STEVE CADRIN :

42, l'engagement, si on ne tient pas compte d'Hydro-Québec Distribution, combien parmi les entreprises apparaissant à la figure 4 de la pièce HQD-1, Document 1, n'ont retenu que les deux fonctionnalités de relève et de branchement-débranchement et aucune autre. Ça va?

E-42 (HQD) Si on ne tient pas compte d'Hydro-Québec Distribution, combien parmi les entreprises apparaissant à la figure 4 de la pièce HQD-1, Document 1, n'ont retenu que les deux fonctionnalités de relève et de branchement-débranchement et aucune autre (demandé par UMQ)

Q. [21] Je vous amène maintenant à un autre document, HQD-1, Document 3.1, le rapport d'Accenture, version publique.

R. Excusez-moi, est-ce que je peux apporter une petite précision?

Q. [22] Certainement.

R. En règle générale, même dans l'étude je pense que c'est précisé, il y a une différence entre l'avoir adopté et l'avoir mis dans son plan. La plupart de ces distributeurs ont un plan de déploiement de ses fonctionnalités, on va dire, au moins à cinq ans. Le plan peut inclure tout un ensemble d'autres fonctionnalités. Ils peuvent avoir commencé juste par ces deux-là. Ça ne veut pas dire qu'ils ont dès le début implanté l'ensemble des fonctionnalités. Il y a souvent un plan de mise en oeuvre, un peu comme celui qui est présenté par Hydro-Québec.

Q. [23] Mais, vous comprenez, l'exercice que l'on cherche à faire, c'est évidemment de comparer ce qu'Hydro-Québec Distribution a fait, donc ils ont choisi deux fonctionnalités au départ, et les autres fonctionnalités sont là. Et je comprends qu'il y aura des discussions éventuellement pour les mettre en place. On n'est pas encore rendu là là, on n'ouvrira pas d'autres dossiers tout de suite là. Donc, c'est effectivement le sens de l'engagement dont on vient de discuter, de déterminer qui a fait ça comme Hydro-Québec

Distribution dans le fond.

LE PRÉSIDENT :

Maître Cadrin, est-ce que vous n'auriez pas une information plus complète si... c'est bien beau ça demander... Disons qu'il y a trois compagnies en Amérique du Nord là qui ont adopté juste deux fonctionnalités là. Il faudrait voir dans quel contexte, t'sais, c'est ça. Parce que juste la donnée comme telle, bien, ça ne dit pas grand-chose, ça dépend de leur plan, de leurs objectifs. Vous pouvez bien aller chercher la donnée, mais moi, je pense que vous devriez chercher plus que juste ça.

Me STEVE CADRIN :

Je suis d'accord avec vous.

M. BRUNO LAFEYTAUD :

R. Ce que je veux dire par là aussi, c'est que l'étude de référence ne fait pas forcément état du phasage. Elle montre quels sont les objectifs de chacune de ces utilités-là, de mémoire, elle ne donne pas nécessairement le phasage de l'implantation.

Q. [24] Parce que ce qui va être important pour moi au départ, peut-être dans un premier temps, c'est de déterminer qui a fait, un peu comme Hydro-Québec Distribution, a choisi les deux fonctionnalités

dont je viens de discuter, pour ne pas les répéter. Évidemment, si vous n'êtes pas capable de le faire parce que ça n'apparaît pas dans l'étude ou l'information n'est pas dans l'étude, est-ce que ça a été fait comme ça ou pas comme ça, vous pourrez dire « on ne le sait pas dans ces cas-là », mais il y aura, par exemple, vingt-deux (22) utilités qui ont fait comme Hydro-Québec Distribution parce qu'on le saura.

Vous pourrez peut-être me dire pour celles pour lesquelles on n'a pas l'information du phasage, ça ne permet pas donc de déterminer si, en Phase I ou en Phase 2, on met ces fonctionnalités-là en place. Et évidemment, la question de monsieur le président, elle serait peut-être un corollaire ou enfin un suivi sur le contexte qui pourrait expliquer les raisons derrière ça. Si vous les avez, évidemment, ça va nous éclairer.

R. Ce n'est même pas tellement un corollaire, c'est que, si on revient un peu sur l'historique, il y a... la plupart de ces compagnies-là partent souvent d'ailleurs de la technologie AMR, donc ils ont déjà intégré la relève automatique. La vague, si on peut l'appeler comme ça, de déploiement des compteurs AMI en Amérique du Nord est inspirée par

le programme, on va dire, américain de recherche d'efficacité énergétique. Donc, c'est clair qu'ils vont aller chercher, notamment dans bien des cas, toutes les fonctionnalités propres à la gestion de la demande, au-delà de la simple relève ou des simples fonctionnalités de branchement-débranchement qui sont très opérationnelles. Le contexte est prédominant dans le choix des fonctionnalités initiales choisies par chacune des utilités.

9 h 47

- Q. [25] Donc dans la mesure où ça sera possible pour vous d'expliquer les contextes particuliers, si vous n'êtes pas capable de le faire, vous laisserez la réponse comme elle est là actuellement.
- R. Oui, bien je pense que l'étude de deux mille neuf (2009) dans son entièreté donne le contexte de chaque utilité qui était dans l'échantillon de façon à dire pourquoi est-ce qu'ils ont le choix de mettre en place une initiative IMA. Quelles étaient les fonctionnalités qu'ils avaient choisies et est-ce que les raisons qui les poussaient à le faire étaient des raisons de nature réglementaire ou des choix stratégiques.

Q. [26] O.K. J'allais vous parler d'un autre document, je vous en parle maintenant, HQD-1, Document 3.1, votre rapport Accenture, rapport d'évaluation publique. Je vous amène à la page 8 plus spécifiquement. Il va y avoir quelques questions en se promenant de page en page, je vous le dis d'avance et on y va dans l'ordre des pages évidemment. Alors on ne fera pas de coq à l'âne.

Alors que dans d'autres pays ou États, la production d'électricité est issue de centrales nucléaires ou thermiques (gaz ou charbon), la production d'électricité utilisée au Québec est majoritairement d'origine hydroélectrique. De plus, la majorité des centrales qui alimentent le réseau québécois sont de type à réservoir. Par conséquent, la production peut donc être répartie en quelques minutes et répondre rapidement aux pointes quotidiennes de puissance (et assurer ainsi l'équilibrage du réseau). Cette spécificité doit être prise en compte dans la priorisation des développements d'applications de type

« smart grid ».

Peut-être juste m'expliquer quel est le rapport entre la spécificité dont on vient de discuter et la priorisation des développements de type « Smart Grid »?

R. Je vais revenir un peu à un exemple que je donnais, que je donnais hier. Dans bien des cas aux États-Unis dans plusieurs États, le mix énergétique est composé notamment de centrales thermiques à charbon, etc., qui sont, qui ont la particularité de pouvoir être activées sur, sur des temps très courts.

Donc c'est ces productions-là qu'on va aller chercher pour répondre à la pointe. Ce sont aussi des, des sources d'énergie qui sont extrêmement polluantes et dont les capacités aujourd'hui se trouvent dans de nombreux États à limite, c'est-à-dire qu'elles ne répondent plus, l'offre ne répond plus nécessairement à la demande.

Donc on se retrouve avec des considérations où les « utilities » ou les entités réglementaires doivent faire face à deux types de réflexion, a) un investissement en infrastructures pour augmenter la capacité, je note au passage qu'augmenter la capacité c'est à la fois augmenter la capacité de

production et la capacité de transport.

Donc ce sont des investissements qui sont assez élevés. Ou au contraire devoir répondre à des engagements de diminution d'émissions et à ce moment-là faire en sorte d'aller chercher le moins possible ces capacités qui sont plus polluantes notamment aux périodes de pointe.

Donc on va voir ici des initiatives « Smart Grid » de façon à s'assurer que, et on revient encore une fois sur la gestion de la demande, qu'on va donner aux consommateurs tous les moyens possibles pour déplacer leurs consommations au moment qui sont, on va dire, les moments creux soit de façon incitative, soit de façon punitive.

Ce qui est encore une fois n'est pas un impératif ici au Québec, par conséquent, même s'il y a un intérêt à aller chercher de la gestion de la demande, et puis on pourrait en discuter durant de longues heures, l'impératif premier ici était une recherche d'efficacité au niveau des opérations.

Q. [27] Donc d'accord. Donc en opposition aux centrales thermiques et ce genre de centrales que vous parlez aux États-Unis principalement, dont on parle de ça entre autres, vous nous dites bien dans ce cas-là évidemment c'est toute la question de la

priorisation des activités « Smart Grid » ou enfin du développement de type « Smart Grid », c'est vraiment pour la gestion de la demande.

Alors que pour nous ça serait peut-être à ce moment-là plutôt une question d'efficacité des opérations en général, d'efficacité de la facturation tout simplement là?

R. Bien, plus au sens de la relève et de certaines opérations de relations clientèle. Encore une fois, je ne nie pas le fait que la gestion de la demande puisse avoir un intérêt au Québec.

Q. [28] C'est certain.

R. Ce n'est pas, ça n'a pas été présenté comme la priorité comme ça a pu être le cas aux États-Unis.

9 h 52

Q. [29] Selon le même principe qu'on vient d'évoquer actuellement, là, est-ce que la forte pénétration de l'énergie éolienne prévue au Québec à moyen terme peut affecter la priorisation des développements de type « Smart Grid » et si oui, comment?

R. Pas en ce qu'on... en ce qui concerne les applications « Smart Grid » au niveau du distributeur, on peut se poser la question sur... encore une fois, le terme de « Smart Grid »

implique beaucoup de choses. On parle de l'intelligence de réseau.

Au niveau de l'interaction des champs d'éoliennes dans leur pénétration sur le réseau de transport, effectivement on peut penser ici à certains... on va dire impératifs d'équilibrage mais on ne parle pas ici de... quand on parle du projet LAD on est beaucoup plus proche des problématiques de gestion de réseau, de distribution et non pas au niveau des... du réseau de transport.

- Q. [30] Mais donc l'arrivée des éoliennes ou la plus grande proportion d'éoliennes dans le parc du producteur, dans ce cas-ci, Hydro-Québec Production ça n'a pas vraiment d'effet sur la priorisation « Smart Grid », là, la réponse reste la même, dans le fond, pour Hydro-Québec on s'entend.
- R. Ce que je vous dis c'est, bon, d'abord les deux... les deux productions sont assez complémentaires. Ensuite, techniquement, l'intégration de l'éolien, qui est une énergie qui est très variable et qui pose donc un certain nombre de perturbations sur un réseau de transport nécessite une réflexion et la mise en place d'un certain nombre de techniques, donc qu'on retrouve dans l'industrie, qu'on peut

assimiler à des initiatives « Smart Grid ».

Ce que je dis c'est que l'application de ces techniques-là se font au niveau du réseau de transport. quant au projet LAD il adresse beaucoup plus le réseau de distribution.

Q. [31] Je vais un peu plus loin à la page... à la page 8 toujours, plus bas, on mentionne :

Hydro-Québec, une société d'État
verticalement intégrée...

Je vous fais grâce de la lecture complète.

Cette spécificité doit également être prise en compte dans la priorisation des développements d'application de type « Smart Grid ».

Vous voyez venir ma question, quel est le rapport entre cette spécificité, le fait que la société d'État soit intégrée, et la priorisation de développements de type « Smart Grid »?

R. Quand vous êtes dans une société qui est... généralement, les sociétés qui ne sont pas intégrées seront sur des marchés qui sont « dérégulés », ça veut donc dire qu'on a plusieurs acteurs sur le marché, et c'est le cas de l'Ontario, c'est le cas d'un certain nombre d'états américains. C'est le cas également en Europe.

Le gestionnaire du réseau qui possède les compteurs, qui possède donc la collecte de cette information va avoir une complexité additionnelle à gérer qu'est le partage de l'information vers les différents acteurs du marché, qui peuvent être soit des commercialisateurs d'énergie assez classique, soit de nouveaux entrants. On commence même à parler de Google ou d'autres entreprises de ce style-là qui sont clairement de nouveaux entrants, y compris ADT, des entreprises qui vont plutôt aller chercher dans la domotique.

Ces firmes-là vont demander à avoir accès à l'information qui provient de la collecte des données de comptage de façon à pouvoir bénéficier de cette information sur le profil de consommation notamment pour fournir des analyses ou des services à leurs clients. C'est un marché ouvert.

La problématique n'est pas du tout la même pour Hydro-Québec, il est le seul à posséder le compteur et c'est à ses fins propres et aux fins de ses propres consommateurs. Donc les exigences qui s'appliquent sur des projets IMA dans des marchés ouvert sont assez différentes des exigences qui s'appliquent dans un marché « régulé » comme le marché du Québec.

Q. [32] J'essaie de saisir la différence des choix de priorisation dans le « Smart Grid », donc entre une société d'État verticalement intégrée comme Hydro-Québec ou une société qui ne l'est pas. Peut-être me donner, peut-être des exemples, là, plus clairs, là, parce que je n'arrive pas à comprendre qu'est-ce que ça change dans la priorisation des développements de type « Smart Grid », pourquoi... dans le fond ce que j'en comprends c'est que c'est de prioriser d'aller vers le « Smart Grid », pas de prioriser certaines fonctionnalités du « Smart Grid » les unes par rapport aux autres, là.

R. Quand vous êtes dans un environnement « dérégulé », ouvert, vous allez devoir faire un certain nombre d'investissements additionnels, notamment dans le partage de l'information, la sécurisation du partage de la donnée, et cetera. D'ailleurs, je pense que c'est une considération qui est... il y a un rapport qui a été donné, là, sur la sécurité de la donnée qui fait état de ces problématiques sur le marché... sur le marché californien.

9 h 57

C'est la priorisation elle est là, elle est que le distributeur qui va devoir financer cette initiative-là va devoir se concentrer sur un

certain nombre de fonctionnalités propres au déploiement de ses compteurs intelligents qui sont, on va dire, plus impératifs que dans le cas d'Hydro-Québec puisque, globalement, on peut se concentrer ici uniquement sur la relève automatique, branchement-débranchement, sans avoir de problématique de partage de cette information avec d'autres acteurs sur la marché québécois.

Q. [33] Page 9, deuxième paragraphe :

Une nouvelle norme de Mesures Canada déjà en vigueur pour les compteurs électroniques et qui entrera en vigueur en 2014 pour les compteurs électromécaniques vient resserrer les normes d'échantillonnage. Les projections réalisées amènent à remplacer un nombre de 300 000 compteurs par an dans les prochaines années, du fait notamment de cette nouvelle norme.

Je ne sais pas si c'était à la blague lorsque vous avez répondu aux questions relativement à quand vous avez préparé le rapport d'évaluation. Vous aviez parlé de la période entre Noël et le Jour de l'An. Mais est-ce que c'était entre Noël et le Jour

de l'An d'abord que vous avez fait ça pour vrai,
juste temporellement pour nous situer, là?

R. C'était entre début décembre et début janvier,
incluant Noël et le Jour de l'An.

Q. [34] Maintenant qu'on a mis ça clair entre nous,
comment peut-on concilier le chiffre de trois cent
mille (300 000) que vous utilisez avec le chiffre
qui est dans la preuve de trois cent soixante-dix
mille cinq cent quarante (370 540), du moins pour
l'année deux mille douze (2012), et d'autres
chiffres pour les années subséquentes? Vous l'avez
pris où votre trois cent mille (300 000)?

Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

R. Avez-vous une référence précise à la preuve, Maître
Cadrin, qu'on voit ce qui y est écrit?

Q. [35] Bien, dans HQD-1, Document 1, mais je peux
vous donner la référence précise.

R. O.K. Mais juste pour qu'on relise le contexte.

Q. [36] Certainement. HQD-1, Document 1, annexe B,
page 57. Ça va, oui?

M. BRUNO LAFEYTAUD :

R. Oui. La source est définitivement Hydro-Québec. Je
pense qu'il y a déjà eu une discussion sur ce
chiffre-là dans le panel 2. Puis pour la
réconciliation, on peut prendre un engagement là-

dessus. Ça vous va?

Q. [37] Mais en fait, oui. Mais, moi, ce que je veux comprendre, c'est vous arrivez avec le chiffre de trois cent mille (300 000). Là, je comprends que la première question d'où vient le chiffre, j'ai compris Hydro-Québec. Mais dans la preuve qui a été déposée au moment où vous rédigez, sauf erreur, là, le trente (30) juin deux mille onze (2011), il y avait dans la preuve des chiffres différents. On va le dire tout simplement comme ça, mais je dirais supérieurs de toute façon, là.

Qu'on prenne le scénario IMA parce que si on regarde le tableau B, B-1, là, vous avez le scénario IMA à trois cent trente mille trois cent quatre-vingt-onze (330 391). Mais, évidemment, là ça tient compte de la mise en place de la technologie. Mais si on va plus en fonction de la discussion sur Mesures Canada, on doit regarder plutôt ce qu'on appelle le scénario de référence, c'est trois cent soixante-dix mille cinq cent quarante (370 540) le chiffre que je vous donnais tout à l'heure. Alors je comprends la conciliation, là, mais la question, je ne comprends pas comment vous arrivez, vous, avec ce chiffre-là de trois cent mille (300 000) si dans la preuve il y a déjà

un chiffre.

R. Oui, je reviens. Je pense que dans le panel 2 on a décomposé ces chiffres-là parce qu'ils comportent différentes raisons de... de remplacement. Donc, je vous renverrais soit à ça. Si la réponse n'était pas complète, à ce moment-là, on pourrait prendre l'engagement de redécomposer ces chiffres-là.

Q. [38] Non, je n'ai pas besoin de cet engagement de votre part, Monsieur Lafeytaud. Merci.

Vous aviez, dans le cadre de cette affirmation-là, parce qu'on se replace toujours dans un rapport d'évaluation où vous êtes à discuter, là, des opportunités ou l'opportunité de faire ce que l'on fait et comment on le fait aussi. Puis là, évidemment, vous mentionnez le trois cent mille (300 000) compteurs. Mais peu importe le chiffre spécifique, vous, vous prenez pour faire ce commentaire, donc les normes de Mesures Canada qui viennent changer la donne, si je peux dire ça de cette façon-là. Vous avez combien de compteurs, selon vous, qui sont à être modifiés, ou à être remplacés je devrais dire, exclusivement en lien avec la norme?

R. Vous comprendrez que c'était une question pour le panel 2, là. Je n'ai pas de... de diagnostic. Pas

que je n'ai pas à me prononcer là-dessus, mais je n'ai pas de diagnostic sur le parc de compteurs d'Hydro-Québec. Il y avait quelqu'un qui était dans le panel 2 pour répondre explicitement à ces questions-là.

Q. [39] Non, mais j'ai posé la question de toute façon dans le panel 2. Mais... Mais la question que je vous posais à vous, parce que ce n'est pas moi qui l'ai écrit le rapport, ni le panel 2, c'est... c'est vous qui l'aviez écrit. Alors la question c'est est-ce que vous le saviez ou vous ne le saviez pas combien découlaient spécifiquement de la norme au niveau des remplacements de compteurs, là? Parce qu'on parle des... Un des éléments qui justifie la démarche, là, qu'on est en train de faire là, c'est ça. Mais, vous, quand vous posez votre diagnostic ou vous parlez de votre évaluation, est-ce que vous avez un chiffre en tête?

R. Non, mais votre point est excellent. Mais ce que je veux dire par là...

Q. [40] Merci.

R. ... c'est que... Je vous en prie. Le point qu'on... dont on fait état ici c'est que, si on remet le projet dans son contexte, il y a un enjeu de

pérennité des compteurs et que cet enjeu-là, va croissant du fait du resserrement des normes.

10 h 02

Donc, de toute façon, ce que l'on dit là, c'est qu'il y a un contexte dans lequel Hydro-Québec va devoir remplacer ses compteurs, voire plus de compteurs encore, ce qui justifie notamment, ce qui est, en fait, un argument additionnel pour justifier le remplacement des compteurs par des compteurs de nouvelle génération. Après, le fait que ce soit un chiffre de trois cent mille (300 000) et comment est-ce qu'il se positionne par rapport au trois cent soixante-dix mille (370 000), je veux dire, par rapport à l'argument qui est donné, je veux dire, le chiffre est, à la limite, peu important. Et encore une fois, dans le détail du trois cent mille (300 000) versus trois cent... bien, à moins que vous ayez un point, mais...

Q. [41] Bien, je...

R. ... le trois cent mille (300 000) versus trois cent soixante-dix mille (370 000), je pense que l'explication devrait venir du panel 2 ou des gens d'Hydro-Québec.

Q. [42] En fait, c'est parce que c'est votre

phraséologie qui m'amène à parler de ça là, puis je reprends la citation que je faisais, mais la dernière portion :

Les projections réalisées amènent à
remplacer un nombre de 300 000
compteurs par an...

faisons grâce du chiffre ici là,

... dans les prochaines années du fait
notamment de cette nouvelle norme.

Alors, nous les avocats, on est pointilleux sur ce genre de mot-là. Alors, pour moi « notamment », ça veut dire que « principalement » ou c'est l'exemple que vous avez pu trouver parce qu'il n'y en a pas d'autre exemple, là. Alors, je me pose la question est-ce que c'est « principalement »? Est-ce que c'est « un parmi tant d'autres »? Ça, je comprends que je vais avoir une réponse, mais, vous, vous posez un point à ce niveau-là et vous dites « notamment de cette nouvelle norme ».

R. Ah! Mais, dans le contexte... la donnée est que le parc, le parc est vieux, le parc vieillit, il faut remplacer un certain nombre de compteurs, de par l'âge du parc, et qu'au-delà de l'âge du parc, il y a l'apparition d'une nouvelle... d'une nouvelle norme qui renforce, en fait, l'obligation de

remplacer les compteurs et qui va donc accroître le rythme de... le rythme de remplacement. D'autant plus que cette norme implique une certaine proactivité de la part des distributeurs, des distributeurs canadiens. Donc, c'est clair qu'elle a une influence additionnelle sur le rythme de remplacement des compteurs. C'est ça qu'on... c'est ça qu'on mentionne.

Q. [43] D'accord. Mais, vous, vous ne le quantifiez pas, cet impact?

R. Non. Si on avait dû le quantifier, de toute façon, on se serait référer aux chiffres d'Hydro-Québec, mais en l'état, pour servir le besoin de notre argumentation, on a essayé de donner un ordre d'idée du volume de compteurs remplacés par an. Je suis d'accord avec vous que, de toute façon, le plan qui est présenté en preuve fait état d'une variation de ces compteurs sur un plan, je pense, quinze (15) ans.

Q. [44] Parfait. Je continue plus loin, au prochain paragraphe :

Par conséquent, Hydro-Québec
Distribution aurait avantage à
profiter de cette opportunité pour
remplacer massivement son parc de

compteurs par des compteurs IMA. En étant proactif dans sa démarche, Hydro-Québec Distribution peut ainsi minimiser les impacts opérationnels pouvant être engendrés si le statu quo est conservé.

Quel est, selon Accenture, l'avantage économique qu'a HQD à profiter de cette opportunité? Est-ce que vous l'avez évalué, vous, « vous » chez Accenture, au pluriel là?

R. Alors, non. Si vous me posez la question sur la partie du cas d'affaires, je l'ai déjà dit, on n'a jamais contribué à l'élaboration du cas d'affaires ou à sa révision, donc je ne peux pas porter de jugement sur la modélisation.

Q. [45] C'était la première question d'entrée. La deuxième question : quels sont les impacts opérationnels que la citation sous-entend? Vous dites :

[...] peut ainsi minimiser les impacts opérationnels pouvant être engendrés si le statu quo est conservé.

Alors, quels sont les impacts opérationnels dont on parle à ce moment-là si le statu quo est conservé?

R. Je pense qu'ici on fait référence notamment à une

tendance qui a été présentée par Daniel Richard qui est non seulement le vieillissement du parc de compteurs, mais également la moyenne d'âge des releveurs. Il y a une fenêtre d'opportunité qui existe aujourd'hui, pour pouvoir implanter l'IMA maintenant, si on continue avec, on va dire, l'ancienne génération de compteurs, ça veut donc dire qu'on va devoir remplacer les releveurs qui partent à la retraite par de nouveaux releveurs et on ne peut plus s'appuyer sur l'opportunité de ces deux facteurs qui sont mitoyens, donc de façon à pouvoir se lancer dans l'implantation de compteurs de nouvelle génération.

10 h 07

Q. [46] Donc impacts opérationnels pour vous ça serait un peu synonyme de cette question de releveurs à remplacer parce que départ à la retraite. J'essaie de rechercher les impacts opérationnels que vous avez identifiés?

R. Ah non, c'est ça c'est conserver une organisation de relève versus la, la transitionner vers de nouvelles façons de faire à un moment donné qui est le plus opportun.

Q. [47] Et cet impact spécifique dont vous venez de parler ou tout autre impact opérationnel que vous

n'avez pas énuméré, encore une fois même question, est-ce que vous avez fait un calcul quelconque d'avantages économiques à faire cet exercice ou à faire ce gain, pas ce gain, mais éliminer cet impact opérationnel?

R. Non, j'ai dit toutes les modélisations économiques ont été réalisées par Hydro-Québec.

Q. [48] Je vais aller maintenant à la page 10. On voit une référence qui apparaît là, puis sauf erreur là, on n'a pas retracé cette note de bas de page ou la référence qu'on y trouve. C'est peut-être une petite question bien technique, là. En fait, on vous dit :

A la fin 2010, ce sont 2 500
équipements automatisés qui sont
d'ores et déjà déployés sur le réseau
de distribution d'Hydro-Québec
Distribution.

Et là, on voit une référence, mais je, peut-être vérifier, mais moi je ne l'ai pas trouvée, à moins qu'elle soit à un autre endroit. Prendre l'engagement de faire la vérification si vous voulez pour ne pas retarder, sinon au pire aller c'est peut-être dans le document, mais on l'a juste manqué.

R. Oui.

Q. [49] Pour écourter la chose, donc peut-être prendre l'engagement de vérifier la référence numéro 1 apparaissant à la page 10, deuxième ligne du rapport HQD-1, Document 3.1. 43, bien oui, je comprends ça, alors, on est rendu à 43, oui.

E-43 (HQD) : Vérifier la référence numéro 1
apparaissant à la page 10, deuxième
ligne du rapport HQD-1, Document
3.1.(demandé par UMQ)

Vous allez être content, on passe à la page 15, on saute quelques pages. Alors je vais à la troisième recommandation qui apparaît à la page 15, autrement dit, c'est le deuxième carré et je vous en fais lecture :

Être proactif et diffuser de
l'information sur les changements
anticipés, en se focalisant sur les
bénéfices tangibles pour les clients.

Je comprends hier vous avez répondu à une question d'un autre collègue à l'effet que la fonction de débranchement, je pense que c'était pour les résidences secondaires si je ne m'abuse, serait un

bénéfice tangible pour le client ou pour ces clients-là. Est-ce que c'est exact, tout d'abord juste pour être sûr qu'on se comprenne bien?

R. Oui, c'est un exemple.

Q. [50] Pouvez-vous nous expliquer un peu quelle est la nature de ce bénéfice-là, est-ce que c'est un bénéfice monétaire, un bénéfice ou un autre... un autre ordre?

R. Non, c'est un service rendu à la clientèle que d'avoir la possibilité de mettre hors tension leur résidence secondaire lorsqu'ils ne sont pas présents. Il y a plusieurs implications possibles.

Q. [51] Mais est-ce que vous savez s'il y a des frais qui sont facturés par Hydro-Québec Distribution lorsqu'on fait appel à ce service de débranchement-là?

R. Je ne connais pas les conditions de service qui y sont associées.

Q. [52] Vous ne le savez pas, O.K. Mais vous voyez simplement comme étant pour vous là, un service qui est offert aux clients?

R. J'imagine que c'est un service perçu par le client.

Q. [53] Est-ce qu'il y en a d'autres?

R. Oui, l'exploitation des... l'exploitation des données comme on disait hier peut permettre

d'offrir aux clients une vision sur leur profil de consommation de façon à les mieux renseigner sur la façon dont ils consomment leur énergie.

Q. [54] Encore à ce stade-ci, excusez-moi, vous êtes en train de discuter avec maître Hébert, je vous laisse. Est-ce que vous y avez un complément de réponse?

R. Non, non, par rapport à ça, non.

10 h 12

Q. [55] O.K. D'accord. Dans ce cas-là spécifique, là, vous faites référence donc à l'information sur la façon de consommer, ces choses-là. Encore une fois, il ne s'agit pas de gain monétaire, mais il s'agirait de gains, je dirais, informationnels auprès du client, là, pour le sensibiliser à comment ça fonctionne et quelle serait éventuellement s'il y avait une tarification différenciée, les coûts qui pourraient être associés à cette façon d'être ou cette façon d'utiliser l'électricité, là.

R. Vous n'êtes pas nécessairement obligé de mettre en place une tarification différenciée pour agir sur le comportement des consommateurs, c'est une option. Les retours d'expérience montrent que c'est variable d'une... d'un territoire à l'autre, d'une

population à l'autre selon la différence de tarification qui existe entre le minimum et le maximum.

Et à ma... bien, personnellement, je n'ai jamais été impliqué sur des discussions sur l'élaboration d'une offre telle que celle-ci chez Hydro-Québec, donc je ne pourrais même pas vous parler de quelles seraient les modalités de service sur le territoire québécois, je ne suis pas impliqué là-dedans.

Et juste pour revenir, il y avait un exemple qui avait été donné, je ne sais plus si... je pense que je l'avais... je l'avais donné lundi, même si ça ne fait pas partie du... de la portée du projet, un des bénéfices qui a été constaté lors des pilotes, notamment au moment de... au moment de la tempête, ça a été le fait de pouvoir identifier les habitations qui étaient déconnectées.

Donc l'exploitation opérationnelle de cette information qui apparaît, on va dire, visuellement dans le centre d'exploitation de mesurage d'Hydro-Québec permettrait, puis ça ce sont des réflexions qui sont en cours, à ma connaissance, chez Hydro-Québec, de voir comment mieux orienter les équipes qui sont dans le champ de façon à réduire le temps

entre le moment où la personne est déconnectée et le moment où on pratique la restauration d'énergie.

Ça permettrait aussi d'offrir des services d'information pour informer des personnes en particulier que leur maison vient de faire l'objet d'une interruption de service et qu'on pourrait même imaginer, dire, bien, voilà, on pense pouvoir vous rétablir dans tant de temps, et caetera, ce qui encore une fois contribue à l'amélioration du service offert par le distributeur à ses consommateurs.

Q. [56] Je me permets de faire un petit pas en arrière dans le... excusez-moi, je vous laisse encore terminer la discussion, je suis désolé. C'est parce que je regarde mes questions puis je vous manque quand vous discutez ensemble, il n'y a pas de problème. Alors faites-moi si vous avez besoin de compléter. Non, O.K.

Et vous aviez parlé tout à l'heure, en début de réponse, là, sur les bénéfices pour les clients, je vous parlais de tarification différenciée, mais vous m'avez mentionné également que dans certains cas on n'a pas besoin d'avoir de tarification différenciée que le simplement d'informer ou d'éduquer les clients ou donner des

outils d'information au client serait utile.

Est-ce qu vous avez constaté ça dans votre balisage des entreprises qui l'ont... qui ont mis en place, là, juste le côté informationnel sans nécessairement mettre une tarification pour permettre aux gens de comprendre un peu mieux ce qui se passe, là?

R. Oui, ce que je veux dire par là c'est... oui, tout à... bien, il y a un certain nombre de distributeurs qui ont commencé effectivement leur application de... je disais tout à l'heure que ça pouvait être incitatif ou punitif, donc on retrouve beaucoup de modalités là-dedans pour pouvoir obtenir des changements de... des changements de comportement de la part des consommateurs.

Statistiquement, ce que l'on constate aussi c'est qu'il y a une corrélation entre le changement de comportement et l'écart qui existe dans un tarif différencié entre le plus et le moins. Autrement dit, plus l'écart est grand, bien évidemment plus l'incitatif du minimum et le punitif du maximum est large et plus les comportements évoluent.

Q. [57] D'accord. Mais ma question se limitait à sans tarification, là.

R. Oui, oui, il y a des exemples de...

Q. [58] C'est pour ça que...

R. ... il y a des exemples d'utilités qui sont engagées dans des... dans un premier, notamment, dans des démarches d'éducation en fournissant à leurs clients juste l'information sur leur consommation.

Q. [59] Parfait.

10 h 16

R. L'inverse est vrai, hein. Je pense, à la France, on a commencé par punir avant d'informer, mais...

Q. [60] Il y a toujours des exemples comme ça. Page 24. Et on va parler plus spécifiquement de la détection de la subtilisation.

Preuve de concept sur les lignes de moyenne tension, avec des résultats très positifs à date.

Ça, vous l'avez au deuxième point dans la section 4.3.5 « évolutivité ». Ça va? Vous avez retracé la citation. Pouvez-vous en dire plus long sur ces résultats que vous appelez très positifs?

R. C'est une évaluation qui est plutôt sur la nature technique du... du pilote, c'est-à-dire s'assurer que les technologies, lorsqu'elles sont mises ensemble, fonctionnent tel qu'on l'attend. À ma connaissance, il n'y a pas réellement eu de

déploiement dans ... mais encore une fois, c'est juste à ma connaissance, je ne pourrais pas m'engager là-dessus, d'une mise en oeuvre opérationnelle de cette démarche-là. Pour moi, c'est un pilote qui avait pour but d'assembler les différentes technologies requises pour pouvoir identifier des cas de subtilisation et, mises ensemble, elles interopèrent, comme on dit. Donc, elles permettent d'obtenir les mesures que l'on souhaite relever.

Q. [61] Donc, très positifs sur la capacité de le faire et la capacité d'avoir un repère en fonction de ça, mais pas de quantification. Ce n'est pas une évaluation quantitative de quelque façon que ce soit en termes monétaires ou autrement?

R. Oui, c'est ça, c'est très positif sur l'interopérabilité des technologies. Il n'y a pas effectivement de jugement sur le potentiel économique que l'on pourrait aller chercher à travers cette démarche-là.

Q. [62] Donc, ce que j'en comprends, peut-être pour terminer sur ce point de subtilisation d'énergie, vous mentionnez qu'au niveau très positif donc, ça fonctionne bien, ça pourrait fonctionner sans... ça a fonctionné sans heurts, donc parce que vous

n'utilisez pas juste, ça a bien fonctionné, mais c'est très positif, c'est quelque chose qui pourrait être facilement mis en place finalement, demain matin?

R. C'est une option, mais ça ne faisait pas partie... Comme je vous l'ai dit, le projet a un périmètre. Puis à côté de ce périmètre, une technologie a été déployée, elle présente des potentiels d'évolution avec des fonctionnalités additionnelles. Le projet, en parallèle, s'assure que ces potentiels sont techniquement réalisables. Donc, une des premières étapes était de valider notamment celle-ci qui était par rapport au potentiel de la subtilisation. Encore une fois, à ma connaissance, une fois que la faisabilité technique a été prouvée, je n'ai pas entendu dire qu'il y avait eu une décision de la mettre en oeuvre. Encore une fois, le projet aujourd'hui est très concentré sur ces deux premières fonctionnalités. J'imagine qu'une fois que tout ça sera lancé et stabilisé, encore une fois, sous tout contrôle, peut-être qu'ils décideront de lancer la troisième fonctionnalité et prouver qui serait la subtilisation.

Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

R. Monsieur Richard a d'ailleurs prévu, Maître Cadrin,

que ça se ferait, là, dès deux mille treize (2013).
C'est ce qui est prévu, indiqué à sa présentation à
la page 16.

Q. [63] Oui, absolument. Bien, en fait, peut-être pour
clarifier, là, évidemment, monsieur Lafeytaud,
quand je vous pose la question, la décision
d'affaires qui vient avec d'Hydro-Québec, ce n'est
pas la question que je vous pose évidemment, vous
pouvez toujours me la donner, ça va me faire
plaisir de l'entendre, monsieur Richard, je l'avais
déjà entendue cette question-là, mais, vous, je
voulais juste vérifier sur le plan technique, parce
que vous me parlez ici d'une évaluation à l'effet
que c'est très positif, vous dites, bien, en fait,
il y a un « go » si on peut dire entre le concept
« go, no go », là, alors, on a un choix ici, ça
peut être opérationnel facilement, ce n'est pas un
problème.

M. BRUNO LAFEYTAUD :

R. D'un point de vue technique, après, il faut
comprendre qu'il y a tout un ensemble de modalités
opérationnelles à mettre en place dans la relève
puis le traitement de l'information, et caetera. Ce
n'est pas forcément aussi simple que ça. D'un point
de vue technique, ça fonctionne.

10 h 20

Q. [64] Je vais aller maintenant à la page 36. Alors vous mentionnez à cette page, en commençant par la phrase, en commençant la phrase avec l'expression suivante :

À ce jour, ...

Alors à ce jour, quand, la question du jour, là.

... plus de 18 000 compteurs ont été installés dont près de 10 000 par le prestataire d'installation.

Alors vous continuez plus loin :

Le taux d'installation ainsi que le rythme de déploiement est globalement respecté par le prestataire et des procédures d'assurance qualité seront mises en place.

Alors juste pour comprendre, là, vous, à ce jour le dix-huit mille (18 000) c'est à quel jour, là, à ce moment-là?

R. Je ne vais pas vous donner le jour, je vais vous donner la période. C'est en décembre, en décembre. À l'époque, je pense qu'il y avait de mémoire un peu plus de cinq mille (5 000) dans la... cinq mille sept cents (5 700) dans la zone 1, mille sept cents (1 700) dans la zone 2 et un peu plus de onze

mille (11 000) dans la zone 3. Donc, si ce que je viens de vous dire fait à peu près dix-huit mille (18 000) on est bon.

Q. [65] Et là, on parle effectivement du prestataire d'installation spécifiquement, donc dix mille (10 000) par le prestataire d'installation

R. Oui.

Q. [66] Encore une fois par zone, est-ce que vous avez encore ce... ce genre d'information-là?

R. Non.

Q. [67] Si je vous suggérais essentiellement dans Villeray, là.

R. Oui. Sous toute garantie, je pense qu'elle... on a déposé un rapport d'avancement des pilotes et je ne sais pas si cette information figure dedans. Mais, moi personnellement, je ne peux pas vous dire quelle était la répartition des contributions.

Q. [68] Là, vous mentionnez effectivement vous avez une... une appréciation qualitative par la suite :

Le taux d'installation ainsi que le rythme de déploiement est globalement respecté par le prestataire...

Évidemment, on parle spécifiquement du prestataire, là.

... et des procédures d'assurance

qualité sont mises en place.

Alors peut-être la première portion, là, va étoffer, avec chiffres à l'appui, évidemment, votre conclusion selon laquelle « le rythme de déploiement est globalement respecté par le prestataire ».

Q. [69] Oui, une hypothèse de base qui était importante c'était de s'assurer que, par type de milieu, donc qui était censé être représenté selon les configurations de chaque pilote, on avait un rythme quotidien par... par installateur qui était respecté, qui était on va dire le fondement même du... du plan de déploiement. Donc, l'objectif était de s'assurer que les minima de rythme étaient... avaient été atteints durant les... durant les pilotes. Et c'est notamment une des... une des conclusions qui a été... qui a été amenée. C'est qu'effectivement, on arrivait à soutenir le rythme qui était prévu dans le plan. De façon à ce que, même si les pilotes étaient de taille plus petite, une fois qu'on extrapole le rythme de... quotidien et individuel, à partir du moment où on augmente la capacité, la force de travail, si vous voulez, on arrive aux capacités du plan global de déploiement des compteurs.

Q. [70] Peut-être juste m'expliquer, vous, votre travail spécifiquement quand vous dites pour arriver à la conclusion « le taux d'installation ainsi que le rythme de déploiement est globalement respecté ». Vous, vous faites quoi comme travail pour arriver à cette conclusion-là? Vous regardez le minimum par jour par installateur...

R. Oui.

Q. [71] ... pour les trois zones?

R. C'est clair que dans notre... dans notre mandat d'accompagnement, on avait... on avait clairement identifié un... un risque qu'il fallait surveiller, mesurer, qui était qu'à travers les pilotes est-ce qu'on était en mesure de faire la preuve qu'on arriverait à respecter un risque... un rythme, pardon, individuel quotidien d'installation de compteurs selon les différentes configurations : urbain, rural, compteurs intérieurs, compteurs extérieurs, et caetera.

Donc, à partir du moment où les... les hypothèses, si vous voulez, qui étaient prises dans le plan étaient réalisées dans la réalité des pilotes, on va dire que ce risque était validé, vérifié et qu'on pouvait donc aller de l'avant.

10 h 25

Q. [72] Dans votre exercice, vous continuez plus loin, vous dites « effectivement, on peut aller de l'avant ». Vous avez, dans ce cas-ci, un échantillon, si j'ai bien compris, pour poser votre diagnostic, si je peux l'appeler comme ça, vous avez dix mille (10 000) installations qui ont été faites par le prestataire - parce qu'évidemment on évalue le prestataire ici, à ce stade-ci - sur une population d'environ trois millions (3 M) de compteurs. Est-ce que vous avez fait une analyse statistique pour voir quelle est la représentativité de cet échantillon de dix mille (10 000) compteurs ou est-ce que, selon le balisage que vous avez vu ailleurs, dix mille (10 000) compteurs sur trois millions (3 M), c'est un bon indicatif?

R. L'approche, elle n'est pas tant statistique qu'au niveau des processus. Pour déployer les compteurs, ça prend une certaine organisation, l'intégration de différents services, des services qui sont internes à Hydro-Québec, le prestataire lui-même, ça prend le fait que l'information circule de façon fluide entre ces différents acteurs sur... vis-à-vis du plan quotidien de déploiement, le retour de la réalisation de ces installations-là. Ce qu'il

fallait vérifier à travers les pilotes, encore une fois, ce qui était censé représenter... indiquer la représentativité, c'était le choix des pilotes dans leur configuration et ensuite, dans un certain volume.

Ensuite, ce qu'il fallait surtout valider, c'était que les processus, eux, fonctionnaient, qu'il n'y avait pas de rupture dans la circulation de l'information et qu'on pouvait aussi derrière assurer une démarche d'assurance qualité, que ce soit au niveau de la qualité de l'installation des compteurs, ce qui a été fait puisque les gens d'Hydro-Québec derrière ont vérifié, validé la qualité du travail qui a été fait, comme derrière au niveau des sondages qui ont pu être faits sur, on va dire, plus globalement, la qualité de relations du prestataire avec les consommateurs lors de l'installation.

Q. [73] Mais, sans parler d'assurance qualité, je vous parle simplement en termes de vitesse là.

R. Oui.

Q. [74] Et le souci est uniquement à ce niveau-là.

J'ai écouté votre réponse qui m'a parlé de beaucoup d'autres choses là, mais le rythme, la vitesse du déploiement.

R. Oui, oui, il a été respecté.

Q. [75] Vous avez un échantillon de dix mille (10 000) de compteurs installés par le prestataire, selon votre réponse donnée là, ou selon votre information dans votre rapport, et vous avez une population de trois millions (3 M) de compteurs. Vous, vous êtes à l'aise de nous dire : « Bien, écoutez, ce dix mille-là (10 000), c'est représentatif de ce qui va se passer comme rythme pour les trois millions (3 M) de compteurs ».

R. Le dix mille-là (10 000) était représentatif de la capacité du prestataire à installer ses compteurs selon le rythme quotidien prévu par individu en qualité, donc...

Q. [76] Oui, en qualité, on s'entend là.

R. Non, mais c'est important parce que...

Q. [77] Oui, oui.

R. ... on pourrait « pitcher » le compteur dans le jardin et puis dire que c'est fait, mais il s'agissait de l'installer puis de valider que ça fonctionnait et que ça avait été fait correctement, que le temps avait été pris de façon à ce que ce soit fait correctement. Puis il faut faire attention parce que, derrière le rythme quotidien, ce n'est pas juste une personne qui part avec des

compteurs dans son camion, c'est toute une organisation derrière de personnes qui travaillent au niveau de la logistique, au niveau de la planification, au niveau du traitement de la donnée. C'est l'ensemble de ce processus-là, à ce rythme-là, qui a été validé, d'où le fait - mais, encore une fois, je ne faisais pas partie de la décision, mais - d'où le fait que la direction du projet LAD a ensuite pris la décision d'interrompre le projet à ce stade-ci, le pilote étant... ayant été conclusif sur ces hypothèses-là notamment.

Q. [78] Mais, je ne retrace pas, à moins que vous me corrigiez là, dans vos rapports d'évaluation, des données chiffrées là, qui nous permettent de voir le rythme, la vitesse là, et surtout la... J'ai employé l'expression peut-être incorrecte « statistique » là, donc l'explication statistique que cette donnée-là qu'on a constatée, toute chose étant confondue là, toute chose étant égale par ailleurs lorsque vous avez mentionné au niveau de la qualité de l'installation, le suivi à faire et tout ça, je ne retrace pas cet élément de statistique - je l'appelle comme ça, peut-être que ce n'est pas correct là, mais... pour établir que ça va se répartir correctement sur le trois

millions (3 M) et qu'on n'aura pas de mauvaise surprise et que ça n'ira pas s'établir beaucoup plus lentement, finalement, l'installation ou plus rapidement peut-être, on ne le sait pas là.

10 h 21

R. Je pense que le rapport des, du déploiement a été, a été déposé préalablement. C'était soit une question panel 1, soit une question panel 2 dans mon souvenir. C'est probablement le panel 2. Donc la dimension chiffrée si vous voulez du suivi des pilotes, le tableau de bord qui en était issu a été déposé.

Q. [79] Et je comprends c'est que ça serait le tableau de bord, l'engagement numéro 9 qu'on a parlé tout à l'heure qui serait l'indicatif. C'est ça votre source d'information et votre source de vérification. Puis les réponses seraient là?

R. C'est l'une des sources, le reste dans notre démarche d'accompagnement on est aussi à côté du... dans le projet, on voit comment est-ce que le projet se passe. Donc, mais je veux dire la façon, le « reporting » officiel de l'avancement des pilotes se faisait à travers ce tableau effectivement.

Q. [80] Et donc c'est à partir de ces tableaux de bord

là, que vous-même vous avez posé le diagnostic que vous posez là, en disant : « Le rythme est suivi ça va bien. »

R. Notamment, oui.

Q. [81] Je vais aller un peu plus loin, prochain paragraphe :

Un sondage sur la satisfaction des clients des projets pilotes a également été mis en oeuvre et les résultats sont positifs.

On mentionne une note moyenne de satisfaction globale des clients proche de 8/10. Toute la problématique, des chiffres comme ça est-ce que vous pouvez nous donner le chiffre réel, est-ce que vous l'avez? Si vous dites proche de huit sur dix (8/10), mais encore?

R. Oui, quand on a demandé à vérifier le sondage, ayant eu connaissance que le sondage avait été fait, le chiffre qui nous a été donné était dans le rapport, si vous voulez on peut prendre un engagement pour que les résultats du sondage vous soient donnés, mais...

Q. [82] J'aimerais avoir le chiffre précis qui vous a été donné, je comprends que là vous nous faites un sondage global?

R. Il sera dans le résultat du sondage, oui.

Q. [83] S'il vous plaît, alors peut-être l'engagement, donc quelle est la valeur précise applicable à la note moyenne de satisfaction globale des clients proche de huit sur dix (8/10)? 44, engagement. Ça va, Monsieur le sténographe? Ça va.

E-44 (HQD) : Quelle est la valeur précise applicable à la note moyenne de satisfaction globale des clients proche de huit sur dix (demandé par UMQ) .

Cette valeur indique là, prenons simplement le huit sur dix (8/10) pour l'instant, c'est un peu moins on le sait, mais cette valeur indique que plus de vingt pour cent (20 %) des clients ne sont pas satisfaits.

Sur quoi vous basez-vous pour conclure que les résultats sont positifs et poser ce diagnostic-là ou cette évaluation-là?

R. Huit sur dix (8/10) demeure qu'une note qui démontrer que huit clients sur dix ont été satisfaits, donc vous avez là une majorité de personnes qui ont été satisfaites. Ça ne veut pas

dire qu'il n'y a pas de travail à faire.

Vous pouvez regarder les causes de l'insatisfaction des, de ceux restants de façon à améliorer votre processus. Mais au-delà de ça, ça veut dire qu'il y a quand même une majorité de personnes qui ont été satisfaites de leur expérience.

Q. [84] Combien d'autres entreprises de distribution d'électricité de votre balisage ont procédé à un sondage semblable à votre connaissance, vous pouvez donner un chiffre approximatif là, évidemment?

R. Je l'ignore.

Q. [85] Est-ce que vous avez eu connaissance qu'il y en a d'autres entreprises de distribution d'électricité qui auraient fait ça?

R. Oui, oui, tout à fait.

Q. [86] O.K. Est-ce que vous avez une idée du type de résultats que ces entreprises-là obtenaient pour le qualifier là, versus nous. Donc pour à quel rang on se classe, si je peux me permettre, là?

R. Oui, non, nous n'avons pas fait de comparaison de ce résultat-là versus les résultats obtenus par d'autres « utilities » sur d'autres territoires.

Q. [87] Et vous n'en avez pas en tête de ces résultats-là des autres « utilities » dont vous

parlez?

R. Non.

Q. [88] O.K. Page 38, alors vous mentionnez à la page 38 que :

[...] les bénéfices quantitatifs financiers sont clairs puisqu'ils proviennent principalement de l'abolition de postes de releveurs. Par conséquent, les pilotes n'avaient pas pour enjeu de venir confirmer les gains du projet.

Question encore de méthodologie, vous pouvez me répondre par oui ou par non, j'imagine. Avez-vous validé les bénéfices quantitatifs financiers provenant de l'abolition des postes de releveurs?

R. Alors non, on n'a pas porté un jugement sur le, sur le cas d'affaire. En même temps, il est assez clair qu'à partir du moment où vous abolissez les postes de releveurs le bénéfice est là, il est assez plus tangible que quand il s'agit d'optimiser un processus, par exemple.

10 h 34

Q. [89] D'accord. Et quand vous parlez évidemment d'optimiser un processus versus ça, en fait, vous êtes conscient dans ce dossier-ci ça doit être le

cas dans bien d'autres utilités qui sont soumises à une régulation économique, donc à une surveillance évidemment de... comme la Régie de l'énergie ici, du « business case » ou du justificatif financier, c'est un exercice régulier, je présume, pour vous.

Vous avez compris qu'il y a un scénario de référence ici dans ce dossier-ci. Alors quand vous parlez, vous, des bénéfices quantitatifs financiers qui sont clairs vous parlez par rapport au statu quo actuel et non pas un scénario de référence qui serait lui aussi sujet à des optimisations, là, parce que là, on a parlé tout à l'heure d'autres méthodes, là, de relevé, là, je reviens au début de mes questions, là, de ce matin, alors quand vous parlez des bénéfices quantitatifs financiers, c'est le statu quo, c'est rien faire?

R. Ah! non, mais ce que je veux dire par là, c'est quand vous avez un bénéfice qui est associé à l'efficience dans le processus, par exemple, vous allez passer d'une base cent (100) à une base quatre-vingt-dix (90). Il va falloir que vous mesuriez que chaque étape du processus affecté a bien évolué dans le sens que vous vouliez de façon à pouvoir derrière, si c'est ça votre objectif, retirer lesdits postes, admettons, O.K.

Ici, c'est quand même beaucoup plus simple.

On passe d'une base cent (100) à une base zéro, donc c'est très facile de valider qu'à la fin il y a zéro. On ne fait plus la relève, c'est pour ça que c'est un peu plus facile à mesurer. À partir du moment où vous ne faites plus la relève, vous n'avez plus besoin de personne pour faire la relève.

- Q. [90] On est d'accord qu'on n'a peut-être plus besoin de personne au niveau des releveurs spécifiquement, mais ce que vous dites des bénéfices quantitatifs financiers, vous dites simplement on va regarder, si on regarde simplement en vase clos la question des releveurs, bien, il ne sont plus là. C'est un peu le sens de votre réponse. Donc ils ne sont plus là, on ne les paie plus, donc c'est cent (100) versus zéro. Ça se résume un peu comme ça votre analyse à ce stade-là?
- R. Pour pouvoir avoir accès à l'analyse détaillée, un regard extérieur, il est évident qu'à partir du moment où vous abolissez un processus, c'est plus facile à mesurer que quand vous optimisez un processus.
- Q. [91] D'accord. Alors vous, votre exercice, quand vous en parlez ici ou votre commentaire que vous

faites, votre évaluation que vous faites, ce n'est pas par rapport à un scénario de référence comme on pourrait l'avoir dans ce dossier-ci, celui qui a été présenté ou un autre, là, optimisé différemment. Vous ne posez pas de jugement à ce niveau-là, vous n'êtes pas entré du tout dans cette discussion-là?

R. Non, quand on fait ce commentaire-ci, on fait un commentaire sur, on va dire, les risques qui pèsent sur la réalisation du projet. Il y a des risques qui pèsent sur les coûts. Souvent les coûts ont plutôt tendance à augmenter plutôt que diminuer dans un projet de cette taille-là, il faut donc mettre en place un certain nombre de mesures de mitigation de façon à pouvoir les contrôler.

Les bénéfices, de la même façon, on plutôt tendance généralement à ne pas être atteint parce que ce n'est pas toujours évident d'aller les chercher. Quand il s'agit de passer un processus de cent (100) à zéro, c'est bien plus facile de pouvoir quantifier les bénéfices que quand il s'agit d'aller chercher une optimisation d'un processus qui demeure.

Je pense qu'en termes d'évaluation du risque ici, le point est de dire que c'est un

risque qui est plus tangible, plus facile à concrétiser.

Q. [92] Donc peut-être une question, si je peux me permettre, un peu « résumante », là, avez-vous validé, vous, les hypothèses du scénario de référence d'une façon ou d'une autre dans le dossier actuel?

R. On n'a pas validé les hypothèses économiques. On a pu valider sans nécessairement en être, je ne veux pas dire « conscient », mais on a pu valider les hypothèses opérationnelles, c'est-à-dire que typiquement, à un rythme encore une fois les... le balisage qu'on avait produit sur les bénéfices qui avait pour but, en deux mille neuf (2009) de voir où se situaient les fourchettes de bénéfices dans l'industrie, les niveaux de service attendus des prestataires sont autant de... par exemple, sont autant d'hypothèses qui vont avoir tendance à peser sur les coûts ou sur les bénéfices, mais on n'a pas validé les hypothèses économiques dans le cas du cas d'affaires.

10 h 39

En revanche des hypothèses économiques il y a bien souvent des hypothèses opérationnelles. Et là-dessus, notre travail a pu contribuer à les

valider.

Q. [93] Mais vous êtes conscient qu'en deux mille huit (2008) ou lorsqu'on regardait l'année deux mille huit (2008), Hydro-Québec parlait d'une passation, là, de la relève vers l'AMR dont on a discuté en début de questionnement aujourd'hui. Il y a une décision qui a été prise dans ces années-là. Je comprends que votre balisage, on parlait d'un balisage de deux mille neuf (2009), là. Mais il y a une décision qui a été prise pour passer plutôt vers cette... cette lecture à distance-là.

Donc, le scénario de référence, vous, vous n'avez pas conseillé à Hydro-Québec, par exemple, d'utiliser comme scénario de référence le passer à l'AMR serait un scénario de référence pour pouvoir faire la justification économique? Puis là, je vous parle simplement sur le plan de la technologie, on le voit qu'il y a déjà plusieurs utilités publiques qui étaient allées vers ça. Vous dites il y en a plusieurs même qui sont passés de ça maintenant à la lecture à distance. Mais pour faire un scénario de référence et comparer, on avait le statu quo ou continuer à faire ce que l'on fait à peu près en ce moment, ou bien changer vers une autre technologie que la lecture à distance.

Mais, vous, est-ce que vous avez donné des conseils à ce niveau-là, au niveau des opérations, au niveau du financier, de quelque façon que ce soit?

R. Non, non. Non, pas par rapport à ça. Mais on avait juste en deux mille neuf (2009) regardé quel était le nombre d'« utilities » qui, à l'époque, déclaraient, s'engageaient dans une démarche AMR en deux mille neuf (2009). C'est-à-dire lancer une initiative AMR, pas la compléter, pas l'achever. Et, de mémoire, il n'y en avait pas en Amérique du Nord. Je veux dire si on regarde des « utilities » de taille comparable à Hydro-Québec, on ne parle pas ici de municipalités ou de coopératives. Et si on regarde des utilités de la taille d'Hydro-Québec, il n'y en avait pas.

Puis, encore une fois, compte tenu des changements de paramètres économiques, c'est-à-dire la diminution des coûts des technologies AMI, il était évident que... oui, il était évident, effectivement, que le passage direct vers une technologie AMI était plus opportun.

Q. [94] Dernière série de questions, je vous amène à la page 41. Et en bas de page vous avez des points qui sont mentionnés, je vous amène au cinquième

point plus spécifiquement. Évidemment, on parle à ce moment-ci, là, des conclusions et recommandations de votre rapport dans la section vraiment « Conclusion et recommandations ». Donc, vous mentionnez, je présume que c'est une conclusion, là :

La stratégie et les processus de déploiement ont été validés et raffinés.

Alors est-ce que vous pouvez nous expliquer quels ont été les raffinements qui ont été apportés aux processus de déploiement qui découlent, je présume, des projets pilotes et de votre accompagnement dans ces projets pilotes?

R. Oui. En fait, il faut voir que la... la technologie est mise en place au fur et à mesure. Je veux dire l'évolution, notamment, du MDMS, l'implantation du « Head end », et caetera. Donc, entre le moment où on a réalisé le premier pilote et le moment où on va faire le déploiement général, il y a eu ce que l'on a appelé des processus intermédiaires de façon à pouvoir fonctionner en l'absence de certaines composantes technologiques.

Donc, il est évident qu'à travers l'ensemble des pilotes, les processus de

déploiement, les processus de traitement de l'information a évolué de façon à chaque fois, à pouvoir prendre en compte les avantages des nouvelles fonctionnalités livrées à chacune des phases de livraison du... du projet.

C'est sûr qu'on ne pouvait pas... C'est assez irréaliste de se dire qu'on peut partir dès le début du premier pilote avec l'ensemble des fonctionnalités disponibles. Ça aurait voulu dire être capable de faire l'investissement « up front » dès le début et ou même attendre d'avoir l'ensemble des développements informatiques avant de commencer les pilotes. Ce n'était pas souhaitable. Donc, les développements informatiques ont été réalisés en parallèle du déploiement des pilotes, ce qui fait qu'il y a une certaine, on va dire maturation, le terme n'est peut-être pas exact, mais une évolution, on va dire, de la solution technologique qui tend à être à son état final, tel qu'on le souhaite, juste avant le déploiement, le déploiement général.

Donc, c'est pour ça que l'on dit que, tout au long du processus, tout au long, pardon, des pilotes, le projet, les processus ont été raffinés de façon à passer de processus dits intermédiaires

vers les processus finaux.

Il est évident aussi que les pilotes ont pu apporter des éléments de retour d'expérience sur des contraintes qu'on avait pu rencontrer sur le terrain. Il était important, et c'était le but aussi des pilotes, d'intégrer ce retour d'expérience de façon à ajuster les processus, notamment dans la collaboration, je pense que j'en ai déjà parlé, dans la collaboration de différents départements d'Hydro-Québec de façon à s'assurer que tout ça était... que l'imprévu, si vous voulez, était prévu au maximum.

10 h 44

Q. [95] C'est ma dernière question, effectivement, là-dessus là. Je comprends que vous avez eu certains constats qui vous ont amené, on va l'appeler raffinement là, ou une maturation ou une évolution de la façon de faire les choses. Quels ont été les constats de problématiques que vous avez... sur lesquelles vous avez dû travailler spécifiquement, si ce n'est... je ne parle pas de l'évolution générale là, de la mise en place et de l'implantation, mais plutôt les problématiques que vous avez dû contourner ou qui sont... votre retour d'expérience, dans le fond là, je peux peut-être le

résumer comme ça.

R. Je ne vais peut-être pas revenir sur... sur toutes, mais je peux vous donner un exemple, si vous voulez. L'emplacement des... l'emplacement des routeurs sur les poteaux Hydro-Québec avait été prévu dans une certaine zone, telle que prévue dans les standards, on pourrait dire les normes Hydro-Québec. L'expérience a montré qu'il serait plus optimal, dans le but du déploiement, de les déplacer, en fait, de ce qu'on va appeler la zone distribution vers la zone télécom du poteau. Il faut comprendre que ça veut dire avoir un retour sur l'implantation concrète du routeur dans le champ lors du pilote, être capable de prendre cette information, de mobiliser l'ensemble des acteurs télécom, distribution, VPRD, être capable de revoir les normes et encadrements, de faire un certain nombre de tests pour pouvoir définir que, dans le cadre du déploiement général, la zone d'implantation du routeur va changer sur l'emplacement du poteau. C'est le type d'expériences qui sont arrivées.

Celui-ci n'est pas nécessairement au niveau du processus. Il y en a eu d'autres au niveau du processus, mais je pense, c'est un assez bon

exemple, de montrer comment est-ce que le pilote sert à raffiner des points de vue qu'on aurait pu avoir au début parce que, moi, je dirais qu'il y avait beaucoup de travail qui avait été fait préalablement par les ingénieurs du projet.

Vous évoquiez tout à l'heure le projet deux mille huit (2008) AMR, ça avait été aussi une bonne base de travail qui avait permis d'anticiper un certain nombre de réflexions de la part d'Hydro-Québec. Mais, malgré tout, bien que vous puissiez avoir pensé à toutes les étapes d'un processus d'installation, la réalité parfois vous rattrape, et le pilote sert à ça, à récupérer ces expériences-là, et à modifier vos encadrements de façon à garantir... pas « garantir », mais optimiser votre processus de déploiement, l'encadrer, si vous voulez.

Q. [96] Dans l'installation des compteurs elle-même, il n'y a pas eu de constat qui a été fait, de retour sur l'expérience qui a amené un raffinement ou une modification sur ce qui avait été envisagé au départ dans les façons de faire ou autre?

R. À ma connaissance, pas dans l'installation du compteur tel quel, non.

Q. [97] Merci beaucoup. Ça complète nos questions.

Merci, Monsieur le Président.

INTERROGÉS PAR LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Cadrin.

Q. [98] Il y a des questions de maître Cadrin qui ont suscité des questions de ma part. Moi, je veux revenir sur la question de la communication, des avantages aux clients. Là, vous dites à la page 15 qu'il faut être proactif au niveau des communications externes, donc les communications avec les clients. Je dois dire que ce que j'ai entendu tantôt, c'est plutôt mince là, de dire - corrigez-moi si je me trompe là - mais de dire que « le grand avantage de ce nouveau système, c'est que je vais pouvoir débrancher les résidences secondaires à distance ». D'abord, ça m'apparaît toucher une minorité de personnes là. Ça ne m'apparaît pas plus vendeur de dire « bien, si vous ne payez pas votre compte, avec le nouveau système, je vais pouvoir vous interrompre à distance », t'sais. Alors, j'essaie de voir.

Est-ce que je me trompe si, dans le contexte du périmètre tel qu'il est défini là, dans l'immédiat, le seul avantage pour les clients, c'est de leur dire qu'il n'y aura plus d'estimé et que ça va être des... ça va être des... toujours

des comptes basés sur la consommation réelle? Mais là, je reviens à votre... être proactif là. Je me demande comment est-ce qu'on vend... si c'est ça les avantages là, je mets de côté les avantages qu'on n'a pas regardés encore, les questions économiques, si ça mène à des baisses de tarifs, ça, c'est un peu plus vendeur que de dire que « on va vous interrompre si vous ne payez pas votre compte là ». Mais, si c'est ça les avantages, j'essaie de voir comment on vend ça aux clients là, t'sais, ce projet là? Donc, dire différemment.

Qu'est-ce qu'on fait lorsque le technicien qui sonne à la porte, qui s'en va installer un nouveau compteur, bien, que ce ne soit pas un Pitbull qui lui répond, mais un client qui est souriant, t'sais, puis qui a tout compris là. C'est quoi... Quand vous dites être proactif là, c'est quoi vos recommandations au niveau de la communication? Toujours en présumant que le projet est approuvé et va de l'avant là, pour arriver à une espèce d'acceptation de ce projet-là en fonction de ce qu'il fait concrètement.

10 h 48

M. BRUNO LAFEYTAUD :

R. Oui, tout à fait. Bon il est évident que le premier

avantage c'est, c'est un avantage économique à voir comment est-ce que derrière ça se reflète au niveau du consommateur, ce sont des modalités qui restent à valider. Le point ici, c'est qu'il peut y avoir de nombreuses avantages pour le consommateur. La question est de pouvoir les, les valider d'un point de vue technique avant de les communiquer.

Donc comme je disais tout à l'heure, le fait de pouvoir informer un client qu'il est, qu'il y a une interruption liée à une tempête ou peu importe quelle est la cause de l'interruption, être capable de lui donner une information sur le temps de son interruption, une prévision sur le moment où on va restaurer son alimentation.

Être capable de lui donner l'information sur sa consommation, son profil de consommation, de lui donner des conseils associés à ça, en lui recommandant, par exemple, de déplacer certaines, certaines applications, voir vous faisiez référence au fait d'être désormais facturé sur une consommation, sur une consommation réelle, ça pourrait aussi avoir des impacts sur les, les services de nature planification de paiements qui sont, qui peuvent être offertes.

Mais toutes ces possibilités-là sont

aujourd'hui à l'étude par Hydro-Québec. Le plan selon lequel elles seront mises à disposition, moi personnellement je l'ignore. Puis je pense qu'encore une fois les validations sont en cours.

Mon point est de dire que dès lors qu'ils ont la certitude qu'ils seront en mesure d'offrir un service additionnel, qu'ils en profitent pour communiquer dessus. Puis il y a une chose qui est importante aussi c'est que, c'est important de communiquer sur les avantages, mais il faudra que derrière comme on dit, Hydro-Québec, son organisation soit en mesure de livrer la marchandise.

Donc, par exemple, promettre qu'on va être capable de communiquer sur un temps espéré d'interruption, de restauration de service, ça veut donc dire qu'on est capable derrière d'avoir l'ensemble des processus d'intervention sur panne qui soit optimisé où l'information circule et où on est capable de fournir ce service tel que promis.

Donc aujourd'hui c'est sûr je conviens avec vous qu'il y a assez peu de bénéfiques qui ont été, qui ont été validés en matière de communication, mais c'est un travail qui, qui est en cours et qui est à faire que de valider, que l'on pourra

effectivement offrir le bénéfice qui est promis.

Q. [99] J'ai lu ailleurs dans le dossier qu'il va y avoir, Hydro-Québec avait prévu un plan de communication après qu'il sera décidé si le projet va de l'avant ou pas. Qui, qui, c'est-tu Accenture qui accompagne Hydro-Québec au niveau du plan de communication ou qui?

R. Non.

Q. [100] Non?

R. Bien on donne éventuellement sur certains cas des éléments de balisage sur ce qui a pu être fait dans d'autres circonscriptions en termes de communication, mais ou plutôt sur les façons dont ça a été communiqué.

Comment préparer le centre d'appels, par exemple, pour répondre de façon qualitative aux clients qui vont appeler quand ils vont entendre parler des compteurs intelligents. Ce type de choses là.

Le contenu de la communication lui dépend bien sûr du projet puis le, le plan, son rythme, et caetera est défini aujourd'hui par le département communications d'Hydro-Québec en collaboration avec le projet.

10 h 52

Q. [101] Alors, merci, Monsieur Lafeytaud. Est-ce qu'il y a d'autres questions pour ce panel? Oh, pardon, j'avais oublié, Maître Tourigny. Dépendant du temps dont vous avez besoin est-ce qu'on prend la pause ou si... en avez-vous... oui.

INTERROGÉS PAR Me PIERRE TOURIGNY :

Procureur de la Régie de l'énergie

Q. [102] Pardon, pardon, c'est l'âge. Alors oui, ça va être très court, comme je viens de dire. La première question est pour monsieur Robichaud. Je crois comprendre que vous étiez en charge des mesures, de l'aspect mesurage de toute cette affaire, n'est-ce pas?

M. FRANÇOIS ROBICHAUD :

R. En ce qui concerne les mesures en rapport avec le code de sécurité 6, oui.

Q. [103] Bien sûr. Je crois comprendre que la valeur de cinquante (50) microwatts, dont vous nous parliez, par mètre carré, ça c'est une moyenne qui normalement doit être faite sur une base de six minutes?

R. Selon le code de sécurité 6, quand on décide de faire une moyenne temporelle, on doit le faire sur une période de six minutes effectivement.

Q. [104] Mais une période de six minutes peut

comprendre plusieurs activations du compteur ou une seule, même, on peut penser à aucune?

R. Quand vous parlez « activation », voulez-vous dire mise sous tension?

Q. [105] Oui. Bien, mise sous tension, attention, non, je parle de lancer le message.

R. Ah! une émission, oui.

Q. [106] L'émission, l'émission.

R. Effectivement, puisqu'en moyenne en compteur émet aux cinquante (50) secondes, donc dans la période de six minutes, là, il va y avoir au moins douze (12) impulsions. Ça varie, là, mais c'est environ aux cinquante (50) minutes qu'une émission est émise... pardon, cinquante (50) secondes.

Q. [107] Cinquante (50) secondes, oui. On sait, par contre, que vos compteurs n'émettront l'information cherchée que six fois par jour. Est-ce que je me trompe?

R. C'est que les données de consommation vont être transmises six fois par jour. Par contre, il y a des... il va y avoir des émissions en ce qui concerne la gestion du réseau... du réseau et la synchronisation sur, par exemple, en moyenne... en moyenne, un compteur va communiquer quatre-vingt-trois (83) secondes par jour.

Sur ces quatre-vingt-trois (83) secondes-là il a une seconde et demie qui est pour les données de consommation et quatre-vingt-une (81) secondes et demie pour la gestion de réseau. Donc quatre-vingt-dix-huit pour cent (98 %) des transmissions sont pour la gestion de réseau.

Q. [108] Et ça, ça va être régulier et standard?

R. Oui.

Q. [109] Bon. Maintenant, quand vous avez fait vos tests j'ai compris que le cinquante (50) microwatts ça venait, ça, de tests en laboratoire parce que c'est le milieu, vous nous avez expliqué ça, corrigez-moi si je représente mal ce que vous avez dit, mais que ça a été fait en laboratoire pour s'assurer qu'il n'y avait que le compteur qui était capté par les instruments de mesure?

R. Oui, c'est ce que j'ai dit.

Q. [110] Bon. Alors dans ce test-là qui... dont le résultat est de cinquante (50) microwatts par mètre carré sur une période de six minutes, il y a combien d'impulsions, là, ou de...

R. Comme je dis, c'est variable parce que c'est... le compteur émet environ aux cinquante (50) secondes. Ça peut varier entre trente (30) secondes à une minute, mais en moyenne il émet aux cinquante (50)

secondes, donc le nombre d'émission peut varier entre huit et douze (12).

Q. [111] Mais dans le cas du laboratoire, est-ce que votre compteur recevait des ordres, parce que c'est ça aussi, là, du réseau?

R. On a effectivement, comme le compteur est en milieu contrôlé...

Q. [112] Voilà.

R. ... donc isolé, on l'a maintenu en vie artificiellement. Donc, non c'est important dans la procédure.

Q. [113] Non, non, je comprends mais c'est l'expression qui me fait sourire.

R. Oui.

Q. [114] Je m'excuse.

R. Non, c'est qu'on lui a fait... on l'a... on l'a triché un peu, on lui a fait croire qu'il voyait le réseau, donc avec un émetteur radio, là, et puis donc avec une certaine technique on lui a fait croire qu'il était sur le réseau, de sorte qu'il puisse émettre ses émissions de gestion de réseau qu'il fait habituellement. Puisque c'est la majorité, ça compte pour la majorité des émissions, la gestion du réseau RF.

10 h 57

- Q. [115] Alors, êtes-vous satisfait personnellement là, que vous avez recréé les conditions qui vont exister quand il va être effectivement, le compteur, en réseau en train de fonctionner?
- R. Oui. Et puis, ça, ça a été... on a aussi validé. Ce qu'on a fait, c'est que, sur le terrain, on a pris un autre type de mesure qui nous a permis de valider les résultats qu'on avait obtenu en milieu contrôlé. Sur le terrain, on a pris des mesures en ce qui concerne la durée des émissions et l'intervalle des émissions. Et, ça, on a pris ça sur le terrain. Avec ces données-là, on a pu faire ensuite une évaluation, donc, du taux de transmission moyen par jour. Et on s'est servi de ça pour faire l'évaluation. Ce qui nous a permis, là, d'évaluer la durée totale d'émissions par jour du quatre-vingt-trois (83) secondes. Donc, ça, c'est vraiment des mesures terrain qui nous ont permis de valider la durée des émissions et l'intervalle des émissions dans le projet pilote.
- Q. [116] Et c'est ce que vous avez reproduit en laboratoire?
- R. Exactement.
- Q. [117] Je dépose un document qui est une compilation que la Régie a faite des différentes valeurs qui

sont ressorties d'autres études qui viennent de, dans le cadre, par exemple, de la Colombie-Britannique et d'autres. Tout ça est présent déjà en quelque part dans la preuve, a été déposé. Je vais vous coter... madame va me donner le numéro. 117.

A-0117 : Question d'audience (R-3776-2011).

Je vous signale que, bien sûr, c'est la première fois que vous voyez cette chose-là, dans cette forme-là. Et si vous me dites que vous avez besoin de la regarder de plus près pour me revenir avec les réponses aux questions. C'est plus dans le fond une vérification d'un « statement » que je vais faire. C'est qu'il nous semble que vos résultats sont plus optimistes que ceux qui ont été obtenus ailleurs. Et je demanderais, en fait, vos commentaires. Un, pouvez-vous, comment pouvez-vous l'expliquer? Est-ce que notre lecture est bonne? Bref, les commentaires de ce genre que vous auriez à nous faire sur ce document-là.

11 h 01

R. Ce que j'observe à prime abord c'est que c'est en microwatts par centimètre carré. Donc, pour

comparer avec nos mesures qui sont en mètres carrés, il y aurait juste des... des petites...

Et puis, bien, comme vous le dites, je viens juste d'en prendre connaissance. En faisant les conversions des données, je pourrais être à même, là, de comparer avec celles qu'on a obtenues puis je pourrais faire un commentaire beaucoup plus...

LE PRÉSIDENT :

Q. [118] Alors pour que vous puissiez regarder ça, on va prendre la pause matinale de quinze (15) minutes. On reviendra à onze heures et quart (11 h 15).

PAUSE

11 h 16

Me PIERRE TOURIGNY :

Q. [119] Est-ce que ces messieurs vont répondre maintenant ou... Oui? Bon. Alors, bien, allez-y. Les questions sont posées, ne vous gênez pas.

M. FRANÇOIS ROBICHAUD :

R. Alors à l'étude donc des résultats qui sont présentés ici, je vois là qu'il y a des mesures qui ont été prises et certaines sont plus élevées que les nôtres. Cependant, ce qui peut influencer une mesure que l'on prend à une même distance, parce

qu'ici on peut comparer, là, à un mètre du compteur par exemple, il y a la puissance d'émission du compteur. Est-ce que la puissance d'émission de leur compteur est la même que la nôtre? Nous, la puissance d'émission de nos compteurs c'est quatre cent vingt-cinq (425) milliwatts.

Je pense, et là sous toutes réserves, je ne veux pas m'avancer, qu'en Colombie-Britannique certains compteurs ont une puissance d'émission d'un watt, c'est-à-dire le double en fait de ce qu'on a. Et puis aussi ce qui peut influencer la densité de puissance moyenne mesurée à la même distance c'est l'intervalle d'émissions. Eux, est-ce que ça émet plus souvent? Donc, l'intervalle d'émissions si ça émet plus souvent, ça va influencer aussi la densité de puissance moyenne qu'on va mesurer à un mètre.

Or, ne sachant pas s'ils ont le même intervalle d'émissions que nous, ne sachant pas s'ils ont la même puissance d'émissions que nous, je peux juste constater qu'ils sont plus élevés que nous.

Cependant, je pourrais mentionner que nos mesures sur le terrain et notre protocole de mesures ont été validés par deux firmes externes,

dont une firme spécialisée en télécom YRH, et le Centre de recherche industrielle du Québec qui ont validé notre protocole de mesures et qui ont validé en fait nos mesures, nos ordres de grandeur. Et on a les rapports si vous voulez les consulter.

Q. [120] Et pourquoi pas?

R. Et, entre autres, la conclusion de la firme YRH, si vous permettez...

Q. [121] Allez-y.

R. ... disait que tous les équipements utilisés dans le cadre du déploiement du réseau de compteurs intelligents d'Hydro-Québec sont certifiés par Industrie Canada et rencontrent les normes canadiennes en matière de radiocommunication, en particulier la norme CNR210, version 8 qui s'intitule « Appareils radio exempts de licence pour toutes les bandes de fréquence - Matériel de catégorie 1 ».

Également, pour conclure, un paragraphe dit que :

Suite à l'observation et l'analyse de la méthodologie des mesures utilisées par les équipes d'Hydro-Québec, on peut conclure que cette campagne de mesures a été effectuée selon les

normes usuelles dans l'industrie des radiocommunications et selon les règles de l'art, aussi bien en ce qui concerne les mesures de densité de puissance radioélectrique que les mesures de taux de transmission radiofréquences. Les équipements d'essai utilisés pour ces mesures sont parmi les plus sophistiqués disponibles sur le marché. Et, afin de valider les résultats obtenus, Hydro-Québec a mandaté le Centre de recherche industrielle du Québec, le CRIQ, afin d'effectuer leurs propres mesures en environnement contrôlé. Les résultats des deux séries de mesures sont comparables et ne donnent aucune indication d'une possible erreur procédurale.

Q. [122] Alors on...

Me MARIE-JOSÉE HOGUE :

On va le prendre comme engagement puis on déposera les deux rapports.

Me PIERRE TOURIGNY :

Oui, parce que de toute façon on en connaît déjà

une partie, manifestement.

LA GREFFIÈRE :

C'est l'engagement 45?

Me MARIE-JOSÉE HOGUE :

Engagement 45. Alors on déposer le rapport du CRIQ, le Centre de recherche industrielle du Québec, et le rapport de YRH relativement aux mesures.

E-45 (HQD) : Déposer le rapport du Centre de recherche industrielle du Québec et le rapport de YRH relativement aux mesures (demandé par la Régie)

11 h 20

Me PIERRE TOURIGNY :

Q. [123] Dernières questions, au pluriel. On sait que... on a mentionné... l'autre panel technique a mentionné les cent seize (116) compteurs qui se retrouvaient dans une seule chambre de compteurs. La personne qui décide qu'elle ne veut pas de compteur intelligent, vos nouveaux compteurs, pour quelque raison que ce soit, ça n'a, en fait, aucune influence, à toutes fins pratiques, sur les émissions que peuvent avoir les cent quinze (115) autres compteurs là. On ne change rien à ça, c'est

facile à comprendre ça. Bon.

Mais, pour les gens qui disent être malades du fait d'avoir ces émissions-là à proximité de son appartement, est-ce qu'on peut concevoir que ces compteurs-là puissent être tous branchés sur une antenne qui pourrait, elle, émettre pour tous les compteurs?

M. FRANÇOIS ROBICHAUD :

R. Je vais répéter juste pour voir si j'ai bien compris votre question.

Q. [124] Oui.

R. Dans le cas où on a une chambre de compteurs...

Q. [125] Oui.

R. ... ce que vous dites, c'est que si on avait une antenne uniquement qui amènerait le signal de l'extérieur vers l'intérieur?

Q. [126] Bien, il faudrait que ce soit des deux côtés aussi, évidemment.

R. Oui, bidirectionnel. Sauf qu'il faut quand même, si on ne veut pas être obligé de passer un câble entre chaque compteur... Parce qu'il faut nécessairement que le compteur puisse transmettre son information, donc chaque compteur dans ce cas-là doit quand même avoir un transmetteur radiofréquence. Ce que vous indiquez, ça va juste faciliter la propagation du

signal « in building », mais le compteur, chacun des... Premièrement, moi, la chambre de compteurs que je connais en possédait cent treize (113), mais... donc les cent treize (113) compteurs, s'ils veulent transmettre leurs données de consommation, ils doivent donc le faire par l'intermédiaire des radiofréquences.

Q. [127] Bien sûr. Bien sûr, ils sont faits pour ça.

R. Exact. Donc, le fait d'entrer une antenne à l'intérieur de la chambre de compteurs va juste améliorer la force du signal, mais chacun des compteurs va quand même émettre sa consommation. Il ne le transmettra pas à son voisin, à son voisin, à son voisin, mais ils vont le transmettre directement à l'antenne. Ce que vous dites, vous, je comprends là, ça limiterait le nombre de relais d'informations?

Q. [128] Bien, je me fie à votre expérience et à vos connaissances, Monsieur.

R. Oui. Mais, je pourrais vous dire que soixante-dix-sept pour cent (77 %) de nos compteurs communiquent directement avec le routeur, donc... Et surtout, en moyenne, comme j'ai dit tantôt, le relai d'informations, en moyenne, au niveau... dans le projet pilote, les compteurs relaient une

information de un point vingt-sept (1,27) compteurs. Il y a seulement trois pour cent (3 %) de tous nos compteurs installés qui relaient pour dix-neuf (19) compteurs, en moyenne. Donc, en majorité du temps là, les compteurs... le relai d'informations ne jouerait que pour une seconde ou deux d'émission, ce qui ne ferait pas une grosse différence en termes de microwatts. Ça changerait... ça changerait de un ou deux microwatts à peine ou c'est très peu significatif par compteur.

Q. [129] Est-ce que je comprends de votre réponse qu'il est impossible de faire parler le compteur autrement que comme il est présentement? On ne peut pas détourner son émission de radiofréquences à l'antenne pour qu'il n'émette que par là?

R. Ce n'est pas impossible, ce que je dis, c'est que le relai d'informations en ce qui concerne la durée d'émission en termes de secondes par jour, le relai d'informations de d'autres compteurs est très minime et compte pour environ deux pour cent (2 %) de ses transmissions quotidiennes. Quatre-vingt-dix-huit pour cent (98 %) de ses transmissions sont pour la gestion radiofréquence et, de toute façon, chacun des compteurs doit le faire lui-même ça, la

gestion. Donc, ça aurait un très faible impact au niveau de la densité de puissance moyenne, mais ça...

Q. [130] Mais?

11 h 26

R. Et, en passant, on a fait des mesures dans les chambres de compteurs, donc l'achat, par exemple, d'une chambre de compteurs de cent treize (113) compteurs à Montréal, ici on est à l'intérieur de cette chambre-là, à l'intérieur donc il faut vraiment.

Donc on a mesuré mille huit cents microwatts (1800 W) par mètre carré. Donc à mille huit cents microwatts (1800 W) par mètre carré, donc et lorsqu'on est à l'extérieur de la chambre, le compteur juste, par exemple, à côté, à un mètre du mur ou à un mètre de la porte, on mesure cinquante-deux microwatts (52 W) par mètre carré. Donc l'équivalent d'un compteur.

Et on a mesuré plusieurs chambres de compteurs comme ça. On a des chambres de compteurs d'une soixantaine de compteurs et puis on a mesuré à l'intérieur de ces chambres-là d'une soixantaine de compteurs mille microwatts (1000 W) par mètre carré à l'intérieur. Et à l'extérieur on a mesuré

l'équivalent de soixante (60) à vingt microwatts
(20 W) par mètre carré.

Donc l'atténuation par les murs fait en
sorte et également le patron de radiation du
compteur qui fait que le compteur FOCUS diffuse
beaucoup plus vers l'avant, fait en sorte que
l'atténuation est énorme.

Q. [131] Je vous entends et je ne mets en doute ce que
vous me dites, mais il y a des gens néanmoins qui
croient que ça peut avoir un effet sur leur santé.
C'est peut-être malheureux, mais c'est ça.

Dans ce cadre-là, est-ce qu'il est
pensable, je répète ma première question, qu'on
puisse diriger vers une antenne en quelque part à
l'extérieur la puissance de ces compteurs-là pour
pouvoir dire à quelqu'un, parce qu'il n'y aura pas
d'émission dans le building?

R. Selon l'architecture actuelle, chaque compteur doit
émettre, donc le fait de rajouter une antenne ne
diminuerait pas, ne diminuerait pas l'émission des
compteurs de façon significative.

Q. [132] O.K. De sorte que même si on arrivait
effectivement à faire envoyer par une antenne les
signaux de X compteurs qui sont dans une chambre de
compteurs, vous me dites qu'à moins de commencer à

changer un peu la nature du compteur, il va continuer à émettre comme il doit le faire?

R. C'est exact, mais c'est parce que le compteur de par l'architecture du réseau maillé, le compteur ce qui fait, ce qui fait l'efficacité du réseau, de taux de première lecture c'est l'établissement de sa liste de bons voisins, pour être capable de transmettre.

Premièrement, de faire le moins de sauts possibles pour transmettre l'information aux collecteurs, mais également s'assurer que lorsqu'il va être prêt à émettre le canal qu'il va utiliser va être disponible, ce qui nous permet d'avoir un bon taux de première lecture.

Et ça c'est fait avec ce qu'on appelle la gestion RF qui compte pour pratiquement quatre-vingt-dix-huit pour cent (98 %) des émissions des compteurs. Bien, mais ça demeure bien en deçà des limites d'exposition de Santé Canada.

Q. [133] Oui, oui, ça, ça, ça c'est clair. Mais est-ce, encore une fois, est-ce physiquement réalisable, tiens ça me rappelle les paroles d'un politicien d'il y a très longtemps?

R. En fait, en fait je vous dirais, là on parlait du point de vue télécom en rajoutant l'antenne, mais

pour ce qui est l'architecture là il faudrait se référer au panel technique à ce moment-là. À savoir est-ce que c'est réalisable? Parce que là on touche à l'architecture même de l'infrastructure.

Q. [134] Bon. Je vous remercie.

11 h 30

LE PRÉSIDENT :

Q. [135] Une question en amène une autre, là, tu sais.

Je pense bien que tout le monde dans la salle ici est consommateur d'électricité puis a en quelque part chez lui un compteur. Je prends mon exemple, je suis un consommateur, j'ai... j'habite une copropriété, là, qui a trente-cinq (35) appartements puis dans le garage, dans une chambre avec des murs en ciment, là, il y a trente-cinq (35) compteurs.

Alors j'essaie... c'est parce que je me pose la question sur... dans certaines circonstances l'utilité sinon l'inutilité de l'option « d'opting out », là. Je prends mon cas, alors il y a trente-cinq (35) compteurs en bas. Admettons que ma voisine du bout du corridor, je ne la nommerai pas, elle dit, bon bien, moi je ne veux pas de compteur à électrofréquence.

Ça ça veut dire qu'on va aller dans la

chambre de compteur, on va prendre le compteur de madame et on va mettre un compteur pas de carte et puis ça ça va donner quoi pour madame, là, absolument rien, si je comprends bien?

M. FRANÇOIS ROBICHAUD :

R. Bien si... il y a une chambre de compteurs?

Q. [136] Oui, oui, il y en a trente-cinq (35).

R. Bien, s'il y a une chambre de compteurs donc...

Q. [137] C'est ça.

R. ... non, ça... en fait, pour la dame, en termes de quantité d'émission c'est négligeable la différence que ça va faire en termes d'émission c'est négligeable d'enlever ce compteur-là.

Q. [138] C'est ça. Mais si elle... si elle insiste pour que son appartement soit... l'électricité ne soit pas mesurée avec un compteur nouvelle génération, bien, on va lui mettre un compteur pas de carte, ça ça veut dire que le... votre releveur va devoir venir aux deux mois dans la chambre en question et prendre la lecture du compteur numéro je ne sais pas lequel, qui correspond à son appartement?

R. Exact.

Q. [139] C'est ça. Je ne vois pas... moi je ne vois pas... je ne vois pas de... en quoi ça règle le

problème de la personne qui dit je ne veux pas avoir de compteur qui émet des radiofréquences dans une situation semblable.

R. Bien, en fait... en fait, surtout dans le cas d'une chambre de compteurs, ce qui est à l'extérieur, ce qu'on a mesuré, nous, à l'extérieur des chambres de compteurs c'est excessivement comparable à un seul compteur. Peut-être que ces gens-là ne sont pas informés de ça et que simplement... c'est vrai que ça fait peur, hein! quand on dit une chambre de cent treize (113) compteurs on peut penser, là, que le rayonnement sort de là et puis... mais en prenant des mesures on s'aperçoit que c'est équivalent finalement d'un compteur, ce qui est à l'extérieur.

Et puis dans ce cas-là effectivement, Maître Lassonde, ça ne ferait pas une grande différence en termes de diminution des émissions. Là où ça peut peut-être pour eux faire une différence c'est lorsqu'il y a un compteur chez eux, à l'intérieur, les gens peuvent avoir l'impression que ça va les mettre plus en sécurité mais encore là on le sait tous, là, qu'un compteur, là, la densité de puissance est bien en-deçà des limites.

Q. [140] Merci, je vais penser à ça chaque fois que je passe stationner ma voiture puis je passe devant la chambre des trente-cinq (35) compteurs, merci. Je pense qu'on a terminé le... non, c'est-à-dire on a provisoirement terminé, oui, non?

Me DENIS FALARDEAU :

Monsieur le Président, une de vos questions m'a fait apparaître à l'esprit une autre question. J'en ai seulement une de plus.

LE PRÉSIDENT :

Je vais être gentil avec vous et je vous écoute.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DENIS FALARDEAU,

Procureur de L'ACEF de Québec :

Q. [141] Suite à une des questions de monsieur le président concernant, là, la réaction de la clientèle par rapport, là, aux... comment dire, aux aspects positifs, est-ce que vous avez examiné l'impact de votre choix technologique sur votre image corporative?

À venir jusqu'à date Hydro-Québec, de par la nature de son électricité, elle est propre, est-ce que vous avez évalué justement cet impact-là par rapport à la réaction, là, qui commence à fuser quand même un peu du côté de certains consommateurs?

M. FRANÇOIS ROBICHAUD :

R. Je peux m'engager...

Me MARIE-JOSÉE HOGUE :

Je ne suis pas sûre qu'on a les bonnes personnes
ici ce matin pour répondre à ça.

LE PRÉSIDENT :

Bien, Maître Falardeau, tantôt moi j'ai posé des
questions sur, je dis il me semble que la situation
va nécessiter un plan de communication efficace,
là, mais monsieur Lafeytaud m'a dit ce n'est pas
nous, Accenture, qui allons piloter le plan.

Ailleurs dans la preuve il y a... il y a quand même
une... des dispositions qui disent qu'il va y avoir
un plan de communication. C'était prévu après la
décision de la Régie et je comprends que les
circonstances ont fait qu'il y a eu beaucoup,
beaucoup, beaucoup de communications avant la
décision de la Régie, là, alors je ne pense pas
qu'il soit... il va y avoir... je suis d'accord
avec vous qu'il y a matière à peaufiner un plan de
communications.

Me DENIS FALARDEAU :

Je vais probablement répéter la question à l'autre
panel parce que ça a quand même une incidence
économique, à mon avis.

LE PRÉSIDENT :

Alors là je comprends qu'on a provisoirement terminé avec ce panel. Il reste les questions de confidentialité...

Me MARIE-JOSÉE HOGUE :

C'est ça.

LE PRÉSIDENT :

... qui, sauf erreur de ma part, viseraient la partie non publique du rapport d'Accenture et les contrats... les contrats qui ont été déposés récemment. Est-ce que c'est ça? Et puis ça, par... pour des questions d'organisation, là, nous allons faire ça quand Hydro-Québec aura complètement terminé sa preuve du panel 3 et là on fera... c'est parce qu'il y a des aménagements de salle à faire et tout ça, là, il faut se débrancher d'internet, et cetera. On fera ça à la fin, c'est ça.

Me MARIE-JOSÉE HOGUE :

Nous, évidemment ça n'a pas d'impact. Je sais qu'il y a des gens d'Accenture qui sont présents ici, ça veut dire qu'ils devront rester avec nous jusqu'à... jusqu'à ce moment-là mais, bon, ils me disent que ça va, là.

LE PRÉSIDENT :

Alors ça termine provisoirement le panel 4. Est-ce

que vous êtes prêt à commencer avec le panel 3?

Me MARIE-JOSÉE HOGUE :

Tout à fait.

LE PRÉSIDENT :

Avez-vous besoin de cinq minutes pour vous...

Me MARIE-JOSÉE HOGUE :

Oui, peut-être pour faire le...

LE PRÉSIDENT :

... pour vous... pardon. Alors je vais revenir dans
cinq minutes.

Me MARIE-JOSÉE HOGUE :

D'ailleurs, si j'ai des questions... moi j'avais
prévu que si j'avais des questions de
réinterrogatoire je les ferais toutes à la fin, là,
alors ça sera après le huis-clos également.

LE PRÉSIDENT :

Alors je vous quitte pour cinq minutes.

11 h 41

PREUVE DE HQD -

COÛTS ET GAINS DU PROJET, JUSTIFICATION ÉCONOMIQUE
ET IMPACT SUR LES REVENUS REQUIS

Me MARIE-JOSÉE HOGUE :

Bonjour. Peut-être simplement pour introduire les

membres du panel. Monsieur Hébert, monsieur Abiad sont déjà connus. On a par ailleurs monsieur Rémi Dubois. J'ai son curriculum vitae ici que je vais remettre à la greffière en plusieurs copies. Monsieur Dubois est directeur Orientations et gouvernance.

LE PRÉSIDENT :

C'est celui qui est assis à la gauche de maître Hébert?

Me MARIE-JOSÉE HOGUE :

Non, monsieur à la droite. Et on a monsieur Renaud Graveline. Oui, on va le coter, effectivement. C'est rendu... C'est HQD-6, Document 2.5 dans le cas de monsieur Dubois. Numéro Régie, par ailleurs, 111.

B-0111 : (HQD-6, Doc. 2.5) Curriculum vitae de monsieur Rémi Dubois.

Et monsieur Graveline, qui est à la gauche de monsieur Abiad, qui est chef Conduite des activités et gestion de contrats, Direction infrastructure de mesurage avancé. Ce sera HQD-6, Document 2.6. Donc, au niveau du numéro Régie, ce sera B-0112.

B-0112 : (HQD-6, Doc. 2.6) Curriculum vitae de
monsieur Renaud Graveline.

Alors, l'ensemble de la preuve ayant déjà été
adoptée, je vais tout de suite laisser les
procureurs des intervenants procéder au contre-
interrogatoire.

L'AN DEUX MILLE DOUZE (2012), le vingt-huitième
(28e) jour de mars, ONT COMPARU :

RÉMI DUBOIS, directeur Orientations et gouvernance,
Hydro-Québec Distribution, ayant son adresse
d'affaires au Complexe Desjardins, Tour Est, 15e
étage, Montréal (Québec);

RENAUD GRAVELINE, chef Conduite des activités et
gestion de contrats, Direction infrastructure de
mesurage avancé, Hydro-Québec Distribution, ayant
son adresse d'affaires au 140, rue Crémazie Ouest,
11e étage, Montréal (Québec);

GEORGES ABIAD, sous la même affirmation solennelle,

FRANÇOIS G. HÉBERT, sous la même affirmation

solennelle,

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

INTERROGÉS PAR Me MARIE-JOSÉE HOGUE :

Je m'excuse, j'ai indiqué que je laisserais tout de
suite la place aux confrères pour le contre-
interrogatoire. J'ai une seule question à poser.
Simplement pour permettre d'établir, je pense que
ça permettra d'ailleurs ensuite de sauver du temps.
Puis je l'adresse à l'un ou l'autre des membres du
panel.

Q. [142] Je voudrais que vous expliquiez de quelle
façon le scénario de référence a été identifié et
développé, dans ses grandes lignes évidemment?

M. RÉMI DUBOIS :

R. Je vais y aller, si vous permettez. Donc, bien,
l'esprit du scénario de référence, c'est comme tout
bon projet d'investissement que le Distributeur
doit soumettre à la Régie de l'énergie, évidemment,
c'est de pouvoir créer un scénario qui nous
permette de comparer la solution qu'on propose, qui
est, dans ce cas-ci, le scénario, le déploiement,
et de se projeter dans le temps au même titre qu'on

doit le faire pour le scénario IMA qui est proposé sur un horizon de vingt ans.

On a tenté de le rendre le plus pur possible dans la mesure où qu'on voulait vraiment capter dans le projet IMA, c'est l'écart économique, donc l'impact économique de procéder à l'un plutôt qu'à l'autre pour les deux fonctions qui nous intéressent là qui sont dans le périmètre direct du projet qui sont la fonction de mesurage lui-même, c'est-à-dire l'installation et l'achat des compteurs, donc tout au long de l'horizon et la relève de compteurs, donc la relève de compteurs qui est une business là qu'on fait sur une base régulière.

Conséquemment, les scénarios de référence ont été conçus dans cette optique-là et, évidemment, à court terme, il adresse aussi la pérennité du parc. On l'a vu là, il y a quatre bonnes raisons pour lesquelles on se présente ici pour ce projet-là là, la pérennité faisant partie des quatre préoccupations qu'on avait. Et les besoins nécessaires en vertu de ce que Mesures Canada nous demande, donc on militait en faveur d'un accroissement, je dirais, de certains changements de compteurs de notre parc actuel

pendant les quatre premières années pour, par la suite, convenir d'un rythme annuel moyen constant.

L'objectif étant, à terme, évidemment, de comparer les mêmes affaires, donc en termes de nombre de compteurs, si on veut rendre les deux solutions comparables. Donc, on s'est assuré qu'on avait trois point huit millions (3,8 M) de compteurs dans les deux cas à leur première durée de vie. Je comprends qu'il y a eu d'autres préoccupations sur la deuxième durée de vie, on pourrait en reparler, mais dans l'esprit du scénario de référence, c'est ce qui était là.

Donc, conséquemment, on a mis la fonction « relève » telle qu'on la connaît aujourd'hui, telle qu'on la déploie, et on l'a présenté au prorata de toute l'évolution dans le temps du changement des compteurs avec ce qu'on vous a proposé dans le cas de référence.

Ce que ça permet de faire, évidemment, on n'a jamais ajouté de releveur. Donc, on nous questionnait souvent sur l'efficacité que le scénario de référence procurait. Donc, d'emblée on a déjà intégré de l'efficacité puisqu'on n'a pas ajouté de nombre de releveur et conséquemment on a une croissance, hein! Hydro-Québec a à peu près

cinquante mille (50 000) nouveaux abonnements par année. Donc, le scénario de référence tel que défini permet d'absorber cette croissance-là. Donc, on parle d'environ un million (1 M) de clients sur l'horizon du scénario de référence, donc à quelque...

Bon. Là vous allez me dire que je parle fort. Peut-être que j'ai un trop rapide débit, ça, c'est un autre problème. Ça, vous me connaissez bien à cet égard-là, donc vous me corrigerez au besoin.

Donc, je disais qu'on avait évidemment intégré l'efficacité par la prise en charge de la croissance de la demande de tous nos nouveaux abonnés en n'ajoutant pas de releveur de compteurs. Essentiellement, c'est l'esprit. Et tout autre coût inhérent à notre entreprise, à notre business, évidemment n'est pas du tout considéré dans cette référence. C'est vraiment de présenter la situation, si on n'avait pas de projet, donc telle qu'on la ferait avec les technologies qu'on connaît et la disponibilité des équipements qui sont sur le marché, par rapport au scénario IMA qui, lui, vient évidemment avec sa technologie et un déploiement beaucoup plus rapide sur l'horizon.

LE PRÉSIDENT :

Alors, je comprends que la parole est à vous,
Maître Lussier, pour le contre-interrogatoire.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STÉPHANIE LUSSIER :

Q. [143] Bonjour, Monsieur le Président. Stéphanie Lussier pour l'ACEF de l'Outaouais. Bonjours aux Membres du panel. Je vais vous référer à deux pièces en parallèle pour commencer. C'est la pièce HQD-4, Document 2, qui sont les réponses d'Hydro-Québec Distribution à la demande de renseignements numéro 1 de l'ACEF de l'Outaouais, et je vais vous référer aux pages 4 et 5. Et également, je...

Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

R. Quelles pages, Maître Lussier? Pardon.

Q. [144] 4 et 5.

R. Merci.

Q. [145] Donc, HQD-4, Document 2, aux pages 4 et 5. Et l'autre pièce, c'est HQD-1, Document 1, et c'est à la page 13, à la figure 2.

R. À quelle page pour la pièce HQD-1, Document 1, Maître Lussier?

Q. [146] C'est la page 13, la figure 2.

R. Merci.

11 h 50

Q. [147] Alors à la pièce HQD-4, Document 2, en

réponse à la question 2 a), le Distributeur indique que la, et la réponse commence au bas de la page

4 :

[...] la solution IMA est devenue intéressante pour le Distributeur dès lors où se conjuguent plusieurs facteurs dont les plus importants sont les suivants :

D'abord, il y a

l'évolution à la baisse du prix des compteurs,

Deuxièmement, le Distributeur nous parle des :

opportunités en termes d'âge des compteurs actuels et

troisièmement, le Distributeur indique :

le nombre prévu de départs à la retraite du personnel de l'entreprise.

Il y a ces trois variables-là et à la figure 2, on voit l'évolution du prix des compteurs de deux mille cinq (2005) à deux mille neuf (2009).

J'aimerais que le Distributeur nous indique à partir de quelle année le projet est-il devenu rentable lorsqu'on prend en considération les trois paramètres dont j'ai fait mention, que l'on retrouve à la réponse 2 a), à la page 5 de la pièce

HQD-4, Document 2 et lorsqu'on y ajoute l'évolution du coût des compteurs?

M. GEORGES ABIAD :

R. C'est-à-dire qu'on a toujours dit qu'entre, je crois que c'est en deux mille huit (2008), on pensait déjà comme solution au niveau de l'AMR et en deux mille neuf (2009) on avait le mandat de revoir avant de recommander à l'entreprise quelle solution technologique prendre dans le cadre d'assurer la pérennité du parc de compteurs.

On a constaté à ce moment-là que les prix, on a mis à jour nos études et les prix du compteur de l'IMA qui était quand même un barrière importante dans la rentabilité, avait baissé de façon considérable.

Donc à partir de deux mille neuf (2009) nous avons réouvert l'étude et nous avons repositionné le projet par rapport à, par rapport à sa rentabilité. Cependant, l'objectif d'assurer la pérennité du parc de compteurs était toujours, n'avait pas changé celle-là, elle avait été déjà identifiée comme quoi qu'il faut être proactif et il faut y adresser à un moment donné.

Ce qui restait à sélectionner c'est comment on y arrive, avec quelle technologie. Donc en deux

mille neuf (2009) compte tenu de la baisse des prix importante nous avons fait une pause par rapport à notre décision pour revoir nos recommandations.

Q. [148] Alors est-ce que le projet est devenu rentable à partir de deux mille huit (2008) ou à partir de deux mille neuf (2009)? Merci pour les éléments additionnels, je pense que ça complète la réponse, mais.

R. Oui, c'est à partir de deux mille neuf (2009), donc on a refait les études économiques et là à ce moment-là c'est devenu intéressant et attrayant pour nous économiquement.

Q. [149] Donc les études économiques pour deux mille cinq (2005), deux mille six (2006), deux mille sept (2007), deux mille huit (2008) démontrent que le projet n'est pas rentable, c'est exact?

R. Deux mille cinq (2005) à deux mille neuf (2009) je n'étais pas personnellement impliqué dans le dossier, mais ce que je peux vous dire c'est que nous n'avons pas, nous étions concentrés à ce moment-là à travailler sur la solution AMR, c'est-à-dire nous avons fait un balisage au niveau de l'IMA qui avait été systématiquement écarté compte tenu qu'à ce moment-là le compteur était à trois cents dollars (300 \$).

Donc là à ce moment-là on a commencé à voir de façon sérieuse la solution AMR, pendant cette période-là. Alors donc quand vous dites qu'il n'était pas rentable, c'est-à-dire que l'IMA à trois cents dollars (300 \$) le compteur n'avait pas été retenu comme solution pendant ces années-là. Ce qui a été retenu à ce moment-là à analyser c'était la solution AMR, « Drive by ».

Q. [150] J'aimerais que vous déposiez les chiffres ou les analyses économiques qui sous-tendent votre, votre explication pour les années deux mille cinq (2005) à deux mille onze (2011), s'il vous plaît.

Me MARIE-JOSÉE HOGUE :

Bien je ne comprends pas la nécessité de déposer tous les chiffres, il y a beaucoup, beaucoup de chiffres au dossier pour supporter le caractère économique de ce projet-ci. Je ne vois pas du tout l'utilité de retourner en arrière pour des projets qui n'ont pas été présentés, qui n'ont pas vu le jour là.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Je ne demande pas qu'on retourne en arrière et qu'on refasse des calculs. Ce que l'ACEF de l'Outaouais voudrait voir, voudrait voir déposer au dossier ce sont les chiffres et les analyses

économiques qui démontrent que le projet est devenu rentable à partir de deux mille neuf (2009).

Et qu'il n'était pas rentable avant puisque nous sommes dans l'étude de la rentabilité dans les coûts, il me semble que c'est une information qui est tout à fait pertinente compte tenu des variables élaborées par le Distributeur lui-même et du tableau que l'on retrouve à la figure 2.

11 h 55

LE PRÉSIDENT :

Non mais là, vous faites une demande d'information sur une preuve qui a été déposée en juin deux mille onze (2011).

Me STÉPHANIE LUSSIER :

C'est suite, Monsieur le Régisseur, en tout respect, aux réponses du Distributeur à la demande de renseignements numéro 1 de l'ACEF de l'Outaouais, et cette réponse-là elle a été donnée en octobre. Alors, nous, on reçoit la réponse et maintenant on est audience. Alors on regarde la question de la rentabilité et ce dont on veut s'assurer, ce qu'on voudrait voir déposés au dossier ce sont les chiffres qui démontrent l'explication offerte par le Distributeur.

LE PRÉSIDENT :

Le témoin a répondu qu'à trois cents piastres (300 \$) du compteur, même la solution « Drive By » n'était pas vraiment rentable et que c'est devenu rentable de le faire quand les compteurs coûtaient cent dollars (100 \$). Je ne sais pas qu'est-ce que vous voulez avoir de plus que ça. Ça m'apparaît bien clair ça.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Je vais passer à ma prochaine question.

Q. [151] Je vous réfère maintenant à la pièce B-0016, HQD-2, Document 1, qui sont des demandes de renseignements, des réponses en fait du Distributeur à la demande de renseignements numéro 1 de la Régie. En réponse à la question 1.2 à la page 4.

Le Distributeur nous indique :

Les fournisseurs retenus par le Distributeur au terme de l'appel de propositions no 2 visant l'acquisition des compteurs ont indiqué que leurs compteurs de nouvelle génération, pour les clients résidentiels et CII, ont une durée de vie technique de 20 ans ou plus.

Et le Distributeur décide d'accorder une vie comptable de quinze (15) ans.

J'aimerais que le Distributeur précise si cette stratégie ou cette démarche ou cette méthode est régulièrement appliquée chez le Distributeur dans l'amortissement de ses actifs. Et dans votre réponse, s'il vous plaît, j'aimerais que vous me donniez des exemples en prenant des actifs qui auraient une même durée de vie ou une durée de vie semblable.

M. RÉMI DUBOIS :

R. Bon, ce qui est important pour le Distributeur, évidemment, c'est de convenir de respecter les règles comptables en vertu desquelles on doit élaborer les états financiers de l'entreprise.

Donc, quand on parle d'une durée de vie comptable de quinze (15) ans c'est avec ça qu'on doit travailler dans le cadre du présent projet. Que des actifs ont la possibilité d'être extensionnés et avoir une durée de vingt (20) ans, on s'en réjouit dans la mesure où on n'a pas nécessairement à réinvestir constamment pour... pour avoir ces actifs-là toujours présents dans... présents en actifs sur le réseau comme tel.

Donc, ce n'est pas une pratique qu'on

visé à faire de façon systématique. Quand ça se présente on le fait. Puis dans le cadre des compteurs, je pense que le panel 2 en a parlé à plusieurs occasions sur la possibilité, suite aux échantillonnages et étalonnages, de revisiter les sceaux de Mesures Canada et de donner une deuxième durée de vie, si on veut, à certains actifs.

Je ne sais pas si je répons, Maître Lussier, à votre question.

Q. [152] En partie. Et je me permets de poser la question au panel 3 parce qu'on m'a référée au panel 3. Alors j'aimerais dans votre réponse que vous précisiez, s'il vous plaît, s'il y a d'autres actifs d'une... d'une même durée de vie ou d'une durée de vie semblable qui sont traités de la même façon par le Distributeur.

R. Traités au niveau de? D'un projet?

Q. [153] Au niveau par exemple, bien, au niveau du fait qu'on y accorde, c'est-à-dire qu'une durée de vie est désignée, comme ici on parle d'une durée de vie de vingt (20) ans. Mais le Distributeur va lui accorder une durée de vie comptable de quinze (15) ans. Alors j'aimerais savoir s'il y a d'autres exemples chez le Distributeur où une telle méthode est mise en application, ou une telle démarche?

R. On peut peut-être citer d'autres types de projets qui ont... qui ont été présentés. Je veux juste assez bien capter la question comme telle. Mais on a présenté à la Régie un projet de réfection d'un bâtiment d'Hydro-Québec, le 201 Jarry, donc qui était rendu à la fin de sa vie utile et il était complètement amorti à ce que je sache. Donc, on a dû... On l'a fait... On l'a fait, je dirais, comme tout bon citoyen qui détient des actifs, on l'a toujours entretenu au prorata du temps, mais il est venu un temps où il fallait refaire complètement le bâtiment. Donc, il était... il était sûrement amorti par rapport à sa valeur estimée au niveau comptable, mais on a dû présenter à un moment donné un certain projet pour le régler.

Q. [154] Ma prochaine question toujours au même document.

Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

On assure la pérennité de l'immeuble!

LE PRÉSIDENT :

Maître Lussier, peut-être que l'on pourrait prendre la pause pour le déjeuner. On pourra aller voir, on pourra aller parler aux plombiers puis leur dire que..., je sais qu'il y a beaucoup de problèmes de plomberie dans l'immeuble. On pourra leur dire de

revenir vers quatre heures (16 h), ça serait une meilleure idée. D'accord?

Me STÉPHANIE LUSSIER :

D'accord.

LE PRÉSIDENT :

Ça va aller beaucoup mieux pour vous n'est-ce pas.

Alors ajournement d'urgence pour le déjeuner.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Et reprise à?

LE PRÉSIDENT :

On revient, reprise à treize heures (13 h).

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Merci.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

13 h 02

REPRISE DE L'AUDIENCE

LA GREFFIÈRE :

Veillez prendre place, s'il vous plaît.

LE PRÉSIDENT :

Alors, Maître Lussier, vous ne devriez pas être dérangée. On faisait des travaux d'aménagement en haut. Ça devrait aller. Allez-y.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Merci, Monsieur le Président.

Q. [155] Stéphanie Lussier pour l'ACEF de l'Outaouais.

Rebonjour aux Membres du panel.

Je vous réfère à la pièce HQD-2, Document 1 à la page 5. Ce sont les réponses d'Hydro-Québec à la demande de renseignements numéro 1 de la Régie. Au bas du paragraphe en réponse à la question 1.4, en fait la question 1.4 c'était :

Veillez expliquer en quoi le fait que plus de 45 % des compteurs ait plus de 25 ans justifie de remplacer la totalité du parc de compteurs à l'intérieur d'une période de 5 ans pour préserver la pérennité du parc.

Et à la fin du paragraphe à la page 5, le Distributeur indique :

Le Distributeur ne peut donc pas remplacer les compteurs actuels par des compteurs de nouvelle génération en fonction de leur âge, car les gains liés à leur lecture automatisée à distance seraient alors retardés dans le temps.

En acceptant cette hypothèse à l'effet que les gains soient retardés dans le temps, quelle est la rentabilité du projet quant au remplacement des compteurs actuels par des compteurs de nouvelle

génération qui se fait dans le temps en fonction de l'atteinte de la fin de la durée de vie des compteurs actuels?

LE PRÉSIDENT :

Le passage que vous avez lu c'est à la page 5?

Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

R. Page 7.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Le passage que j'ai, sous toute réserve d'erreur de ma part, là, c'est à la page 5 de la pièce HQD-2, Document 1, et c'est le premier paragraphe de la réponse. Le passage en question, c'est la dernière partie de ce premier paragraphe de la réponse et c'est

Le Distributeur ne peut donc pas
remplacer les compteurs actuels par
des compteurs...

LE PRÉSIDENT :

O.K.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

... de nouvelle génération en fonction de leur âge, car les gains liés à leur lecture automatisée à distance seraient alors retardés dans le temps.

Dans l'éventualité où on accepte ce retard au

niveau des gains, est-ce que... quelle est la rentabilité du projet?

M. GEORGES ABIAD :

R. Pardon. C'est-à-dire que vous voulez savoir si on remplaçait plutôt le parc. Au lieu de le faire sur cinq ans, on le remplace sur quinze (15) ans en fonction de l'âge des compteurs? Parce qu'il faut comprendre exactement les hypothèses que vous proposez, Maître Lussier.

Q. [156] Oui, bien sûr. Le Distributeur nous dit : on ne saurait retarder le projet dans le temps parce qu'il y a des gains à faire et donc on ne saurait remplacer les compteurs actuels par des compteurs de nouvelle génération en fonction de leur âge. Et, nous, ce que nous vous demandons c'est si on acceptait de changer les compteurs à la fin de leur durée de vie, quelle est la rentabilité du projet?

M. RÉMI DUBOIS :

R. Bien, je ferais... je ferais juste une réponse a contrario puis je vous dirais, ça ressemblerait davantage au scénario de référence qui, lui, est deux cents... deux cents millions (200 M\$) moins rentable que si on allait au IMA, qui fait ça en quelque sorte.

Le problème dans la question que vous posez

c'est... ce n'est pas juste le fait de changer les compteurs quand ils arrivent à la fin de leur vie utile. C'est que la façon que le scénario est monté, quand on vous dit qu'il faut faire un déploiement massif, ça nous donne un « leverage », excusez-moi, un levier important sur le coût du compteur et de son installation. C'est ça, c'est ce qui fait la rentabilité même du projet d'y aller avec un grand volume avec des prestataires de service.

Donc, ce n'est pas seulement ce que vous proposez comme... comme solution que de le reporter dans le temps plutôt que l'ensemble du scénario tel qu'il est présenté dont il faut parler.

Q. [157] Vous avez fait chez Hydro-Québec l'analyse économique dans l'éventualité où on décidait de changer les compteurs une fois qu'ils sont rendus à la fin de leur vie utile?

M. GEORGES ABIAD :

R. Il faudrait juste vérifier, mais je crois que nous avons déposé plusieurs scénarios et nous avons fait des simulations du scénario IMA. On avait fait deux, trois versions. Il faudrait voir s'il n'y a pas une des versions qu'on a faites qui répond à votre question.

Q. [158] O.K. Et est-ce que je peux vous demander, parce que ma prochaine question, c'était de le déposer au dossier. Vous me dites c'est probablement possiblement déjà au dossier.

13 h 08

Dans l'éventualité où ce n'était pas au dossier, s'il vous plaît, je vous demanderais de déposer l'analyse économique reliée à la rentabilité du projet si on changeait les compteurs à la fin de la durée de vie utile.

Me MARIE-JOSÉE HOGUE :

Seulement si ça a été fait parce que s'il n'y a pas de scénario complet qui a été élaboré, on ne va pas faire le travail de refaire un scénario économique, là.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

D'accord. Monsieur le Président, je ne demande pas qu'Hydro-Québec refasse ou procède à de nouveaux calculs, je voudrais simplement pouvoir voir ce qui a été fait jusqu'à maintenant quant à cette hypothèse-là.

M. GEORGES ABIAD :

R. D'accord. C'est ce qu'on a déposé dans... On va vérifier ce qu'on a déjà déposé et on va vous le dire.

Q. [159] D'accord. Merci.

Me MARIE-JOSÉE HOGUE :

HQD-4, Document 13, page 16 de 25, comporte, notamment à la fin là, il y a un tableau 5 que vous pouvez peut-être regarder. Ça peut répondre, à tout le moins, à certaines de vos questions.

LE PRÉSIDENT :

Et Maître Lussier là, il ne faut jamais perdre de vue là qu'on regarde la rentabilité du projet du Distributeur tel qu'il est présenté. C'est sûr qu'il pourrait y avoir toutes sortes d'autres scénarios là, mais là, il y a deux scénarios. Le scénario où on continue comme d'habitude, ça a ses coûts là. Alors, il faut regarder la rentabilité du scénario qui nous est déposé. Peut-être qu'il pourrait y avoir un scénario où on garde les choses plus longtemps, et caetera, là, n'est pas la question.

Le Distributeur n'a pas à faire toutes sortes de scénarios autres que son projet qui est déposé. Il s'agit de voir si le projet qui est déposé, la preuve est satisfaisante, est-ce que, oui ou non, la rentabilité est démontrée selon le scénario qui est déposé.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

D'accord. Alors, ça complète mes questions pour ce panel. Je vous remercie, Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

Nous en sommes à l'ACEF de Québec, Maître Falardeau.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DENIS FALARDEAU :

Q. [160] Monsieur le Président, Denis Falardeau pour l'ACEF de Québec. Messieurs, bonjour. Je vais faire un bref retour dans le rapport d'Accenture, le document HQD-1, Document 3.1. Simplement pour mentionner deux constatations d'Accenture à la page 6, à l'avant-dernier paragraphe. On se rappelle que, dans ses remarques, on nous disait que :

Accenture ne se positionne pas, dans le présent rapport, sur l'analyse coûts / bénéfices du projet ainsi que sur tout autre élément financier s'y rapportant.

Et s'il y a une remarque parmi celles, à mon avis, qui mérite d'être retenue dans le rapport, il y a celle de la page 8, au paragraphe immédiatement sous le... l'intertitre en gras, là, « Hydro-Québec, une société d'État verticalement intégrée » et Accenture nous dit :

Hydro-Québec couvre les activités de production, transport et distribution d'électricité dans la province et est propriété du gouvernement du Québec. L'efficacité de ses opérations est un axe majeur de développement.

Et j'insiste sur la suite :

La diversification de ses offres et services, avec le but d'aller chercher de nouveaux clients, n'est pas un enjeu comme cela peut être le cas dans des marchés ouverts à la concurrence.

Étant donné que... et je répète un peu la question que j'avais mentionnée au panel 2. Étant donné que nous sommes dans une situation de monopole, ce que je comprends de cette observation-là d'Accenture, c'est que l'attrait concurrentiel du système IMA ou, du moins, du déploiement total de toutes ses fonctionnalités, ne revêt pas le même intérêt, si je peux dire, en termes concurrentiel ou en termes attractif pour de la clientèle. Nous sommes en situation de clientèle captive, nous, pauvres consommateurs tant industriels que résidentiels.

Dans ce sens, un point de vue économique, est-ce que ça vaut la peine de prévoir tant de

fonctionnalités dans le projet tel que vous nous l'avez présenté?

M. GEORGES ABIAD :

R. Bien, c'est-à-dire qu'on a vu la liste des fonctionnalités, Maître Falardeau là, il y en a à peu près douze (12), quatorze (14) là qui sont habituellement greffées à un projet d'IMA. Il y en a là-dedans qui n'ont absolument rien à faire avec le constat d'être vertical ou non. Je crois que, ça, c'est... ici, ça touche un aspect du contexte du Québec, détection de panne, rétablissement, localisation des pannes, donner de la formation sur la consommation par Internet, en but que nos clients puissent agir et dans le fond se comporter différemment dans leur consommation, apporter de l'efficacité énergétique.

13 h 12

Ce sont tous des éléments qui, qui ne font que rehausser notre offre de services à notre clientèle, indépendamment du fait qu'on soit dans un contexte, l'intégration des véhicules électriques, c'est, c'est...

Donc le point est que ce n'est pas nécessairement le seul point où que les fonctionnalités sont forcément là parce qu'il y a

un contexte de concurrence. C'est un aspect. C'est même que je le comprends dans le texte, c'est un des aspects qui différencie le contexte québécois d'autres contextes, mais ça ne veut pas dire, ce n'est pas égal au fait qu'il faut tout enlever les fonctionnalités qui sont présentes dans le cadre d'un projet IMA.

Q. [161] Je comprends très bien. Mais en même temps ce qui, ce qui me chicote un peu dans le scénario c'est que, comment je pourrais dire, si j'ai un véhicule tout terrain et que je me promène jamais à l'extérieur de la grande ville, pourquoi je me suis acheté un véhicule tout terrain.

Il y a des fonctionnalités qui sont là, je comprends qu'elles sont là, à titre de potentialité, mais d'un point de vue économique, j'imagine que vous avez évalué quand même un peu le coût du déploiement de telles fonctionnalités, et caetera, et caetera?

R. Maître Falardeau, on revient toujours sur le point suivant, présentement nous nous sommes assurés dans le périmètre de trois choses, dans le fond deux fonctionnalités et une chose très importante, c'était tout au long de l'appel d'offres avec tous nos soumissionnaires, c'est de s'assurer que l'on

puisse lire à distance et le branchement-débranchement à distance.

Mais il y avait également un aspect important dans notre périmètre autre que la fonctionnalité, c'est l'évolution de cette technologie-là. Et nous l'avons mentionné à maintes reprises, dont monsieur Richard l'a mentionné dans sa journée d'ouverture.

Chacun, chacune des fonctionnalités qu'on a mis en place, qui est incluse et dans la plupart des cas on l'a démontré que ce sont des fonctionnalités qui viennent de base maintenant. On ne paie pas plus pour ces fonctionnalités-là.

Ce qui reste à développer, c'est l'aspect cas d'affaire d'une telle fonctionnalité, c'est-à-dire son coût, son analyse de marché, son, son apport à l'efficience, son apport au service à la clientèle, est-ce que cette telle fonctionnalité coupe les coûts au Distributeur ou augmente le service au client.

Et par la suite, il y a un positionnement qui va se faire à l'intérieur de l'entreprise. Nous avons priorisé comme vous avez pu le voir et le constater la subtilisation, parce que nous avons quand même été plus loin dans un contexte de projet

pilote.

Nous avons, nous sommes sur le point d'activer la localisation des pannes. Donc tous ces cas-là vont faire l'objet d'une analyse d'affaire, un cas d'affaire, un budget, une rentabilité.

Et le cas échéant, dépendamment des coûts qui sont impliqués seront déposés pour l'autorisation par la Régie ou seront tout simplement adoptés par l'entreprise comme étant la façon de faire pour y arriver. Donc c'est ça le périmètre. C'est ça le projet.

Q. [162] Justement vous parlez de cas d'affaire, je reviens avec les questions que j'avais annoncées ce matin, là. J'imagine que dans le cas d'affaire il y a aussi l'image corporative. Je peux comprendre qu'au tout début, lorsque le projet sait, comment dire, concocter, les réactions du public n'étaient pas encore présentes.

Mais est-ce que vous avez constaté selon les expériences d'ailleurs ou même déjà chez nous, est-ce que vous avez examiné la possible, le possible impact négatif par rapport à l'image corporative d'Hydro et les conséquences économiques en termes j'imagine par exemple de transition vers le tout à l'électricité chez des clients qui ne le

sont pas actuellement ainsi de suite?

R. Le dernier bout je ne l'ai pas, je n'ai pas très bien compris.

Q. [163] Dans le fond, il y a l'image corporative qui est quand même très importante, mais il y a encore aujourd'hui des clients qui sont chez vous uniquement pour l'éclairage, qui ne sont pas tous à l'électricité.

Est-ce que ça peut être, là, je spécule, mais est-ce qu'une image négative peut influencer justement des décisions de futurs clients à transiter vers le tout à l'électricité?

R. Écoutez, je ne peux pas, je ne peux pas spéculer sur ce que vous venez de dire à la fin, ça c'est... Il est clair, net et précis que nous avons pris note et très bien note, des très bonnes notes de qu'est-ce qui se passe tout au long de ce déploiement-là au niveau des pilotes.

On a toujours mentionné par ailleurs que nous étions sensibles. Pour nous comme je vous dis la dernière fois tous, tous nos clients, il n'y a pas d'opposant ici, il n'y a de pour, il n'y a pas de victoire, il n'y a pas de défaite. C'est tous des clients.

Et nos clients, c'est important d'écouter

qu'est-ce qu'ils ont à nous dire et nous avons, nous sommes en train d'ajuster d'ailleurs. Le premier pas qui a été fait dans ce sens-là, c'est le dépôt d'un programme d'option de retrait. Nous avons mis en place tout un plan de communication parmi peut-être les gens qui ne sont pas là, qui sont tous là aujourd'hui, ils n'ont pas constaté.

Mais nous sommes dans plusieurs Salons de l'habitation, on voulait parler directement avec les gens, nous avons un plan de communication très agressif par la suite sur explications plus détaillées sur les impacts de la santé. Nous avons, nous sommes en train de se préparer, de nous préparer de façon très structurée dans un plan intégré de communications pour assurer le maximum d'informations et de transparence à nos clients. Donc ça c'est pris en compte.

13 h 19

Puis comme je vous dis, de façon concrète par rapport aux gens qui sont sensibles à l'effet de l'électro... de la radiofréquence, la sensibilité, donc nous avons aussi réagi en déposant un programme d'option de retrait à la Régie, comme vous avez pu le constater.

Q. [164] Toujours dans la même veine, concernant votre

image, là, je considère... il y a quelque chose de contradictoire. Vous nous dites les compteurs, les RF, il n'y a pas de problème, c'est scientifiquement démontré, pas de problème, ainsi de suite, et en même temps, vous envoyez le signal, pour les personnes qui sont craintives, l'option de retrait est possible. S'il n'y a pas de problème pourquoi ne pas imposer à la totalité des clients ce système étant donné que vous considérez qu'il est sans problème du côté de la santé? Parce que là il y a un signal contradictoire. Vous reconnaissez de façon implicite qu'il peut y avoir, en tout cas, du moins des problèmes subjectifs.

R. Écoutez, ce n'est pas parce qu'on a... on fait l'option de retrait à nos clients qu'on est en train de dire que ce n'est pas... ce n'est pas bon pour la santé, là. Ce qu'on dit tout simplement c'est qu'on a écouté... on a écouté ce que les gens nous disent et à toutes fins pratiques, Maître Falardeau, on n'est quand même pas pour entrer avec un « bulldozer », là, je veux dire, vous comprendrez ce que je dis.

Le client, quand moi je l'ai constaté dans Villeray, douze (12) clients ne veulent pas qu'on change le compteur, j'ai retenu les ordres de

travail, là. Il faut quand même être respectueux, à l'écoute et s'ajuster en conséquence, là, je veux dire. Nous, notre travail, nous sommes convaincus, là, je veux dire, dans Hydro-Québec, il y a des pères, des mères, des parents, des grands-parents, j'en suis, on ne mettra pas des compteurs qui vont faire... qui ne seront pas... sont néfastes à nos enfants, là, ce n'est pas ça le point.

Mais on est tous convaincu de ça et on est tous en arrière du projet par rapport à ça. Ça n'empêche pas qu'il faut écouter ce que nos clients nous disent. Il faut respecter ce que les gens vivent et on n'a pas à juger de ça.

Donc on doit s'assurer, dans un geste comme celui-ci, de préserver l'intégrité de notre cas d'affaires, sa rentabilité, ses bénéfices pour l'ensemble de nos clients, tout en respectant et donnant une option à ceux et celles parmi nos clients qui sont... qui sont sensibles à cet effet-là.

Q. [165] Reprenons la situation que la Régie vous a soulevée ce matin concernant, là, les chambres de compteurs. Si je suis votre réflexion, votre logique, en termes d'accommodement, si je puis dire, là, je comprends que c'est à la mode ce

terme-là, mais en termes d'accommodement, là, est-ce que ce serait, somme toute, quand même peu dépenser si Hydro prévoyait pour des situations telles que les chambres de compteurs, un système filaire avec une antenne ou quelque chose justement qui... c'est parce que ce que j'ai cru comprendre de ce matin c'est que, dans le fond, ce n'était pas faisable, c'était uniquement du RF même pour les chambres de compteurs, ainsi de suite.

R. Maître Falardeau, il y a une chose que je vais vous dire, nous sommes en vigie constante de tout ce qui se passe au niveau technologique dans le marché par rapport à ça, nous le demeurerons. Et s'il y a des impacts dans le futur, des développements dans un sens ou dans un autre, aujourd'hui c'est une idée qui a sorti, demain c'est une autre idée qui peut sortir, nous on se doit, quand on l'offre, que ça soit prouvé, que ce soit quelque chose qui est concret pour nos clients et nous sommes en vigie constante par rapport à ces... à ces percées-là. Et comme... et le cas échéant, Maître Falardeau, on va... on va ajuster en conséquence nos offres, là.

Au moment qu'on se parle, et ça j'aimerais beaucoup qu'on... au moment qu'on se parle, il n'y a pas... l'offre qu'on a déposée par rapport à

l'option de retrait, c'est celle qui est... qui est solide et qui est offerte par le marché en partie. Il y en a d'autres qui ont d'autres contextes qui font qu'ils offrent d'autre chose, là, mais celle qu'on offre, là, c'est celle qui va faire le... ce qui fait le travail puis on est certain de le faire.

Si ça change dans le futur, dans deux ans, trois ans, il y a beaucoup de choses qui sont en développement, on le sait, on le suit, on n'est quand même pas pour promettre des choses qui peuvent tomber, là, avec le temps, donc il faut s'assurer que ces technologies-là soient au rendez-vous pour ce type d'option de retrait qu'on offre.

Q. [166] Allons-y maintenant avec les deux scénarios, le scénario que je vais appeler le scénario statu quo et le scénario IMA. Dans l'analyse...

LE PRÉSIDENT :

Ça serait peut-être plus clair si vous l'appeliez le scénario de référence.

Me DENIS FALARDEAU :

De référence.

LE PRÉSIDENT :

Parce que c'est comme ça que c'est présenté.

Me DENIS FALARDEAU :

Parfait.

LE PRÉSIDENT :

Puis il n'y aura pas d'ambiguïté, référence,
scénario IMA.

Me DENIS FALARDEAU :

Q. [167] Donc je rebobine! Allons-y avec le scénario
de référence par rapport au scénario IMA. Dans
l'analyse économique, là, vous avez tenu compte,
j'imagine, là, des frais pour disposer des anciens
compteurs?

R. Pardon, excusez-moi, je suis en train de chercher,
là... vous n'avez pas encore dit la chose, mais on
va se placer, on s'excuse, là, on est en train de
se préparer, c'est pour ça.

Q. [168] C'est ça, c'est parce qu'il y a quand même
des, comment dire, des grands postes comptables,
là, dans les deux scénarios, mais le... ce que ça
va coûter pour disposer des compteurs, là, s'en
débarrasser, c'est inclus dans ces grands chiffres-
là?

R. Oui.

13 h 24

Q. [169] Je vous invite à prendre HQD-1, document 1,
et plus précisément à la page 35, on va parler, là,

des coûts d'installation, là, des nouveaux compteurs, page 35 à la ligne 1, et je vais citer pour les fins de la sténographie.

Le rythme d'achat et d'installation des compteurs de nouvelle génération de 584 M\$ suit celui du déploiement prévu. Les prix d'achat des compteurs résultent du 2e appel de propositions.

Maintenant, prenons le document HQD-2, Document 1, à sa page 27. Et à la page 27, toujours pour les fins de la sténo, je vais lire la question et la réponse 9.1. On vous demandait... Est-ce que je vais trop vite, Messieurs? Ça va?

M. RÉMI DUBOIS :

R. Ça va. Merci.

Q. [170] On vous demandait à la question 9.1 :

Veillez indiquer comment et sur quelles bases le Distributeur a estimé le coût d'installation des compteurs.

Et vous répondiez :

Le Distributeur a estimé le coût d'installation des compteurs à partir de son expérience et de données de balisage fournies par la firme Accenture.

Ce qui nous amène la question suivante, là, pourriez-vous nous dire comment vous avez ajusté le prix d'installation en tenant compte du nombre d'installations? C'est quand même beaucoup plus élevé que la pratique courante, si je peux m'exprimer ainsi. Le prix de revient a été évalué comment?

M. GEORGES ABIAD :

- R. Vous voulez savoir comment on a établi que le rythme d'installation dans le scénario d'IMA a reflété la réalité, c'est ça?
- Q. [171] Bien, c'est ça, c'est parce que vous dites, on est parti, on a évalué ça à partir de notre expérience. Mais ce que je déduis de votre expérience, c'est un peu la pratique, j'allais parler de routinière, ce n'est pas quand même un chantier d'envergure comme on va vivre, là, là.
- R. Bien oui, je comprends, oui, vous avez raison. Non, non, c'est-à-dire que vous avez raison que notre rythme actuel est loin de cinq mille (5 000) compteurs par jour. Cependant, on a regardé quand même un balisage de projets semblables au nôtre. Un qui était très proche de nous, dans le fond, très proche relativement. Je ne parle pas de distance, je parle en termes de proximité, de travail qui va

être fait. C'est BC Hydro, par exemple. Il avait déjà commencé. Ontario Hydro avait déjà fait. Ottawa Hydro avait déjà été fait.

Donc, sans nommer toutes les listes des utilités qu'on a rencontrées et qu'on a vues, et qu'il y avait un rythme établi, dans un environnement semblable au nôtre, hein, l'hiver, la neige, un petit peu des compteurs intérieurs. Et le rythme de déploiement qui avait été atteint par ces entreprises-là me permettait de croire que, un peu genre en partant dire, bien, un, il y a des joueurs dans le marché, il y a des joueurs importants qui supportent ce type d'installation-là.

Donc, ce n'est pas un joueur qui a le monopole de toutes ces installations-là. Donc, il y a plusieurs joueurs qui jouent là-dedans, là, bqui ont l'expertise dans le gros volume d'installations. Les rythmes qui ont été atteints par ces entreprises-là sont quand même beaucoup plus dans certains cas que qu'est-ce que, nous, on recherchait.

Et le troisième, on sait que, nous, nos installateurs à l'interne, au moins par jour, ou par installation, combien de temps ils vont prendre. Donc, les trois ensemble, combinés avec le

fait que c'est faisable, c'est quelque chose qui a été prouvé ailleurs, puis assez de joueurs pour pouvoir répondre à notre appel d'offres, nous étions confiants à ce moment-là des chiffres. Par ailleurs, on le dit dans la réponse que lorsqu'on a reçu les offres, bien, là, ça venait confirmer ce qu'on avait prévu dans le cas d'affaires.

- Q. [172] Ça me fait penser, c'est un -comment dire- un à-côté. Mais étant donné qu'il va quand même y avoir un déploiement assez large, est-ce que vous avez pensé peut-être à des aspects de correction, comme on connaît tous le phénomène du croisement de compteurs, ainsi de suite, est-ce qu'il va y avoir une invitation soit aux propriétaires ou aux locataires de vérifier s'il n'y a pas un problème de ce côté-là ou même du côté des installateurs, est-ce qu'il va y avoir une... Allez-y!
- R. Écoutez, je vais aller sur le maximum que je peux aller, parce qu'il y a la question d'élément de confidentialité et non pas parce que... bien, parce qu'il y a question de sécurité là-dedans aussi. Les cas qui vont être identifiés nous seront signalés. Il y a un code qui a été mis en place pour signaler.
- Q. [173] Donc c'est déjà prévu?

R. C'est prévu. C'est juste ce que je peux vous dire.

13 h 30

Q. [174] Parfait. Allons-y maintenant toujours avec le HQD-1, Document 1 à sa page 35, à la ligne 16. Et on nous mentionne :

Les investissements autres de 21 M\$ se composent principalement de la conception de la formation, des frais d'assurance qualité et des travaux effectués par les maîtres électriciens.

On fait référence à quoi quand on parle d'assurance qualité et des travaux là, qui vont être faits par les maîtres électriciens?

M. RENAUD GRAVELINE :

R. Oui, quand on parle des maîtres électriciens, dans le fond dès qu'il va y avoir des enjeux de sécurité au niveau des... des installateurs, il y a un électricien qui est appelé sur place pour vérifier l'installation pour s'assurer que tout est conforme

Q. [175] Quelqu'un de chez vous? Parce qu'il y a aussi des installateurs privés, là. C'est quelqu'un de chez vous?

R. Et des maîtres électriciens externes.

Q. [176] Aussi.

R. Oui.

Q. [177] Et du côté de l'assurance qualité?

R. Assurance qualité c'est tous les bancs d'essais requis pour justement la vérification des compteurs et tout ça. Tout l'équipement requis. Avec un volume comme ça, naturellement il va y avoir beaucoup plus de... d'assurance qualité à faire et c'est ce qui est couvert par ça.

Q. [178] Allons-y maintenant avec HQD-2, Document 1 à la page, ou plutôt aux pages 10 et 11, et plus précisément les questions 3.1 et 3.2. À 3.1, il vous était demandé... Est-ce que ça va, Messieurs?
Oui.

LE PRÉSIDENT :

C'est parce que vous n'avez pas les mêmes pages.
C'est parce que là, votre question 3.1 elle est à la page 12, elle n'est pas à la page 10 ou 11.

Me DENIS FALARDEAU :

Moi, je l'ai à la page 10, 10 sur 58.

LE PRÉSIDENT :

À moins que ça soit moi qui sois dans l'erreur,
mais ma version papier.

M. GEORGES ABIAD :

R. On est à la page 12 nous aussi.

Me DENIS FALARDEAU :

Q. [179] Ah! Oui?

R. 12, oui.

LE PRÉSIDENT :

Depuis le début il y a un petit décalage.

M. GEORGES ABIAD :

R. Oui, oui, on a remarqué ça.

LE PRÉSIDENT :

Entre vos pages puis les miennes.

Me DENIS FALARDEAU :

Pourtant ça vient, je veux dire ça vient du même centre. Je ne comprends pas, là. Je les ai fait imprimer chez Bureau en Gros à Montréal, peut-être qu'ils ont un décalage de deux pages, je ne sais pas.

LE PRÉSIDENT :

Ça ne fait rien, avec les numéros de questions on va finir par se retrouver.

Me DENIS FALARDEAU :

Q. [180] Bon, allons-y tout de même à la question

3.1 :

Veuillez indiquer quelle entreprise
fournira le service de
télécommunication de type cellulaire
ou satellite requis pour le

fonctionnement du WAN.

Et là, il était répondu que :

Suite à un appel de propositions, le service de télécommunication sera fourni par Rogers Communications inc. [...].

À 3.2, on vous demandait :

Veillez indiquer les montants associés à ce service et si ces coûts sont actuellement pris en compte dans les coûts du projet. Dans la négative, veuillez indiquer pourquoi.

Et il était répondu :

Les montants associés au service de télécommunication sont inclus aux charges du projet sous la rubrique « Télécommunications » du tableau 4 de la pièce HQD-1, document 1.

On parle de coûts, là, qui ont été estimés ou basés, là, sur des prix fermes, là, une entente, quelque chose... quelque chose du genre?

M. GEORGES ABIAD :

R. La réponse...

Q. [181] Autrement dit, est-ce qu'il y a un contrat, là?

R. À la réponse 3.1 vous remarquez, de la page 12,

Monsieur le Président, c'est page 12.

Q. [182] Bien, qui est 10 pour moi, là.

LE PRÉSIDENT :

C'est parce que j'ai changé mes lunettes récemment puis je suis en train de me demander si j'ai fait un bon investissement.

Me DENIS FALARDEAU :

Je vais aller poser des questions à Bureau en Gros.

M. GEORGES ABIAD :

R. Si vous remarquez c'est écrit :

Suite à un appel de propositions, le service de télécommunication sera fourni par Rogers Communications inc. tel qu'indiqué à la ligne 18 [...]. Toutefois, le Distributeur rappelle que l'ensemble des contrats conclus dans le cadre du projet LAD sont conditionnels à l'autorisation du projet par la Régie.

Pardon, excusez-moi. Je vais le relire très tranquillement. Je vais le recommencer. Donc, dans ce paragraphe plutôt on est en train de dire que les contrats sont conclus avec Rogers. Donc c'est vraiment les éléments contractuels qui sont

reflétés.

Q. [183] O.K., parfait. Concernant la durée de vie et la résiliation des compteurs à HQD-1, Document 1. Mais là j'hésite à donner la page, là. S'il y a seulement un décalage de deux pages, pour moi c'est 36, donc pour vous ça va être 38, à la ligne 14.

Me MARIE-JOSÉE HOGUE :

C'est dans quelle section dans votre document?

Me DENIS FALARDEAU :

Ligne 14. Et je vais citer toujours pour le sténo :

Avec le projet LAD, le remplacement des appareils par des compteurs de nouvelle génération conduit à une révision de la durée de vie qui engendre un amortissement accéléré et des charges de radiation de l'ordre de 51 M\$ sur la durée du projet LAD.

13 h 34

Et là, il y a l'annotation 4 qui nous informe que

Il y a au moins :

[...] 17,3 M\$ en 2012 se décomposant en 7,4 M\$ d'amortissement additionnel et de 9,9 M\$ de charges de radiation des appareils en service.

Et un petit peu plus loin, à la page 37, ligne 6,

vous nous mentionnez :

La radiation de ces actifs sera une
priorité du Distributeur en 2012 et il
fera état des mesures d'atténuation
proposées dans son dossier tarifaire
[...].

Quand on parle que ça va être une priorité pour
deux mille douze (2012), on parle de quoi? Ça va se
traduire comment?

M. GEORGES ABIAD :

R. C'est-à-dire que c'est une priorité pour voir quel
serait le plan d'atténuation qu'on mettrait en
place pour la récupération de ces compteurs-là,
c'est une priorité à être gérée par le projet et
les gens impliqués pour atténuer l'impact de
l'amortissement et de la radiation.

Q. [184] O.K. Est-ce que j'ai bien compris? Donc, en
deux mille douze (2012), c'est plus - comment dire
- vous allez concevoir la façon de faire, mais en
prévision d'un futur rapproché.

R. C'est-à-dire concevoir dans la mesure où on va
mettre un plan de match en place et lorsqu'on
aurait l'autorisation de partir le projet, bien là,
ce plan d'actions-là qui aurait été mis en place
sera mis en force.

Q. [185] Concernant l'investissement résidentiel, HQD-1, Doc 1, aux pages 39 et 40, et ceci est en lien avec HQD-2, Doc 1, aux pages 31 et 32, les réponses... la réponse 11.1. Au dernier paragraphe du document HQD-2, Document 1 - et je vais citer le début du paragraphe - vous parlez :

Aussi, il apparaît plus juste d'évaluer la sensibilité du projet à une variation des coûts susceptibles de varier. Il a été démontré que la portion des investissements susceptibles de varier pourrait augmenter de 54 % avant d'atteindre le point mort (tel que mentionné à la section 7.3 de la pièce HQD-1, document 1).

Et ça, on fait référence au tableau là, le R11.1 qui est le « Résultats de l'analyse économique avec une majoration de 20 % des coûts de réalisation ».

Concernant le cinquante-quatre pour cent (54 %) là, quelle est la probabilité que ce cinquante-quatre pour cent (54 %)-là du taux d'investissement résidentiel demeure? Est-ce que c'est possible que ce soit davantage?

M. RÉMI DUBOIS :

R. J'irais plus dans l'autre sens là.

Q. [186] Ah! Oui.

R. Bien, dans le sens que c'est une sensibilité, en fait, je pense, c'est de pratique courante, eu égard au dossier qu'on présente à la Régie, il y a toujours une préoccupation de savoir la marge de manoeuvre qu'on possède dans un scénario quand on compare à l'autre. Et on fait souvent des simulations sur les principales variables, notamment investissements et ou investissements et charges d'exploitation. Ce que ça dit ça, c'est qu'il faudrait augmenter les coûts de la solution IMA de cinquante-quatre pour cent (54 %) pour faire en sorte qu'on soit « breakeven » que le scénario IMA n'apporte pas plus de gains que le scénario de référence. Ce qu'on vous dit par ailleurs, quand je vous dis que c'est faible, cinquante-quatre pour cent (54 %) de hausse d'investissements, on a quatre-vingt pour cent (80 %) de nos coûts qui sont quasiment fixes, par contrat. Donc, la probabilité que ce soit cinquante-quatre pour cent (54 %) de plus en investissements, on le juge très très très très faible.

Q. [187] Maintenant, allons-y. En référence au tableau

8 de la page 42 de HQD-1, Doc 1, page 42, le tableau 8 qui s'intitule « Analyse financière et impacts du projet LAD sur les revenus requis ». Et je porte à votre attention là le paragraphe en bas de page, à partir de la ligne 8. On nous dit :

Sur la période 2012 à 2017, le projet LAD exerce une pression sur les tarifs. L'impact maximal du projet LAD sur les revenus requis survient en 2013, soit à la fin de la phase 1 du déploiement. En 2013, le projet LAD augmente les besoins de revenus requis du Distributeur de 96 M\$. Toutefois, à cette date, le projet LAD aura déjà permis de récupérer les coûts de la mise en place des [...]

technologies de l'information

... de l'IMA.

À partir de 2018, soit après la fin du déploiement, le projet LAD contribue à réduire le niveau de revenus requis nécessaires réduisant ainsi la pression sur les tarifs des clients.

13 h 40

Ce qui m'amène la question suivante,

comment les coûts de mise en place là des technologies de l'information de l'IMA peuvent-ils être récupérés alors que le projet lui-même le projet LAD augmente les besoins de revenus requis?

C'est que les revenus requis augmentent, mais en même temps vous dites les frais que ça a occasionné pour les TI, c'est comme déjà, comment dire, couverts.

M. GEORGES ABIAD :

R. Juste vous poser une question de clarification parce que, là vous parlez du quatre-vingt-huit millions (88 M) de dépenses pour les TI là.

Q. [188] Hum, hum?

R. C'est ça que vous parlez.

Q. [189] Mais c'est ça parce que dans, dans le tableau puis dans l'explication, le texte qu'on a lu ensemble, c'est qu'il y a les besoins, les dépenses du LAD augmentent, il y a les TI aussi, mais en même temps on nous dit, le LAD augmente, mais le TI diminue, il disparaît là. Il y a comme une incompatibilité.

Si le LAD augmente, comment peut-on déjà compenser du côté de ce qu'on a dépensé sur les TI parce qu'ensuite après à partir de deux mille dix-huit (2018) là on nous dit, pouf, c'est correct, là

financièrement parlant, là on va commencer à rentrer dans notre argent?

R. O.K. Ce que, ce que, donc on vise ici d'expliquer, pour mon collègue, pour être certain, on vise ici d'expliquer que le TI là, je pense que c'est quatre-vingt-huit millions (88 M) de dépenses, on dit qu'en deux mille dix-huit (2018), c'est ça qu'on dit là, au bout de cinq ans là, on aurait récupéré là ce quatre-vingt-huit millions (88 M) là.

Q. [190] Hum, hum?

R. Vous voulez savoir comment on peut récupérer ce quatre-vingt-huit millions (88 M) là alors que la première année on augmente les tarifs là. Ça va, c'est ça votre question. O.K.

Écoutez, pour ne pas vous induire en erreur, on va la travailler puis on va revenir avec la réponse parce que, il faut juste être certain dans quel tableau que nous sommes parce qu'il y a des tableaux il y a le quatre-vingt-huit millions (88 M) dedans puis il y a des tableaux où le quatre-vingt-huit millions (88 M) n'est pas dedans. Ça fait qu'on veut juste être certain pour ne pas se tromper de façon indue là. On va le regarder.

Q. [191] Dans le fond la phrase qui serait à préciser

c'est celle à la ligne 11 quand on nous dit :

Toutefois, à cette date le projet LAD
aura déjà permis de récupérer les
coûts de la mise en place des TI de
l'IMA.

C'est là où se trouve la précision qu'on aurait
besoin.

R. Aucun problème on va vous fournir ça.

Q. [192] Ah, oui c'est vrai, c'est le premier de
l'ACEF. On est rendu, engagement 46. Donc de
préciser, excusez-moi un instant, je vais reprendre
la page, page 42. Préciser ce qu'on entend à partir
de la ligne 11 lorsqu'on dit que le projet LAD aura
déjà permis de récupérer les coûts de mise en place
des TI de l'IMA.

Q. [193] Allons-y maintenant.

M. RÉMI DUBOIS :

R. Maître Falardeau, si vous permettez, je pense que
l'esprit, plus je le relis, plus je me dis qu'elle
est peut-être malhabilement amenée. Ce qui est
important de dire c'est que les coûts inhérents à
la technologie IMA sont inclus dans l'impact
tarifaire qui vous est présenté en deux mille
treize (2013) le quatre-vingt-seize millions
(96 M). Je ne sais pas si ça vous rassure en vous

disant ça.

Donc quand on vous parle de l'impact tarifaire, donc au sens des revenus requis qui s'accroissent pour les cinq premières années, c'est incluant la totale. Et là il faut toujours se rappeler une chose, c'est qu'on est en différentiel par rapport au scénario IMA et référence. Donc c'est le delta entre les deux. Et on vous présente l'ensemble de la facture en termes de revenus requis.

Q. [194] Bon, o.k. C'est satisfaisant. Ça va.

R. Ça vous va? O.K.

Me MARIE-JOSÉE HOGUE :

Pas d'engagement.

Me DENIS FALARDEAU :

Non, non.

Me MARIE-JOSÉE HOGUE :

Parfait.

Me DENIS FALARDEAU :

Q. [195] Donc allons-y maintenant au tableau 9,
« Analyse de risque et de mesures de mitigation »
et c'est au document HQD-1, Document 1, page 43.
Comme on peut le constater, il y a une coquille,
c'est marqué « 8. Analyse de risque », mais en
réalité c'est le tableau 9.

Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

R. Nous il est identifié tableau 9, Maître Falardeau.

M. RÉMI DUBOIS :

R. C'est section 8, tableau 9.

13 h 46

Me DENIS FALARDEAU :

Q. [196] Ah, o.k., o.k., parfait. Je m'excuse. Donc allons-y avec le tableau 9, « Analyse de risque et mesures de mitigation ».

R. Oui.

Q. [197] le premier bloc, c'est-à-dire, là, le risque de dépassement des coûts, il est fait mention que :

Les coûts d'achat et d'installation
des compteurs de nouvelle génération
sont sous contrat ferme avec garantie
de performance.

Qu'est-ce qu'on parle... qu'est-ce qu'on entend quand on parle, là, de garantie... un contrat ferme avec garantie de performance? Je comprends que c'est... j'imagine que c'est une obligation de résultats?

M. GEORGES ABIAD :

R. Ça veut dire qu'il fonctionne! Non, la garantie de performance elle porte sur plusieurs éléments, Maître Falardeau. Par exemple, et là je ne veux pas

entrer trop dans le détail des contrats parce qu'il y a des éléments confidentiels mais « performance » veut dire une installation qui fonctionne, un rythme d'installation qui est tel qu'attendu pour atteindre l'objectif du projet, les compteurs, les pourcentages de rejet à respecter, c'est-à-dire qu'il faut que ce soit performant, il ne faut pas qu'on rejette, là... il faut qu'il y ait des compteurs de qualité, il faut qu'il y ait des... les temps de livraison, les délais de livraison.

Donc c'est ça dont on parle ici, là, alors donc des garanties de performance et évidemment si ces critères-là ne sont pas au rendez-vous pour assurer un déploiement selon les dates et selon les échéanciers, bien, il y a des pénalités, il y a des coûts reliés à ça.

Q. [198] Il y a des pénalités, j'en conviens, mais vous, parce qu'il y a les fournisseurs, ça ça va et il y a tout le principe, là, des clauses pénales, ça je comprends très bien aussi. Mais ça me fait penser, vous parlez de s'il y a des retards dans le calendrier de déploiement, est-ce que vous avez prévu, vous, de votre côté, des scénarios en termes de surcoût budgétaire que ça peut engendrer chez vous, ainsi de suite, est-ce qu'il y a des

scénarios de risque, si je puis dire?

R. Entendons-nous, hein! C'est qu'on n'installe pas ce qui est livré là, là, c'est qu'il y a tout une gestion du stock qui se fait, hein! On a des usines, on a des entrepôt, donc on a du stock assez en « back »... comment on appelle ça, en avance, en inventaire, c'est ça, je cherchais le mot, pour pouvoir couvrir un certain délai, là. C'est on n'est pas « real time », là, temps réel, là, le compteur est livré, on l'installe demain matin, là, c'est donc il y a tout un décalage.

Toute cette planification de décalage-là, là, entre la réalité terrain et tout ce qui se passe en arrière pour la fabrication, le transport, le développement, tout ça, c'est assez bien... assez bien pris en charge par rapport à ça.

Q. [199] Toujours au même tableau, allons maintenant du côté du troisième bloc, c'est-à-dire le bloc concernant les défaillances, là, des technologies de l'information. Et il y est fait mention que :

Importance de poursuivre les projets-pilotes.

On parle de vingt-cinq mille (25 000) compteurs de nouvelle génération d'ici au déploiement massif. Et finalement on nous dit :

Inclusion d'une contingence dans les
coûts de quinze pour cent (15 %).

Avez-vous... est-ce que vous avez pensé, là, le...
une fois le réseau IMA implanté, est-ce que vous
avez pensé à des scénarios dans le cas où il y
aurait panne soit généralisée ou ainsi de suite,
concernant les défaillances. Parce que je comprends
que là on parle de défaillance, là, lors de son
déploiement mais une fois que tout est déployé et
en fonctionnalité est-ce que vous avez déjà conçu
des scénarios d'urgence?

R. Monsieur Charbonneau aurait pu vous répondre encore
plus détaillé que moi, là, parce qu'il était
présent dans le panel 2, mais je peux vous assurer,
Maître Falardeau, qu'au moment qu'on se parle les
tests de transfert, de « backup », là, qu'on
appelle, là ou de scénario désastre ont déjà été
réalisés puis ça faisait partie des critères
d'approbation avant d'aller en projet-pilote dans
ces... avant de poursuivre le déploiement dans ces
systèmes-là. C'est-à-dire lorsqu'on a commencé le
premier trois cents (300) compteurs de Villeray on
a fait une pause et là on simulé un désastre pour
s'assurer que ça bascule, parce qu'on voulait
attendre que ce soit réel, et nous n'avons pas

donné le feu vert de poursuivre tant qu'il n'y a pas eu de succès là-dedans. Monsieur Charbonneau aurait pu vous en parler davantage par rapport à ça. Donc oui, définitivement il y a plusieurs scénarios, d'ailleurs ça fait... toujours été partie des politiques de TI chez nous de l'entreprise, s'assurer qu'il y a plus qu'un plan B, là, ou un plan A, là, pour assurer la poursuite des opérations.

Q. [200] Donc, s'il y a un cinéaste qui veut faire un film d'horreur avec une panne IMA ça va être carrément de la science-fiction?

R. Entendons-nous sur la panne, Maître Falardeau, c'est ce que vous voulez dire, moi je parle d'une panne, vous comprenez qu'on a dit que les compteurs ont tant de jours de mémoire de consommation, les collecteurs aussi. Évidemment, si c'est un désastre d'une toute autre nature, là, tout y passe, là, ce n'est pas de ça dont on parle ici, là, on parle de relativement, là, de qu'est-ce qui peut arriver dans une situation normale quand même, là.

13 h 51

Q. [201] Allons-y maintenant... Ah, j'ai terminé avec ce tableau-là. Allons du côté de HQD-2, Document 12 à la page 4. Et ça concerne la durée de vie des

compteurs. Et on fait référence à la question 1.2

qui était :

Veillez justifier le choix d'une
durée de vie de 15 ans pour les
compteurs du projet LAD.

Ma consœur avait une question concernant le même
sujet, mais, moi, c'est... la référence, c'est une
ligne plus haut que celle qu'elle vous avait citée.

Je porte votre attention dans la réponse à la
ligne... à la cinquième ligne, et je cite :

De plus, dans les appels de
propositions, le Distributeur a
demandé aux soumissionnaires de
fournir une durée de vie utile de
leurs équipements.

Ce qui m'amène la question suivante, là : Là, je
comprends que vous avez demandé au Distributeur de
fournir une estimation, mais est-ce qu'il y a un
engagement de la part des fournisseurs concernant
la vie utile de ces compteurs-là? Parce que,
tantôt, vous parliez justement en engagement en
termes de performance. Est-ce que ça aussi est
compris là-dedans?

R. Il faudrait que je vérifie, il faut que je retourne
à vérifier ces éléments-là, Maître Falardeau. Je ne

suis pas en mesure de vous répondre comme ça. Puis je voudrais surtout savoir si c'est quelque chose de confidentiel ou non. Ils l'ont donné dans quelle optique, ou tout ça. Donc, sous toute réserve, j'aimerais ça vérifier les éléments entourant cette question-là.

Q. [202] Là, par contre, là, on tombe dans...

LA GREFFIÈRE :

46.

Me DENIS FALARDEAU :

46. Bon. Donc, ce sera de vérifier si les fournisseurs ont fourni un engagement concernant la vie utile des compteurs. Est-ce que ça va comme ça? Est-ce que c'est assez clair comme ça, Monsieur?

Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

R. Oui, la question est claire.

E-46 (HQD) : Vérifier si les fournisseurs ont fourni un engagement concernant la vie utile des compteurs (demandé par ACEFQ).

Me DENIS FALARDEAU :

Q. [203] Bon. Maintenant, et, ça, ça me fait penser un peu comme les publicités qu'on voit à la télé

concernant le prix le plus bas fait loi, ainsi de suite. À HQD-2, Document 1, à la page 8, à la question 1.6, on vous demandait :

Compte tenu de l'évolution passée et prévue du coût des technologies impliquées, et de l'impact du rythme d'installation sur les investissements et les opérations courantes du Distributeur, veuillez indiquer si le Distributeur a envisagé déployer la technologie LAD sur une période plus longue comme 10 ans ou 15 ans au lieu des 5 ans proposé. Si non, veuillez expliquer pourquoi.

Ce qui nous intéresse, c'est surtout dans la réponse, c'est le deuxième paragraphe lorsqu'il est fait mention que :

Lors de la négociation de ses contrats avec les fournisseurs sélectionnés suite à l'appel de propositions numéro 2, le Distributeur a négocié la possibilité, advenant qu'un autre contrat soit conclu à moindre coût ailleurs dans le monde, d'acquérir les compteurs à un coût équivalent à

celui-ci. Le Distributeur s'est donc assuré de bénéficier d'une baisse de prix éventuelle.

Simplement par curiosité, quel genre de mécanique vous allez avoir pour vous assurer du prix le plus bas? C'est pour ça que je faisais un peu un clin d'oeil avec les publicités de... Parce qu'on parle de secret industriel, ainsi de suite.

13 h 56

M. GEORGES ABIAD :

R. Écoutez, je vais vous l'expliquer comment... comment ils l'ont accepté. Une fois par six mois, je crois, sous toute réserve, nos auditeurs d'Hydro-Québec, ils ont accepté que ça soit nos auditeurs, se rendent sur place dans les bureaux de Landis+Gyr situés, je crois, à Chicago je pense... Atlanta et mettent... et qui nous mettent à notre disposition tous les contrats qu'ils ont signés en Amérique du Nord, des contrats d'IMA avec les prix des compteurs, les prix des collecteurs et les prix des... dans le fond les prix des équipements qui sont là. Et que... Et que si c'est plus bas, bien, on l'applique.

Là, je ne sais pas, je suis mal à l'aise parce que c'est quand même peut-être des

sources confidentielles ça, là. Mais, moi, je répons à votre question, c'est ça qu'on a présentement.

Q. [204] La mécanique pour moi ça me satisfait parce qu'on était curieux de comprendre comment que ça pouvait...

R. Bien, là, je l'ai...

Q. [205] ... ça allait pouvoir se faire.

R. Mais je l'ai expliqué pas mal en détail, là.

Q. [206] Hum, hum. Allons maintenant avec HQD-2, Document 1 à la page 9 et 10, c'est-à-dire les réponses 2.1 et 2.2. Ça concerne la carte Zigbee. Et à HQD-1, Document 1 à la page 20, ligne 15. Ah! C'est encore...

M. RÉMI DUBOIS :

R. Oui, pour nous la référence HQD-2, Document 1, c'est à la page 11, pour nous.

Q. [207] O.K. Et c'est curieux pareil, ça, ce décalage-là. Donc, HQD-1, Document 1 à sa page 20, à partir de la ligne 15, et je cite :

Afin de garantir l'installation d'un seul réseau de télécommunications pour l'ensemble des besoins du Distributeur, ils sont tous munis d'une même carte. Ils disposent en

outre d'une carte de type Zigbee qui permet la communication entre le réseau du Distributeur et un éventuel réseau domestique.

C'est-à-dire on parle un HAN.

La technologie Zigbee 2,4 GHz à 100 milliwatts est la plus utilisée et des cartes compatibles sont déjà installées ou le seront prochainement dans certains appareils électroménagers d'utilisation courante.

La Zigbee est-ce qu'elle est nécessaire pour le... comment dire, l'élaboration, là, du réseau « Smart Grid »? Est-ce que c'est une composante ou c'est quelque chose d'à part?

M. GEORGES ABIAD :

R. Écoutez, ça dépend. Vous n'avez pas besoin de la carte Zigbee si vous voulez faire de la domotique chez vous, par exemple. O.K. On va dire qu'est-ce qu'elle ne fait pas, là. Si vous voulez suivre de par la consommation de votre compteur, donc votre propre consommation en relation avec un appareil ménager chez vous dans la maison, le tout relayé à un afficheur que vous mettez et vous pouvez suivre.

Lorsque vous ouvrez le frigidaire ou lorsque vous partez le lave-vaisselle, vous voyez les... les kilowattheures bouger, mais toujours en relation avec le compteur, là, Zigbee peut être intéressante pour vous.

Q. [208] O.K.

R. Tout ce qu'il vous reste à faire dans le fond, à part de l'activer, ça veut dire que, nous, on va permettre la communication entre le compteur et vos appareils et là, vous, vous achetez un afficheur, vous mettez ça. Ça pourrait... Dans certains cas en Californie, ils ont même transmis le tarif via le compteur sur l'afficheur. Donc, non seulement vous voyez votre consommation, mais vous avez une idée de votre facture. Ce n'est pas la facture, mais vous avez une idée des coûts qui... Bon, aujourd'hui j'ai dépensé pour dix dollars (10 \$). Ah! Hier j'ai dépensé pour treize dollars (13 \$). C'est quoi la différence entre les deux.

Q. [209] Mais par appareil domestique?

R. Oui, ils appellent ça des « Smart Appliance ».

Q. [210] C'est aussi pointu que ça?

R. C'est « Smart Appliance ».

Q. [211] Oui.

R. On n'est pas au courant si c'est quelque chose qui

a dépassé le côté... le côté conception puis qui est rendu en vente libre, là. J'ai été par curiosité, honnêtement, chez Brault & Martineau, je n'ai pas vu « Smart Appliance ». Mais apparemment, ailleurs en Californie, ils l'ont. Alors c'est quelque chose qui s'en vient, donc on s'équipe éventuellement pour ce type de chose-là.

Et aujourd'hui, la carte Zigbee, en passant, c'est vraiment quelque chose qui est donné par standard, par... On ne paie pas. Dans le fond c'est inclus parmi les « features » qu'on présente dans le compteur.

14 h 00

Q. [212] O.K. Ça me fait penser justement, étant donné que cette carte-là va être installée en standard, si je voulais l'utiliser, est-ce que je vais vous payer des frais ou c'est une gracieuseté de la compagnie?

R. Non. Comme je vous dis, ça dépend de comment on conceptualise le service là. Je ne peux pas avancer sur comment ça va être conceptualisé, je suis plus au niveau de l'applicatif.

Q. [213] O.K.

R. L'applicatif est que la carte est là, j'imagine que vous appelez et dites « moi, j'aimerais ça

l'activer, j'ai des Smart appliance chez nous et j'aimerais avoir soit vous pouvez entrer le tarif d'Hydro-Québec vous-même ou mettez-moi à jour le tarif à distance ». Je ne sais pas quels sont les éventails des services possibles là, on est vraiment dans le domaine spéculatif ici, on spéculé là. Mais, c'est la vision que j'ai pu comprendre de qu'est-ce qui se passe en Californie. Je pense qu'ils ont quinze ou vingt mille (15 000-20 000) clients qui ont opté pour ça. Et on s'est informé, dans le fond, pour savoir comment ça fonctionne exactement, donc on a une idée. Maintenant, c'est ce qui nous a été transmis. Est-ce que c'est... je n'ai pas été vérifier là voir comment ça fonctionne réellement, mais vous êtes dans le domaine vraiment du principe, la vision, c'est ça.

Q. [214] O.K. Maintenant, abordons le domaine de la sécurité informatique. Donc, le document HQD-3, Document 2, à sa page 7. Et ça fait référence à l'engagement numéro 3. Et je porte à votre attention le premier paragraphe de la réponse et je cite :

Le Distributeur est tenu de respecter la Loi sur l'accès aux documents des organismes publics et sur la

protection des renseignements

personnels [...]

plus précisément appelé la Loi sur l'accès. Et
c'est ce bout du paragraphe que je voudrais porter
à votre attention :

La Loi sur l'accès comporte des
dispositions qui protègent les
renseignements personnels de nature
confidentielle, à partir de leur
collecte jusqu'à leur destruction.
L'arrivée d'une nouvelle technologie
ne modifie pas les façons de faire en
vue de s'assurer que l'information
qu'il détient soit adéquatement
conservée.

Je vais vous présenter mon raisonnement et vous me
direz si, par extension, étant donné qu'on est avec
des nouvelles technologies, si mon raisonnement
tient la route. Vous avez là un mandat de conserver
des informations qui sont personnelles. Étant donné
que l'information transite soit de façon filaire ou
par radiofréquence, il y a de l'information qui
transite. Vous avez la même obligation de préserver
la confidentialité de cette information-là qui
transite de chez moi jusqu'à chez vous via le

réseau IMA.

Est-ce que vous avez la même obligation de préserver la confidentialité de cette information-là? Et ce qui en découle, bien, quelles sont les mesures de prévention que vous avez pensé utiliser dans le genre encryptage ou ainsi de suite?

Me MARIE-JOSÉE HOGUE :

Là je vais intervenir parce qu'on avait quelqu'un pour la sécurité dans le panel 2, on est dans le panel économique. Alors, expliquer tout l'aspect technique d'encryptage, on n'a vraiment pas le bon panel.

LE PRÉSIDENT :

Il y a eu des réponses, hein!

Me DENIS FALARDEAU :

Hum, hum.

LE PRÉSIDENT :

On a dit que ces informations-là circulent de par les routeurs et tout ça et qu'il n'y a pas de relation entre l'information, ça arrive en vrac là et que le ménage de l'information, la relation entre l'information et les clients, c'est fait plus avec le système SAP, et caetera. Il me semble que ça a été expliqué...

Me DENIS FALARDEAU :

O.K.

LE PRÉSIDENT :

... et que quelqu'un qui va... Je veux dire, il n'y a rien d'impossible, hein! Je veux dire, des attaques, des cyberattaques, il peut y en avoir là, mais j'ai compris, moi, qu'on ramasserait un paquet de données là qui n'identifieraient pas vraiment votre consommation chez vous là, t'sais, en tout cas.

Me DENIS FALARDEAU :

Parfait.

Q. [215] On nous a appris, via d'autres panels, c'était le panel 2, je crois, qu'il allait y avoir cinq pour cent (5 %) de la bande passante qui allait être utilisée. Donc, il y a quatre-vingt-quinze pour cent (95 %) de la bande passante qui serait disponible. Est-ce que vous avez pensé soit offrir ce surplus-là à d'autres services gouvernementaux? Je fais référence comme, par exemple, il y a de plus en plus de personnes âgées et le gouvernement pense à un système de maintien à domicile. J'imagine très bien un réseau comme le vôtre, qui a la particularité d'être étendue et de façon exceptionnelle parce qu'il y a des compteurs

électriques dans toutes les maisons, avez-vous pensé louer vos services, par exemple, à un ministère X qui s'occupe justement là d'une protection quelconque là des personnes âgées ou handicapées, bref, de rentabiliser ou de mettre au service du gouvernement la bande passante que vous avez là?

Parce que je le répète, je ne dis pas que j'accepte la technologie, mais si c'est déployé comme ça là, vous allez être vraiment dans une situation privilégiée en termes de déploiement et de pénétration dans les résidences québécoises.

14 h 06

Q. [216] Avez-vous pensé à des scénarios de ce genre-là?

M. GEORGES ABIAD :

R. Non. C'est-à-dire que là présentement notre, notre plus grand, premièrement le cinq pour cent (5 %) en ce qui me concerne, je ne sais pas mes collègues, je pense que monsieur Charbonneau aurait été en mesure de vous donner plus davantage qu'est-ce que ce que ça veut dire, parce que moi on me dit que c'est cinq pour cent (5 %).

Bon je comprends que ça veut dire que ça représente une marge de manoeuvre, mais une marge

de manoeuvre dans quoi, les détails, tout ça,
c'est, c'est plus technique là.

Maintenant en ce qui concerne notre
périmètre, le projet, à ce stade-ci notre
concentration, notre effort, toute notre attention,
Maître Falardeau, c'est de livrer ce qu'on a promis
qu'on va livrer selon les coûts et livrer les
bénéfices tel qu'on va s'engager à les livrer.

On ne veut pas se distraire sur d'autres
choses. C'est une des raisons d'ailleurs qu'on a
pris une approche prudente, une approche
responsable pour dire on vous dit que ça va coûter
X ce projet-là, on va livrer tant, puis c'est ça
qu'on va faire.

Donc commencer à rajouter dans le panier,
ce qui fait c'est qu'on va perdre le focus, on va
se distraire et c'est une source qui fait en sorte
que ça nous éloigne de nos objectifs, à la fois
pour respecter les coûts et pour livrer les
bénéfices.

Q. [217] Merci, Monsieur le président. Messieurs,
merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Falardeau. Alors la Fédération
canadienne des entreprises, Maître Turmel. On va

aller jusqu'à deux heures trente (2 h 30), Maître Turmel, on va prendre une petite pause et puis si vous n'avez pas fini vous continuerez après.

Me ANDRÉ TURMEL :

Je ne crois pas avoir terminé à ce moment-là, Monsieur le président.

LE PRÉSIDENT :

C'est correct, ça va.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

Q. [218] Non, parce que nous. Nous arrivons donc au dossier sur les coûts qui intéresse bien sûr tous les intervenants particulièrement, en tout cas nous intéresse nous la FCEI. Alors André Turmel pour la FCEI. Bonjour, Messieurs. Nous allons travailler principalement cet après-midi avec le tableau qui apparaît à la pièce HQD-3, Document 2, Annexe A, la page 1 de 4. Donc c'est l'analyse du scénario IMA que vous connaissez bien. Donc HQD-3, Document 2, Annexe A, page 1 de 4. Et de temps à autre je vais tenter de comparer certaines pièces, d'autres pièces de la preuve.

Peut-être prendre avec vous également la page 36, de HQD-1, Document 1 où on parle de contingence. Donc c'est votre preuve principale, HQD-1, Document 1, page 36.

Alors donc vous y êtes. Ma première question donc ce tableau donc c'est l'analyse du scénario IMA, on y voit sur une période de deux mille douze (2012) à deux mille trente et un (2031) l'ensemble des coûts, investissements et charges d'exploitation.

Et quand je lis votre preuve et principalement donc la page 35-36 lorsque vous parlez de contingence, je comprends, et confirmez-moi Messieurs, je vais y aller tranquillement. Donc là je suis dans le tableau, je vais essayer de vous indiquer puis confirmez-moi là où il y a à l'égard de chacun des postes des contingences qui sont associées et vous me direz si c'est exact.

Alors donc sous la rubrique « Investissements » on voit « Infrastructures technologiques d'information (TI) », moi je me suis mis un petit C pour contingence. Est-ce qu'il y a des frais de contingence là, c'est exact?

M. RENAUD GRAVELINE :

R. Effectivement, il y a des portions à l'intérieur de ça sur lesquels il y a une contingence, d'autres portions où il n'y en a pas.

Q. [219] Tout à fait, exactement?

R. Effectivement.

- Q. [220] Je pars du général au particulier. Deuxième endroit où il y a des contingences c'est sous la rubrique « Compteurs, achat et installation »?
- R. Au niveau de l'installation, c'est fait par l'interne, tout à fait.
- Q. [221] Oui. O.K. On va y revenir en détail. Donc deuxième contingence. Troisième contingence, « Équipements de télécommunications », mon troisième petit C?
- R. Pour les éléments...
- Q. [222] J'en ai cinq comme ça?
- R. Pour les éléments qui ne sont pas sous contrat, oui.
- Q. [223] Oui, tout à fait. Alors ces trois premiers éléments de contingence sont dans les faits le vingt et un millions de dollars (21 M\$) qui apparaît à votre preuve principale, HQD-1, Document 1, page 36. C'est ce que j'ai compris. Juste me confirmer si c'est exact.
- 14 h 11
- R. Vous n'avez pas couvert l'élément bureau de projet sur lequel il y a aussi une contingence.
- Q. [224] Ah! bureau de projet, d'accord, vous en mettez un petit c), O.K. parfait. Je continue toujours dans les sous-charges d'exploitation

« Relocalisation des ressources », il y a là une contingence également?

R. Oui.

Q. [225] Et enfin sous la rubrique « Charges diverses » il y a là des contingences?

R. Effectivement.

Q. [226] Parfait. Et je comprends de la preuve HQD-1, document 1, page 36, sous la rubrique « Contingence », vous expliquez, dans un premier temps, évidemment que pour le prix des compteurs qui résulte de l'appel de propositions, comme les prix sont fermes il n'y a donc pas de contingence, c'est correct de comprendre ça comme ça?

R. Effectivement.

Q. [227] C'est le cas pour les compteurs Landis+Gyr, c'est le cas pour les compteurs Elster?

R. Oui.

Q. [228] D'accord. Et là vous nous dites, bon, vous avez intégré une contingence, et on va y revenir dans le détail. Maintenant je vous demanderais simplement de prendre le tableau dans votre preuve, un autre tableau, la pièce HQD-2, document 1, annexe C, donc HQD-2, document 1, annexe C, HQD-2, document 1, annexe C, c'est intitulé « Marge de manoeuvre sur le CGA ». C'était à la fin, donc HQD-

2, document 1, annexe C, vous me dites quand vous l'avez. O.K., parfait.

Et je comprends évidemment qu'il y a de la contingence, il y a des frais de contingence puis on va y revenir dans le détail, il y a de la contingence dans les faits quand un investissement est susceptible de varier, c'est exact, Monsieur?

R. Oui, c'est exact.

Q. [229] Dans ce tableau, HQD-2, document 1, annexe C, on voit qu'il y a, bon l'investissement total, scénario IMA...

R. Pardon, Monsieur Turmel, à quel tableau vous êtes exactement dans l'annexe C?

Q. [230] HQD-2, document 1.

R. Il y a plusieurs annexes.

Q. [231] Annexe C, excusez-moi, le tableau intitulé « Marge de manoeuvre sur le CGA ». D'accord? O.K. Alors dans ce tableau on voit ce sept cent vingt millions (720 000 000), investissement total, scénario IMA, vous l'avez, Monsieur le Président?

LE PRÉSIDENT :

Oui.

Me ANDRÉ TURMEL :

Q. [232] Oui, parfait. Et là on indique trois cent soixante et onze millions (371 000 000) pour... et

c'est « investissements susceptibles de varier »,
et en dessous on indique « investissements excluant
l'achat de compteurs et infrastructures TI ». Alors
juste pour bien comprendre, je comprends donc, vous
confirmez que sur l'investissement total de sept
cent vingt (720) il y a un trois cent soixante et
onze millions de dollars (371 000 000 \$) qui est
susceptible de varier, donc sujet à contingence.

R. Effectivement.

Q. [233] D'accord, O.K., parfait. Et quand vous dites,
immédiatement en bas de la ligne « Investissements
susceptibles de varier » vous dites
« Investissements excluant l'achat de compteurs et
infrastructure TI ». Est-ce que ça veut dire que
tous les autres investissements, excluant ceux-ci,
sont susceptibles de varier, est-ce que c'est comme
ça qu'on doit le comprendre? Je cherche simplement
à clarifier, là, votre preuve. Vous pouvez prendre
un engagement si ce n'est pas clair, Monsieur...

M. RÉMI DUBOIS :

R. Moi je pense qu'on devrait prendre un engagement...

M. RENAUD GRAVELINE :

R. Oui, effectivement.

M. RÉMI DUBOIS :

R. ... parce qu'on a les grands chiffres, là...

M. RENAUD GRAVELINE :

R. On va l'éclaircir puis...

M. RÉMI DUBOIS :

R. ... on va éclaircir ça parce que trois cent
soixante et onze millions (371 000 000) sur sept
cent vingt (720)...

Q. [234] Il doit y avoir une explication quelque part.

M. RÉMI DUBOIS :

R. ... on n'est pas là.

Q. [235] D'accord.

R. Donc peut-être c'est le temps quand est-ce que ça a
été fait en termes de... ou les... non, non, le
sept cent vingt (720) ça va mais au niveau de la
partie qui est susceptible à varier...

Q. [236] Préciser, donc, Madame la Greffière...

R. On va préciser.

Q. [237] ... à l'engagement 47, préciser, dans la
pièce HQD-2, document 1, annexe C, sous... le
montant indiquant trois cent soixante et onze
millions (371 000 000) pour les investissements
susceptibles de varier et ses exclusions. Ça va,
Monsieur... Monsieur? O.K. parfait.

E-47 (HQD) : Préciser, dans la pièce HQD-2,
document 1, annexe C, le montant

indiquant trois cent soixante et onze millions (371 000 000) pour les investissements susceptibles de varier, et ses exclusions. (demandé par la FCEI)

Donc si on revient au tableau, à l'autre... au tableau initial, le tableau de l'analyse du scénario IMA, dans votre... et là je m'excuse de jouer... donc il y a ce tableau-ci puis il y a votre preuve principale où vous expliquiez la contingence tout à l'heure. On a bien dit tout à l'heure que pour les rubriques, donc « infrastructures, technologies d'information, bureau de projet, compteurs achat et installation, équipement télécommunications », il y en avait pour vingt et un millions (21 000 000 \$), de contingence, Monsieur, c'est exact?

M. RENAUD GRAVELINE :

R. Oui. Mais vous ne pouvez pas le prendre sur le total qui est là. À l'intérieur de chacune des rubriques-là...

Q. [238] Oui.

R. ... il y a des éléments sous contrat, d'autres qui ne le sont pas.

14 h 16

Q. [239] Voilà, et c'est ce que je vais... c'est un exercice auquel je vais vous convier, qu'on doit faire, heureusement, malheureusement, là, et commençons, si vous voulez, par le premier: « infrastructures technologies d'informations ». Alors, dans celui-ci, je comprends qu'il y a des éléments sous-contingences, il y a d'autres post-contingences. Pouvez-vous nous expliquer quels sont ceux fixes et quels sont ceux susceptibles de varier?

R. Bien, exemple, tout ce qui est sous contrat, les licences, exemple, avec les...

Q. [240] Pardon, les?

R. Tout ce qui est sous contrat.

Q. [241] Oui.

R. Exemple comme les licences, l'achat du MDMS, l'achat du frontal d'acquisition, tout ça, c'est non susceptible de varier, si c'est sous contrat.

Q. [242] Quand vous dites « sous contrat », évidemment, il y a plusieurs contrats, là, prenons-les quand même un par un, si vous permettez. Landis+Gyr, contrat de... bon, bien, c'est clair qu'il est... Mais il y a plusieurs contrats. Peut-être généralement les énumérer, il y en a trois ou

quatre principaux. Passons-les un par un en disant, en donnant les grandes lignes.

R. Vous avez là-dedans, effectivement, des éléments de Landis+Gyr; vous avez des éléments de Energy ICT; vous avez des éléments de... Non, c'est tout, je crois. Oui. C'est tout.

Q. [243] Quand vous dites que vous avez des éléments de Landis+Gyr, ce sont des éléments qui sont, de quoi on parle, de ceux qui vont varier ou ceux qui ne vont pas varier?

R. Qui ne varieront pas, qui sont sur contrat.

Q. [244] O.K.

R. Qui sont fixés.

Q. [245] Parlons maintenant de ceux... là, je m'intéresse à ce qui n'est pas fixé. Parlons de ce qui n'est pas fixé. Reprenons! Donc, dans infrastructures technologies d'informations, qu'est-ce qui n'est pas fixé?

R. C'est des coûts internes qui peuvent varier selon, exemple, la durée, le temps requis pour faire les travaux. Au niveau du taux horaire, lui, il est fixé, mais le temps requis pour faire le travail pourrait varier.

Q. [246] Quand vous dites « les taux internes », ce sont les taux internes à Hydro-Québec seulement?

R. C'est des taux de prestations. C'est un mode de calcul qui est reconnu à l'interne chez Hydro-Québec.

Q. [247] Est-ce que ça pourrait être des taux internes, bien, faits par des employés d'Hydro-Québec, dans un premier cas?

R. C'est effectivement fait par des employés d'Hydro-Québec.

Q. [248] Est-ce que ça pourrait être des taux qu'Hydro-Québec ferait, mais qu'il pourrait donner en sous-traitance à un tiers? Dont on n'a pas parlé encore, potentiellement dans deux ans, il y a un besoin pressant, ça arrive parfois...

R. Ça inclut ça aussi.

Q. [249] Ça inclut ça?

R. Oui.

Q. [250] Y a-t-il autre chose dans cet élément-là?

R. Non.

Q. [251] O.K. Donc, il y en a forcément pour... parce que le vingt et un millions (21 M\$) regroupe les quatre items. O.K. Passons au deuxième « bureau de projet ». Je ne vous parle pas de ce qui est fixe, parlons de ce qui est non fixe. De quoi parle-t-on?

R. Bureau de projet, ici, on parle principalement d'employés Hydro-Québec. Donc sur lesquels, encore

là, le taux est fixé, mais le temps requis pourrait varier.

Q. [252] Quand vous dites « un taux fixe », c'est un taux par employé, temps/année? C'est un peu comme ça?

R. C'est ce qu'on appelle ici communément le taux, le coût complet dans le fond.

Q. [253] Complet d'un employé?

R. Oui.

Q. [254] C'est le seul?

R. Oui, c'est ce qu'il y a là-dedans.

Q. [255] D'accord. Parfait. Maintenant, donc dans « compteurs achat et installation », je comprends que c'est plus l'installation. Compteurs, c'est fixe complètement et totalement?

R. Oui.

Q. [256] Donc, dans « installation », quels sont les coûts?

R. L'installation interne seulement.

Q. [257] O.K. Donc, l'installation Cap Gemini, j'ai cru comprendre que c'est pleinement et complètement fixe?

R. Effectivement. Un coût à l'installation fixe.

Q. [258] On pourra reparler des contrats plus tard dans la séquence, là, mais O.K. Encore là, c'est un

coût interne. Est-ce qu'il y a d'autre chose?

R. Non.

Q. [259] Et enfin... Un instant. « Équipement de télécommunications »?

R. La même chose ici, équipement de télécommunications, c'est les coûts de... Vous avez, exemple, les routeurs, les collecteurs qui sont sous contrat.

Q. [260] O.K.

R. Tous les autres éléments qui sont l'installation dans le fond pourraient varier. Ce sont des éléments installés principalement par des gens de l'interne qui pourraient varier.

Q. [261] L'interne, j'ai compris que c'est la zone trois? C'est-tu la zone trois ou... pour les routeurs, collecteurs? J'ai peut-être raté. C'est pour les trois zones.

R. Oui, c'est dans les trois zones. Quand on parle d'installation dans la zone trois, on parle d'installation des compteurs.

Q. [262] O.K. Alors que, pour routeurs et collecteurs, donc ce n'est pas assujetti à un prix fixe?

R. Non.

Q. [263] Quant à l'installation?

R. C'est ça.

Q. [264] Et sauf erreur, dans la zone un, il y en a plus ou moins cinq cent soixante (560) routeurs. Donc, cette installation-là, c'est par -comment dire- à l'unité?

R. Exactement.

Q. [265] C'est la même chose pour les collecteurs?

R. Oui.

Q. [266] Pour les trois zones?

R. C'est des temps standards qui ont été évalués par nos gens de télécommunications.

14 h 22

Q. [267] O.K. Parfait. Donc, ça, ça termine la première rubrique du vingt et un millions (21 M\$). Êtes-vous capable de me donner dans le vingt et un millions (21 M\$), dire bien il y en a dix (10 M\$) qui va à... à installation, il y en a... Environ?

R. Rapidement comme ça, non.

Q. [268] Pourriez-vous prendre l'engagement simplement de... de donner dans les quatre sous-rubriques de coûts les... les contingences. Donc, Madame la Greffière.

LA GREFFIÈRE :

E-48.

Me ANDRÉ TURMEL :

Indiquer les coûts associés aux contingences de

vingt et un millions (21 M\$) pour les quatre, pour les détails, pour le détail apparaissant au tableau HQD-3, Document 2, annexe A. Ça va, Madame?

LA GREFFIÈRE :

Oui.

Me ANDRÉ TURMEL :

O.K.

E-48 (HQD) : Indiquer les coûts associés aux contingences de vingt et un millions (21 M\$) pour le détail apparaissant au tableau HQD-3, Document 2, annexe A (demandé par la FCEI)

Q. [269] On va juste... On va terminer l'exercice, si vous permettez. Donc, là, on vient de régler vingt et un millions (21 M\$).

Dans la charge d'exploitation, relocalisation des ressources, qu'est-ce qu'on ne couvre pas?

R. Relocalisation des ressources c'est susceptible de varier, effectivement. C'est une estimation qu'on a faite.

Q. [270] Cent pour cent (100 %) contingent, est-ce que je me trompe ou y a-t-il...

R. Non, il y a un estimé en arrière qui... qui tient vraiment compte de tout le... tout le rythme de déploiement et le... le retrait des ressources et la créticité dans la relocalisation des ressources ainsi de suite. Il y a toutes des hypothèses en arrière.

Q. [271] La quoi, la créticité?

R. Oui.

Q. [272] Excusez-moi.

R. C'est-à-dire...

Q. [273] Un nouveau mot. Donc qu'est-ce qui est crétique?

R. On regarde dans le fond le bassin de relocalisation des ressources.

Q. [274] O.K. Et charges et divers?

R. Ici, on a des éléments comme communication, on a des éléments comme toute la diffusion de la formation. C'est des éléments susceptibles de varier aussi.

Q. [275] O.K. Donc c'est en communication notamment, là?

R. Oui.

Q. [276] C'est bien ça. O.K., c'est ça. Est-ce qu'il y a d'autres éléments ou c'est principalement...

R. Oui, principalement ceux-là.

Q. [277] O.K., parfait. Il y avait une série de questions liées au contrat, mais qu'on pourra remettre de côté puis on reviendra, le cas échéant. J'essaie d'être efficace ici.

À la page... HQD-1, Document 1, page 34 dans votre document principal. Donc à la page 34 de HQD-1, Document 1, vous mentionnez aux lignes 13 et 14 que les coûts des technologies de l'IMA de soixante-douze millions (72 M\$) comprennent notamment les coûts d'acquisition et d'implantation du frontal d'acquisition des données, du MDMS et du CEM.

Alors j'ai compris qu'acquisition et installation du frontal c'est bel et bien sous l'emprise du contrat Landis+Gyr? Si vous avez l'information. Là, on parle du frontal.

M. GEORGES ABIAD :

R. Vous voulez savoir si le frontal d'acquisition fait partie du contrat avec Landis+Gyr?

Q. [278] Son acquisition et son installation, oui.

R. Oui.

Q. [279] D'accord. Parfait. Est-ce qu'il y a pour ces coûts-là pour l'acquisition est-ce qu'il y a des coûts prévus en deux mille douze (2012)... entre deux mille douze (2012) et deux mille seize (2016)

en ce qui a trait à ces coûts d'acquisition-là et d'installation du frontal qui, sauf erreur, a déjà été acquis antérieurement? En deux mille dix (2010).

R. Oui. Oui, il y a des coûts qui suivent la montée en charge, la montée en charge des nombres de compteurs qui se rajoutent à chacune des années. C'est-à-dire de la manière qu'on l'a désigné pour ne pas qu'on... pour qu'on optimise les coûts est qu'on paie au fur et à mesure que ça augmente, on paie juste la portion à la marge de cette augmentation-là.

Q. [280] O.K. Il n'y a pas... Ce n'est pas... On n'installe pas la... la machine, entre guillemets, puis après ça il n'y a plus d'investissements. Vous me dites, principalement, un investissement de départ et ensuite...

R. Non. C'est-à-dire que les éléments critiques de l'installation pour s'assurer que ça fonctionne sont là. Après ça, il faut acheter des serveurs et dans le thème informatique, là, il y a toutes sortes de banques de données, des espaces pour rajouter parce que ça grossit. C'est ça qui coûte cher. Alors ça, là, ça va suivre selon la montée en charge de nos installations.

Q. [281] O.K., parfait. Et donc, mon savant analyste me... me souligne qu'en deux mille dix-sept (2017) il n'y a pas de coûts associés à ça. Donc, c'est pour les... les cinq premières années? Juste essayer de comprendre. Juste dans le tableau HQD.

R. Dans quelle ligne vous êtes?

Q. [282] Dans la première ligne, HQD-3, Document 2, annexe A. On va vraiment travailler avec le tableau, là.

M. RÉMI DUBOIS :

R. C'est correct, il n'y a rien en deux mille dix-sept (2017).

Q. [283] O.K. Et il y a... O.K. Il n'y a rien en deux mille dix-sept (2017) et donc, comment qu'on explique cela?

14 h 26

M. RENAUD GRAVELINE :

R. Dans le fond, ici, on parle de l'infrastructure, donc évidemment, avant d'installer les compteurs, il faut que l'infrastructure soit terminée avant.

Q. [284] O.K. Mais, donc l'infrastructure, on peut penser qu'elle... principale sera - elle est probablement même déjà faite pour le frontal. Est-ce que vous pouvez me confirmer ça?

L'infrastructure telle quelle là.

M. GEORGES ABIAD :

R. En termes du... dans le fond, l'infrastructure de base pour commencer la montée en charge, elle est là là. Il y a des licences...

Q. [285] Elle est là déjà maintenant, oui.

R. Elle est là, il y a des licences qui vont se rajouter. Vous savez, il y a un « road map » là de l'évolution du système d'acquisition-là. Mais, comme monsieur Graveline vient de vous mentionner, ces dépenses-là sont faites comme en amont de la montée en charge, c'est-à-dire qu'on en dépense un petit peu avant...

Q. [286] Oui. O.K.

R. ... pour être sûr qu'on n'ait pas de problème là, mais c'est l'infrastructure requise de base là.

Q. [287] O.K. Très bien. O.K. La montée en charge est nécessairement liée à la licence dont vous avez parlé et les licences en question, font-elles partie ou les coûts associés à la licence font-ils partie de la ligne infrastructure technologique, technologie d'informations?

R. Écoutez, Maître Turmel, ce qui arrive, c'est qu'il y a des parties qui sont dans l'infrastructure, il y a des parties qui sont plus opérationnelles qui peuvent être dans TI. Je ne veux pas vous induire

en erreur là, il y a des licences un peu partout là. Mais, disons, nous, on les a regroupées. Ce qui est important de savoir, c'est que tout ça, c'est contractuel, c'est connu d'avance, ce sont des coûts qui sont... ce qui est reflété là, c'est tout ce qu'on peut avoir négocié par contrat avec Landis+Gyr et ses éléments. Maintenant, oui, ce que vous dites est vrai, mais il pourrait y avoir aussi des éléments de licences qui tombent lorsqu'on tombe en opération après là, t'sais.

Q. [288] Je comprends.

R. Vous comprenez qu'en deux mille vingt (2020) là l'infrastructure est là, mais il faut que le système vive, donc il y a d'autres licences qui se rajoutent à ce moment-là.

Q. [289] O.K. Non, l'idée, c'est vraiment de comprendre. Là on en est vraiment... je ne pourrais pas vous mettre dans un coin pour un coût vraiment. J'essaie de comprendre là le sens des dépenses qui sont là. O.K. Et la dernière question sur cette ligne de questions-là, avant de passer à autre chose. En deux mille douze (2012), deux mille treize (2013), est-ce qu'il y a des coûts associés pour cette ligne-là à Landis+Gyr comme tels? Pour deux mille... c'est ça, deux mille douze (2012).

R. De quelle ligne vous parlez, Maître?

Q. [290] Toujours la première ligne.

R. Oui, oui. Il y a du Landis+Gyr là-dedans. Bien, du Landis+Gyr! Il y a des éléments, d'éléments, de liens entre le système d'acquisition pour le MDMS. Il y a des liens de...

Q. [291] Et avez-vous une idée de l'ordre de grandeur là, je ne demanderais pas à cent mille dollars (100 000 \$) près là, mais... ce n'est pas...

R. Je ne suis pas en mesure de vous le dire.

Q. [292] On va avancer. Écoutez, donc on vient de parler donc d'acquisition et l'installation du frontal pour Landis+Gyr. Maintenant, l'acquisition et l'installation du MDMS, je comprends que c'est avec Ericsson que ceci a été fait? Que vous êtes sous contrat avec eux?

R. Le MDMS, c'est... effectivement, c'est avec Ericsson.

Q. [293] Pour l'acquisition et l'installation? Pour l'acquisition et l'installation?

R. Oui, Maître Turmel.

Q. [294] D'accord. O.K. Parfait. Un peu la même question, est-ce que... et ça peut être la même réponse là, y a-t-il des coûts prévus entre deux mille douze (2012) et deux mille seize (2016)? Est-

ce que c'est encore une montée en puissance dans ce cas-ci?

R. D'ailleurs, c'est ce qui a été recommandé dans... c'est une bonne nouvelle ça parce que c'est... il ne faut pas acheter le MDMS puis payer d'avance beaucoup d'argent, on le fait vraiment en suivant la montée en charge de nos affaires. Oui, tout à fait.

Q. [295] O.K. Maintenant, parlons de l'acquisition et l'installation du CEM. Je comprends que c'est Hydro-Québec qui s'en occupe?

R. C'est un Centre d'exploitation du mesurage dans lequel on retrouve, Maître Turmel, le centre... le système d'acquisition est exploité, si vous voulez, pour le MDMS, par le Centre d'exploitation du mesurage. Dans le fond, c'est principalement un centre constitué d'humains, de ressources, donc notre personnel qui vont exploiter et utiliser le système d'acquisition de données et le MDMS, si vous voulez là.

Q. [296] O.K. Parfait.

LE PRÉSIDENT :

Maître Turmel...

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

... ce serait peut-être le bon moment entre deux questions là...

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

... pour prendre la pause de l'après-midi.

Me ANDRÉ TURMEL :

Ou un café. Oui, un café, Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

On reviendra à trois heures moins quart (14 h 45).

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui.

SUSPENSION

14 h 46

Me ANDRÉ TURMEL :

Q. [297] Rebonjour, Monsieur le président. Alors donc nous nous étions laissés tout à l'heure, on a discuté, Messieurs, de l'acquisition et de l'installation du MDMS avec Ericsson. Vous m'avez confirmé que c'est bel et bien avec Ericsson. Sans aller dans le, dans le détail du contrat, est-ce que ce contrat avec Ericsson est rémunéré sur une base forfaitaire, donc donne-t-il lieu à une contingence? Y a-t-il un prix ferme?

M. GEORGES ABIAD :

R. Oui, c'est forfaitaire.

Q. [298] O.K. Et juste bien comprendre, quand on dit forfaitaire donc en conséquence, c'est un montant capé, donc il n'y a pas de contingence qui et associée. C'est exact?

M. RENAUD GRAVELINE :

R. Effectivement, il n'y a pas de contingence.

M. RÉMI DUBOIS :

R. Maître Turmel, si vous permettez.

Q. [299] Oui?

R. Juste pour répondre au dernier engagement que l'on a pris je pense j'ai pu valider un petit peu.

Q. [300] Oui?

R. HQD-2, Document 1, Annexe C, la portion du trois cent soixante-onze millions (371 M) là, donc je ne l'ai pas lu de façon adéquate à l'époque, au moment où on se parlait tout à l'heure. Il faut juste comprendre que là-dedans on n'avait pas encore nécessairement mis sous contrat le volet - installation des compteurs. Donc c'est pour ça que ça explique cette partie, ce montant d'investissement là, qui était assujetti à la variation.

Q. [301] Donc à l'époque, vous aviez, vous étiez hyper

prudent et vous aviez donc un montant très, très, très large de contingence, je comprends et ce que vous me dites vous l'avez ramené à la réalité qu'on a dans le dossier là?

R. Ce qu'on vous dit simplement c'est que ça fait, ça fait foi du fait qu'on avait, on l'a dit tout à l'heure, du bon balisage puis une expertise ailleurs qui nous démontrait qu'on avait prévu un certain coût d'installation. Ce que les contrats ont confirmé c'est que ça s'est concrétisé. Mais dans l'optique des sensibilités qui avaient été faites pour les besoins de la pièce, on n'avait pas encore cette information-là.

Q. [302] O.K. Et juste pour bien comprendre, de manière générale quand vous préparez un investissement comme ça, sur quelle base établissez-vous votre contingence? Quels sont les principes de base? Manifestement, vous en aviez à ce moment-là, donc c'était quoi quinze pour cent (15 %), vingt pour cent (20 %) du montant, comme vous avez un peu fait à la page 36 de votre preuve principale?

À la page 36 de 58, quand vous parlez de contingences vous dites bien sur les investissements on met, on base ça sur un taux

quinze pour cent (15 %) appliqué aux investissements de TI, de télécommunications et douze pour cent (12 %) sur le coût d'installation. Puis vous avez fait un peu la même chose douze pour cent (12 %) sur les charges d'exploitation.

Nous expliquer un peu comment finalement vous, vous établissez une contingence?

R. Ça peut être très variable d'un contrat à l'autre là. Je pense que ce qui est important de dire ici c'était le fait que s'en aller sur des contrats avec des parties, des parties externes avec des quantités et des prix fixés nous permettaient de dire qu'une très, très forte portion de ça était une démarche du contrat et conséquemment que la contingence était appliquée correctement.

Puis les taux que vous avez là sur les différentes composantes TI ou charges diverses sont, sont de même nature en termes de pourcentage qu'on fait pour tout autre projet.

Q. [303] O.K. Donc les taux entre douze et quinze pour cent (12-15 %) c'est usuel chez HQ juste pour bien comprendre, c'est votre façon de faire habituelle?

R. C'est très variable selon les projets le niveau d'engagement qu'on peut avoir contractuellement. Mais mon seul point c'était de vous dire de

l'esprit de cette pièce-là qui était de la sensibilité qu'on faisait, je voulais juste clarifier le pourquoi du trois cent soixante et onze millions (371 M) qu'on cherchait tout à l'heure.

Je disais simplement que j'essayais de clarifier le point de tout à l'heure dans l'esprit de la pièce HQD-2, Document 1, Annexe C, on cherchait à faire de la sensibilité sur le global du projet avec l'information qu'on avait à l'époque et le trois cent soixante et onze millions (371 M) qui est là, n'incluait pas le volet installation.

Q. [304] Parfait. Mais avec fort de votre explication qui est tout à fait compréhensible, je pourrais-tu simplement vous demander de peut-être refaire la pièce aujourd'hui avec la nouvelle réalité, comme ça on pourra voir un regard complet. Donc engagement, Madame la greffière. 49, simplement refaire le tableau marge de manoeuvre sur le CGA, à la pièce HQD-2, Document 1, Annexe C, avec les chiffres dans la vraie vie.

Me MARIE-JOSÉE HOGUE :

Sous réserve de voir ce que ça représente comme charge de travail. Là, je n'ai pas l'occasion d'en discuter maintenant. Je ne sais pas si c'est

quelque chose qui a une ampleur considérable ou non.

R. Je présume qu'on peut le faire, c'est le délai là, c'est sûr que si vous me demandez ça pour demain matin, c'est probablement pas possible, mais...

Me ANDRÉ TURMEL :

Q. [305] Demain midi. Non. C'est une blague. Non, non, on va prendre le temps requis. Je pense que c'est important de, moi ça me permet de, si on voit que ça baisse de trois cent soixante et onze millions (371 M) à cinquante millions (50 M) peut-être là. Bien, on verra là, quelque chose d'important au dossier.

E-49 (HQD) : Refaire le tableau marge de manoeuvre sur le CGA, à la pièce HQD-2, Document 1, Annexe C, avec les chiffres dans la vraie vie. (demandé par la FCEI)

14 h 52

Donc vous avez bien l'engagement, Madame la Greffière? O.K. Donc revenons à notre tableau, notre tableau donc initial, là, le tableau de « Analyse de scénario IMA ». Maintenant sous l'autre rubrique où il y a contingence vous avez

expliqué bureau de projet.

M. RENAUD GRAVELINE :

R. Excusez, c'est quelle pièce déjà?

Q. [306] Oui, c'est le tableau initial, donc HQD-3, document 2, annexe A, là où on présente l'analyse du scénario IMA. Alors sous la rubrique « Bureau de projet » vous avez indiqué donc qu'il y avait là contingence. Tout à l'heure vous avez donné l'explication, mais juste pour bien revenir, donc les coûts qui découlent de l'utilisation des ressources internes d'Hydro-Québec sont... à l'égard du projet, sont à l'intérieur de ce... de cet item-là, Monsieur?

R. Oui, principalement à l'intérieur de cet item-là, oui.

Q. [307] Les coûts reliés à Accenture également?

R. Il y a une petite portion qui est incluse là effectivement.

Q. [308] Y a-t-il d'autres grands coûts, outre HQ, Accenture, dans...

R. Non.

Q. [309] Non?

R. Non, il n'y a pas d'autre grands coûts.

Q. [310] Donc c'est HQ et Accenture?

R. Oui.

Q. [311] Globalement.

R. Principalement, je vous dirais en grande partie HQ.

Q. [312] Et tout à l'heure je n'ai pas bien compris, est-ce que vous avez... vous avez prévu, donc, de la contingence sur vos propres travaux internes de HQ?

R. Oui, non pas sur le taux mais compte tenu du dimensionnement qui pourrait varier. Le taux, comme je vous disais tantôt, le taux il est fixé, il est connu, il est calculé, on parlait du taux complet tantôt, qui est un taux... qui est un taux qui est connu à la Régie, qui est le taux complet, dans le fond. Donc le taux des ressources est calculé selon un principe bien défini d'avance. Donc ce qu'on dit ici c'est que la contingence est incluse compte tenu que les ressources ou le besoin en ressources pourrait varier.

Q. [313] Et vous avez prévu une contingence pour le travail d'Accenture?

R. Oui.

Q. [314] Par exemple, les frais réglementaires reliés à ce dossier-ci, par exemple, les semaines que l'on passe ici, est-ce que c'est à l'intérieur de ce dossier?

R. Ils sont dans les budgets de chez Affaires

réglementaires chez Hydro-Québec.

Q. [315] Mais font-ils... mais dans ce dossier...
c'est juste pour bien comprendre, sont-ils... le
dossier... ce dossier-ci, les frais reliés sont-ils
dans le bureau de projet, Monsieur Hébert, je ne
sais pas si vous avez l'information?

R. Non, non, ils ne sont pas là.

Q. [316] Parfait. Maintenant passons à la rubrique
suivante « Compteurs, achat et installation ». Bon,
quant à l'analyse de rentabilité que vous avez
faite, je comprends que celle-ci prévoit...
prévoit-elle des prix différents pour les compteurs
Elster et LG ou elle est basée sur des prix
similaires?

M. GEORGE ABIAD :

R. Excusez-moi, non c'était différent entre ce que
nous avions prévu pour Elster par rapport à
Landis+Gyr.

Q. [317] Je comprends que le contrat avec Elster est
finalisé maintenant, au moment où on se parle?

R. Oui.

Q. [318] Et est-ce que... comment se comparent les
prix? Je ne donne pas les... je ne vous demande pas
le prix, là, mais comment se comparent les prix
entre Elster et Landis+Gyr?

R. C'est-à-dire qu'on ne peut pas vraiment les comparer sur une base unitaire puisque les quantités d'achat qui guident beaucoup les prix sont différentes, là. On parle de, dans le cas de Landis+Gyr c'est quatre-vingt pour cent (80 %) du parc, dans le cas de Elster on parle de vingt pour cent (20 %) du parc. Alors lorsqu'on prend ça en considération on pourrait... si on les normalisait je dirais que c'est très... c'est très semblable, là, c'est dans les... dans les mêmes ordres de coût.

Q. [319] Et je comprends que ces... bien, ces prix-là sont au contrat et ces prix-là ont été caviardés dans les deux contrats, c'est-à-dire le contrat Landis+Gyr, le contrat Elster. Mais y a-t-il une différence, par exemple, pour... parce que je comprends qu'il y a treize (13) types de compteurs pour Landis+Gyr, y a-t-il une différence, je dirais, de... bien, de... attendez un instant, là, dans les prix à l'égard d'un compteur qui sert le résidentiel ou qui sert le CII?

14 h 57

R. Oui, tout à fait.

Q. [320] Parfait. Et dans les deux cas, vous, vous avez un prix ferme global, mais les prix

résidentiels ou le prix CII sont-ils eux-mêmes fermes à l'intérieur ou ils peuvent varier par une moyenne?

R. Les prix sont fermes à l'intérieur de chacun des types de compteur. Lorsqu'on mentionne dans la charte, par exemple, des prix de cent dollars (100 \$), là, on parle du modèle résidentiel qui représente quatre-vingt-quatorze (94 %), quatre-vingt-quinze pour cent (95 %) des trois point huit millions (3,8 M) de compteurs. Vous comprenez que les autres compteurs CI, la quantité est beaucoup moindre, mais les prix sont différents.

Q. [321] Mais dans l'analyse de rentabilité, qu'avez-vous utilisé, avez-vous utilisé un prix « All in », je dirais un prix global ou des prix distincts?

R. Chacun des modèles, chacun des modèles est retransmis ici avec sa quantité et son prix.

Q. [322] Quand vous dites « retransmis », à la Régie sous pli confidentiel, la Régie, c'est ça?

R. C'est ça, ce que je vous dis, c'est que ce n'est pas un coût moyen. Si vous voulez, vous pouvez le prendre, si vous faites des coûts pondérés, total, t'sais, le coût par quantité. Mais c'est comme ça qu'on l'a introduit. On n'a pas mis un seul prix. On a mis tant de compteurs à tel type à tel prix.

Tel compteur telle quantité tel prix.

Q. [323] D'accord. Et parlons des zones. Est-ce qu'il y a une réalité par zone?

R. Tout à fait, oui.

Q. [324] Donc, je comprends de ce que vous me dites qu'un compteur résidentiel zone un est différent, le prix, là, est différent d'un compteur CII zone un. Par ailleurs, ces deux-là vont également différer quant à leur prix, quant aux zones deux et trois?

R. Oui. Puis il y a d'autres facteurs qui entrent en ligne de compte. Mais en principe, Maître Turmel, ce que vous dites est juste.

Q. [325] De manière générale les prix de la zone un sont-ils supérieurs aux prix de la zone deux?

R. C'est parce que répondre à cette question-là, Maître Turmel, ça vous donne une information confidentielle.

Q. [326] On pourrait attendre... En tout cas! O.K. C'est de bonne foi. J'aurais une autre question. Pour les compteurs résidentiels, est-ce que le prix plafond de Landis+Gyr pour la zone deux est supérieur à l'hypothèse utilisée dans l'analyse de rentabilité? Il y a toujours l'analyse de rentabilité qui est faite...

- R. Quand vous parlez d'analyse de rentabilité, vous parlez, c'est-à-dire que, avant qu'on ait eu les contrats ou après qu'on ait eu les contrats?
- Q. [327] Bien, c'est-à-dire avec l'information... Nécessairement, j'imagine, vous soumettez un dossier avec les contrats, donc avec les prix, donc, au moment où on se parle, là, selon, comment le dossier se présente.
- R. Au moment du dépôt... Attendez juste deux secondes!
- Q. [328] Oui.
- R. En date du mois de septembre, les dépôts qu'on voit là, les coûts qui sont là reflétaient les coûts réels qu'on avait soit sous contrat, soit soumission du contrat.
- Q. [329] Évidemment, ça, c'était avant la signature avec Elster. Maintenant, nous sommes au mois de mars. Bien, je comprends que votre analyse de sensibilité a été faite en conséquence à l'époque. Ma question, c'est, si on faisait une analyse de sensibilité nouvelle avec l'information que l'on a aujourd'hui, cette analyse-là, elle serait différente? C'est-à-dire le résultat d'analyse serait différent?
- R. Elle serait semblable à ce que vous voyez là.
- Q. [330] Je pourrai revenir là-dessus. Selon quel

mécanisme le prix unitaire sera-t-il fixé pour les zones deux et trois, considérant qu'il n'est pas encore fixé? C'est exact?

R. Tous les prix de toutes les zones sont fixés.

Tantôt, vous m'avez posé la question, quelle est la différence entre le prix de la zone deux et la zone un. Ça, c'est confidentiel. Maintenant, à savoir, est-ce que les prix sont fixés entre les zones? Les prix sont fixés entre les trois zones.

(15 h 01)

Q. [331] C'est-à-dire que zone 2 et zone... Zone 2 est-ce que c'est déjà... Bien, vous me dites c'est zone 2 le prix est fixé, mais zone 2 est-il sous contrat actuellement?

R. La zone 2 est sous contrat. Tout le contrat il est conditionnel à l'autorisation de la Régie de l'énergie et zone 2 il y a d'autres conditions par rapport au fait qu'on est par phase et... En tout cas, il y a toutes sortes d'éléments là-dedans, là, qui sont... De mémoire, là, c'est... Je ne peux pas donner en détail, là, mais il y avait cette mécanique-là qui... qui était là-dedans il me semble.

Q. [332] O.K. Donc, à ma question quel est le mécanisme pour le prix unitaire. Dans les faits, il

y a déjà... le prix est déjà fixé et dans le contrat avec Landis+Gyr, mais c'est un prix distinct pour la zone 2 par rapport à la zone 1?

R. Tout à fait.

Q. [333] O.K. Et la zone 3 nécessairement?

R. La zone 3, exactement

Q. [334] O.K. Et le prix de la zone 2 est-il inférieur à la zone 1? Est-ce qu'on a posé la question? Est-ce qu'on avait posé la question tout à l'heure?

R. Oui, vous m'avez posé puis je vous ai dit que c'était confidentiel.

Q. [335] D'accord. O.K., parfait. Et Elster c'est la même logique? Là on vient de parler de Landis+Gyr, mais Elster?

R. Je ne suis pas capable de vous dire aujourd'hui par rapport aux zones, mais je peux vous dire que les prix sont fixés.

Q. [336] O.K. Les prix sont fixés, mais vous ne savez pas... Bien, c'est-à-dire pour les trois zones... pour les deux zones?

R. C'est ça. Dans le fond, il est fixé pour l'ensemble de la quantité. Maintenant à savoir si par zone, il faudrait que je...

Q. [337] Il peut y avoir une mécanique différente.

R. C'est ça, exact.

Q. [338] O.K. Je pense j'ai ma réponse, mais l'analyse de rentabilité est-ce qu'elle prévoit une contingence sur le prix des compteurs de la zone 1, j'imagine que non?

M. RENAUD GRAVELINE :

R. Non, ce sont les vrais coûts.

Q. [339] O.K., parfait. Et j'avais la même question pour les zones 2 et 3. Maintenant que je sais que c'est ferme, donc il n'y a pas de contingence pour les prix des compteurs 2 et 3?

R. Non, il n'y a pas de contingence.

Q. [340] D'accord, oui. 2 et 3, d'accord.

R. Oui.

Q. [341] O.K. Là j'avais une question relativement à la... au taux de change dans le contrat de Landis+Gyr, mais je pense qu'on va... Il y avait une disposition relativement... Oui, je pense c'est peut-être... On va attendre le... à huis clos.

O.K. Allons à l'installation. On n'a pas vu, je ne sais pas si vous l'aviez déterminé. Quel est le coût moyen d'installation d'un compteur par Hydro-Québec pour les fins de l'analyse de rentabilité? Vous avez utilisé une donnée dans l'analyse de rentabilité? Je peux vous aider, là. Dans le dossier 3788, il y a... il y a un chiffre

qui... c'est une donnée, là, c'est cent vingt et un dollars et quatre-vingts (121,80 \$). Est-ce que c'est ce même... cette même donnée?

Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

R. À quelle pièce êtes-vous, Maître Turmel?

Q. [342] Bien, c'est une donnée qui émane du dossier 3788, là. On ne l'a pas vue dans le dossier, on n'a pas la référence dans le dossier ici, mais c'est une...

R. Faites-vous référence à la page 14 du document HQD-1, Document 1?

Q. [343] De 3788?

R. Oui. O.K., non.

Q. [344] Oui.

R. C'est cent vingt et un dollars (121 \$) que vous mentionnez?

Q. [345] Oui, c'est ça. Et quatre-vingts (80¢).

R. Page 13?

Q. [346] Oui. Oui, c'est bel et bien HQD-1, Document 1, page 13. C'est ça.

M. GEORGES ABIAD :

R. Maître Turmel, on a une situation ici, là. C'est que si on vous infirme ou on confirme le chiffre qui est là, vous pouvez en quelque part connaître à ce moment-là le chiffre du... de notre contrat

avec... avec notre prestataire. On a une certaine préoccupation par rapport à ça.

Q. [347] O.K. Bien... Oui. Je vais la retenir ma question puis je vais parler avec ma consœur. On travaille avec les données publiques. Mon but dans la vie ce n'était pas de... de mettre personne dans l'embarras. Simplement, là, on travaille avec la donnée publique qui apparaît ici. On pourra y revenir, Monsieur le Président.

15 h 08

Me ANDRÉ TURMEL :

Q. [348] Bon. Donc, dans votre preuve HQD-1, Document 1, nous sommes dans le dossier ici 3770, à la page 36, donc votre preuve principale, toujours dans le paragraphe sur la contingence. Vous mentionniez que... donc aux lignes 2 à 10 :

Ainsi, une contingence de 21 M\$ a été prévue aux investissements sur la base d'un taux de 15 % appliqué aux investissements des TI et de télécommunication, et de 12 % sur le coût d'installation des compteurs réalisée à l'interne [...]

et j'appuie sur les mots « réalisée à l'interne », je m'arrête ici. Est-ce que je comprends que toute

la contingence est liée à l'installation faite par HQ en zone 3 seulement? Parce que ça semble indiquer que le contrat de Capgemini n'est soumis à aucune contingence. Juste me confirmer.

M. RENAUD GRAVELINE :

R. Les installateurs internes vont... Il est aussi prévu, dans les zones 1, 2 et 3... dans les zones 1 et 2, des installations par l'interne. Exemple, les cas complexes sont installés par nos installateurs internes. Donc, sur ces coûts d'installation-là, on a aussi prévu une contingence.

Q. [349] Et quand vous dites « les cas complexes », c'est les cas difficiles d'accès, hein?

R. C'est un peu ça.

Q. [350] Bien, vous hochez, mais peut-être nous expliquer de quoi on parle quand on parle de « complexes » ici.

M. GEORGES ABIAD :

R. Non, pas nécessairement difficiles d'accès là.

Q. [351] O.K.

R. Non. Le prestataire va faire son... c'est à lui à aller chercher ça là. C'est des cas complexes d'installation en matière électrique là, des cas CII par exemple, commerciaux qui ont besoin qu'il y ait de la puissance là-dedans, des cas

résidentiels, mais des grosses installations, où on a besoin de nos installateurs à nous qui sont aguerris là-dedans qui ont atteint une certaine classe. Parce que, vous savez, il y a de la formation, de l'expérience, il y a des classes là-dedans au niveau de l'installation. C'est de ces installations-là dont on parle.

Q. [352] O.K. Par ailleurs... O.K. Parfait. Donc, vous pouvez faire de l'installation. Par ailleurs, dans le contrat de Capgemini, est-ce que c'est un... il y a-tu une contingence associée à ce contrat-là d'installation? Juste pour bien me rappeler.

R. Dans le contrat avec Cap, pour les installations, nous avons une formule, on a un prix de base sur lequel il peut y avoir des primes de performance reliées à la satisfaction des clients, reliées à des éléments, et il y a des pénalités qui constituent en soi un...

Q. [353] Un incitatif.

R. Bien, des pénalités... des contingences...

Q. [354] Des incitatifs.

R. ... des incitatifs. Mais, en même temps, je vais peut-être prévoir la prochaine question, si vous me permettez là. Ce qu'on a mis là-dedans, c'est que s'il était extra-performant, c'est-à-dire qu'il est

allé chercher tous ses bonis, c'est ce qu'on a mis comme coûts ici. On n'a pas mis le coût de nos installations, du prix de base.

Q. [355] O.K. Donc, une contingence associée à, si cette année-là il remporte le compteur d'or, par exemple, l'installation, ça a bien été, puis on en a mis beaucoup... Bon. Excusez-moi, on est en après-midi là, mais... alors... O.K. Je comprends. Mais, donc c'est une prime au succès qui est traitée sous forme de contingence dans le coût d'installation. Si je vous demande l'enveloppe, est-ce que c'est confidentiel?

R. Écoutez, c'est une contingence, comme vous venez de le dire, intrinsèque au prix. Dans le fond, le fait de l'avoir mis comme ça dans le cas d'affaires devient en soi une contingence parce que, ça, ça veut dire qu'il faut qu'il performe là. Il y a toutes sortes de critères que vous avez peut-être dû voir dans... qui sont là, pour arriver à atteindre cet objectif-là. Tant mieux s'il l'atteint. Nous, on l'avait prévu dans notre « business case ». Donc, ça constitue une contingence. Ça ne peut pas être plus que ça.

Q. [356] O.K. Parfait. Pendant qu'on y est, puisqu'on parle de ce contrat-là, y a-t-il une prime au

succès, peut-être pas similaire parce que ce n'est pas pour l'installation, mais pour l'autre contrat Landis+Gyr? Il y a-tu de quelque forme, une prime de succès?

R. Absolument pas, au contraire.

Q. [357] O.K.

R. C'est des primes de désincitatif là.

Q. [358] O.K. Si la performance... c'est un contrat de performance.

15 h 13

R. C'est ça, contrat de performance.

Q. [359] O.K., O.K., parfait. Je vous demanderais d'aller prendre la pièce HQD-2, Document 1, page 28. C'est une réponse aux demandes de renseignements de la Régie de l'énergie. HQD-2, Document 1, page 28. Donc à HQD-2, Document 1, page 28 à la question 9.5. Excusez-moi, là. Non, je suis à la page 28, excusez-moi, 9.4. Pardon. Bon, la question 9.4, la Régie vous disait :

Veuillez justifier le taux
d'application utilisé pour calculer
les contingences mentionnées à la
référence (iii).

Et en réponse au deuxième paragraphe, vous dites :

Le taux de 12 % a été établi sur la

base des risques estimés par le Distributeur pour chacune de ses composantes de coûts internes. Ces coûts ont été établis en tenant compte de son expérience...

De quels risques parle-t-on ici, Messieurs?

R. De quel paragraphe vous parlez?

Q. [360] Le deuxième paragraphe, donc à 9.4 le deuxième paragraphe dans la réponse, vous indiquez que le taux de contingence est basé sur les « risques estimés ». Je vais vous laisser lire.

R. C'est vraiment relié à l'installation interne. Vous comprenez que quand on parle de cas complexes, là. Vous comprendrez qu'un cas complexe c'est ça que ça veut dire, hein. Ce n'est pas un temps standard. On a un temps standard, on a un coût de temps standard, là, ou un coût par heure d'emploi travaillé, là. Mais un cas complexe peut varier entre différentes heures dépendamment de sa complexité, là. Alors c'est pour ça.

Q. [361] Donc c'est un risque relié à la complexité et au temps en découlant?

R. Exact.

Q. [362] O.K. Dans votre analyse de rentabilité...

Oui, excusez-moi. C'était confidentiel, j'avais une

petite note. Bon. Contingence Capgemini on en a parlé. Parce que, moi, je raye au fur et à mesure, Monsieur le Président, là. Excusez-moi un instant.

Alors dans le cadre des projets pilotes, Hydro-Québec a-t-elle installé des compteurs chez des clients que Capgemini n'avait pas pu rejoindre? C'est-à-dire que... Oui? Dans le projet pilote, je comprends que c'est... bien, c'est Capgemini ou ses installateurs qui le faisaient l'installation?

R. Pas à notre connaissance, non.

Q. [363] Donc, vous n'avez pas été mis dans une situation réelle où c'était quelqu'un d'HQ, là, qui allait faire le travail d'installation?

R. Il y a eu... Il y a eu des employés d'HQ qui ont été faire le travail, mais pas dans un contexte, en tout cas à ma connaissance, à notre connaissance, là, pas dans un contexte où Capgemini nous l'a refilé si vous voulez ou si vous permettez l'expression, là. Ce n'est pas le cas, non.

Q. [364] O.K. Donc ça n'a pas eu lieu?

R. C'est-à-dire que si jamais on avait par erreur donné, par exemple, un cas complexe à Capgemini, ça non plus, je n'ai pas eu connaissance, mais ce n'est pas exclu que si jamais par inadvertance ou par quelque chose qui peut arriver ou si on était

rendu dans un endroit où c'est complexe.

D'ailleurs, je les encourage à le faire, là. Je ne voudrais pas qu'ils touchent à une installation, un cas complexe, là. Ils ne sont pas faits pour ça, là. Donc, là, dans ces cas-là, ça peut arriver qu'ils nous redonnent ça.

Mais en dehors de ça, dans le pilote je n'ai pas de... d'informations qui viennent m'indiquer ce que vous... ce que vous posez comme question.

Q. [365] O.K. Donc, nécessairement, dans le cas du projet pilote il n'y a pas eu de cas complexes parce que, nécessairement, HQ n'y a pas été mêlée, c'est exact?

R. Exact. Quand il y a un cas complexe, c'est HQ qui l'a fait.

15 h 19

Q. [366] Parfait. Bon. O.K. On considère plusieurs questions confidentielles. Revenons au prix unitaire d'installation prévu au contrat avec Capgemini pour la zone 1. Bon. Ce prix est-il - et là, je vous pose la question, vous me dites si vous pouvez répondre - est-il supérieur à l'hypothèse faite dans l'analyse de rentabilité? Parce que cette analyse de rentabilité-là, date de septembre,

nous avons maintenant un nouveau contrat.

R. Ils sont substantiellement semblables.

Q. [367] O.K. « Substantiellement semblables », c'est proche de l'équivalent là, ça.

R. Je l'ai pris... je l'ai pris au vol, là. Ça traduit ce que je veux dire. Écoutez, Maître Turmel, ce que j'essaie de vous dire, c'est que ce n'est pas supérieur, tiens.

Q. [368] O.K. J'avais des questions qui suivaient si c'était supérieur, mais je ne les poserai pas. L'analyse de rentabilité que vous avez faite, prévoie-t-elle des cas de point chaud, subtilisation, sonde ou contrôleur endommagé?

R. « Point chaud », vous voulez dire des cas complexes, c'est ça?

Q. [369] Excusez-moi. Bien, oui.

R. C'est fait par l'interne.

Q. [370] Fait par l'interne. Mais, donc...

R. On me dit de vous dire que les maîtres électriciens, entre autres, sont là pour ça.

Q. [371] Oui. Excusez-moi, je n'ai pas partagé la blague là, mais... c'est correct.

R. C'est-à-dire qu'on me dit de vous préciser...

Q. [372] Oui.

R. ... c'est effectivement que le maître électricien

fait partie de ces points chauds-là, c'était ça mon point.

- Q. [373] O.K. À l'égard de ceux qui contactaient là, durant le projet pilote pour l'installation, qui faisait le contact? Est-ce que c'étaient des employés de Capgemini ou c'était HQ qui s'en occupait? Peut-être on a déjà répondu ça, mais ça nous a peut-être échappé.
- R. La liste... la liste des clients visés, par exemple, sur une rue dans une journée X, a été envoyée par Hydro-Québec à Capgemini. Parallèlement à ça, nos gens de communication, je dirais plutôt au préalable, envoient la lettre, la lettre aux clients visés, pour les aviser qu'on va être dans leur rue dans telle semaine, dans telle semaine et ainsi de suite. Alors, c'est tout un mécanisme qui est mis en place à ce moment-là, c'est-à-dire la municipalité le sait. Si c'est en dehors de Montréal qu'on dessert, la Sûreté du Québec le sait, tout le monde a notre planification pour dire qu'à telle date ou telle semaine, on devrait être dans telle région. Mais, la donnée « client », le client, la liste est transférée à Cap et là, à ce moment-là, la planification de plan... d'installation est réalisée par Cap.

Q. [374] Très bien. Une dernière question sur cet élément d'installation. Ce que j'ai compris de votre preuve jusqu'à maintenant, lorsqu'il y a des compteurs qui doivent être remplacés, qui arrivent à la fin de leur vie utile, puis on n'est pas... et on est dans une zone où le déploiement massif n'est pas encore arrivé, pourquoi n'installez-vous pas dès lors un compteur de deuxième génération? Parce que je comprends que vous ne faites pas ça. Est-ce que c'est eu égard aux coûts, à l'impact de ça? C'est ça.

R. C'est-à-dire que outre tout le processus...

Q. [375] Oui.

15 h 24

R. ... qu'on est en train de vivre présentement là...

En termes d'autorisation je parle.

Q. [376] Oui?

R. Mettons demain matin on a le, on a le, l'autorisation et là, on doit implanter l'IMA. Il est essentiel selon le retour d'expérience et le balisage et les conseils d'Accenture, entre autres, et on le voit dans certains endroits ça a été vraiment une difficulté technique. Il faut que le réseau de télécom soit là avant d'installer les compteurs, c'est-à-dire que malheureusement c'est

faisable l'inverse, mais ça crée certaines difficultés puisque le compteur lorsqu'on l'installe, il cherche sa route pour se rendre vers le collecteur. Et le collecteur étant absent là, ça rentre une certaine difficulté par rapport à sa recherche. Donc on est toujours préférable et c'est ce qui a été recommandé qu'on place la télécom avant. Donc c'est à ce moment-là qu'on peut déployer.

Q. [377] Probablement ça deviendrait un compteur esseulé. O.K. Alors parlons de télécommunications, toujours on se ramène au tableau relativement à la contingence. Dans la rubrique, donc « Équipements de télécommunications ».

Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

R. Pouvez-vous nous rappeler la pièce, s'il vous plaît.

Q. [378] Oui, toujours le même tableau, vous pourrez sortir, c'est ce que j'ai fait aussi, ça m'aide. HQD-3, Document 2, Annexe A, le tableau « Analyse de scénario IMA ».

R. C'est plus facile quand on relit les notes sténographiques aussi.

Q. [379] Oui, O.K., je peux comprendre. Alors sous cette rubrique « Équipements de

télécommunications », est-ce que je comprends que bon l'acquisition des routeurs et collecteurs, on a dit que c'était, c'était dans cette rubrique, Monsieur?

M. RENAUD GRAVELINE :

R. Oui, effectivement, c'est dans cette rubrique.

Q. [380] Tout à l'heure, j'ai dit Monsieur, Monsieur Graveline, je vous regarde?

R. Oui, Maître Turmel.

Q. [381] Excusez-moi. L'installation des routeurs et collecteurs également?

R. Oui, c'est dans cette rubrique-là.

Q. [382] La topologie et l'optimisation?

R. Non, la topologie est dans l'infrastructure.

Q. [383] O.K. Et l'optimisation, bien c'est peut-être lié à la topologie ou?

R. Oui, c'est lié à la topologie, effectivement.

Q. [384] Le service de soutien au maintien de la performance?

R. C'est aussi dans l'infrastructure.

Q. [385] Infra. Donc le quinze pour cent (15 %) de contingence relié à, à cet élément, donc « Équipements de télécommunications », si on se résume, c'est à l'égard de l'installation?

R. C'est effectivement à l'égard de l'installation,

mais il faudrait que je vérifie si c'est quinze pour cent (15 %) ou douze pour cent (12 %) qu'on a appliqué ici. Je crois que c'est douze pour cent (12 %). On va le voir dans le fond quand on va répondre à l'engagement.

Q. [386] Parfait.

R. Je crois que c'est douze pour cent (12 %) étant donné que c'est des coûts internes.

Q. [387] Dans votre analyse de rentabilité est-ce que vous avez prévu un prix par routeur, collecteur qui soit conservateur?

R. Oui, c'est un prix qui a été évalué par nos gens de télécom selon leur expérience.

Q. [388] O.K. Pour les routeurs est-ce que le prix ferme de Landis, encore là, c'est une question là où on a la frontière, vous ne me direz là. Pour les routeurs est-ce que le prix ferme de Landis & Gyr pour la zone 1 est supérieure à l'hypothèse utilisée dans l'analyse de rentabilité des routeurs pour la zone 1?

M. GEORGES ABIAD :

R. Je ne peux pas donner pour le prix, mais je peux vous dire que le nombre de routeurs est substantiellement inférieur et considérablement inférieur à ce qu'on avait prévu.

Q. [389] De mémoire, vous l'avez dit le cinq cent soixante (560) ça c'était les... c'est ça les routeurs?

R. Les collecteurs.

Q. [390] Les collecteurs et les routeurs, c'était dans l'ordre de la centaine?

R. Je crois, sous toutes réserves, quatorze mille cinq cents (14 500) qu'on avait dit.

Q. [391] O.K. Alors que dans votre analyse de sensibilité vous étiez à combien? Environ, si vous l'avez.

R. Notre balisage, là, on était beaucoup plus que ça.

Q. [392] Vingt mille (20 000) ou? Pour voir l'impact, l'impact sur l'analyse de rentabilité?

15 h 29

R. Dans le « business case » avant qu'on ait les choses c'était, mettons on va parler de millième... de mille (1 000) routeurs de plus, là,

Q. [393] Mille (1 000) de plus.

R. Mais mille quelque de plus mais...

Q. [394] Est-ce que je comprends que pour le prix pour le routeur c'est la même chose que pour les compteurs, c'est-à-dire qu'il y a un prix unitaire qui est ferme pour la zone 1, mais il y a également un prix unitaire ferme pour la zone 2, zone 3? Tout

à l'heure, on s'est posé la question, là, pour les... la différence de prix.

R. Écoutez, sous toute réserve, oui, là, on peut... on peut le valider, là, on peut le regarder dans l'autre.

M. RENAUD GRAVELINE :

R. On pourra répondre lors de l'audience confidentielle.

Me ANDRÉ TURMEL :

Q. [395] D'accord. Dans l'analyse de rentabilité, est-ce que vous avez prévu... vous avez prévu une contingence pour le prix par routeur collecteur?

R. En termes de quantité, oui.

Q. [396] Et évidemment, pas de... pas de coût parce que vous n'avez pas le prix. Là, vous l'avez, on se posait la question si ça vaut la peine de vous le demander ou pas. Mais ça... donc en termes...

R. Je ne saisis pas votre question, là.

Q. [397] Je m'excuse, ce n'était pas une question, c'était un commentaire que je me faisais à moi-même alors c'est... vous êtes correct! On pourra y revenir là-dessus. Parce que... excusez-moi un instant. Parce qu'on se posait la question, tu sais, on ne voulait pas vous faire travailler pour rien, le dossier avance, mais je pense que

l'analyse de sensibilité ou de rentabilité, pardon, qui a été produite initialement, gagnerait à être... à être remise à jour au vu et au su des informations qu'on a, Monsieur le Président. Alors ça nous aiderait, là, à poser un meilleur jugement. Ça fait que je vous demanderais, si c'est possible, un engagement, Monsieur... oui, hein! c'est faisable, Monsieur Abiad? Ah! O.K.

M. GEORGES ABIAD :

R. Vous dites qu'il faut qu'on refasse le scénario IMA? C'est ça que vous demandez, là.

Q. [398] Attendez.

R. Parce que là...

Q. [399] C'est l'analyse de rentabilité.

Me MARIE-JOSÉE HOGUE :

Bon, c'est un travail évidemment qui est considérable, quant à moi, qui ne doit pas être fait à ce moment-ci, mais surtout ce sur quoi je veux insister, c'est qu'il n'y a rien à date dans tout ce qui a été dit qui justifierait de croire que ce scénario-là était indûment optimiste, au contraire, en fait, ce qu'on a c'est que les prix réels dans les cas où on ne les avait pas au moment du scénario sont inférieurs à ce qui avait été estimés. Alors ça me semble totalement inutile, là,

qu'on procède à faire quelque chose comme ça.

Me ANDRÉ TURMEL :

Bien, écoutez, je demande de le garder sous réserve. Je vais en discuter avec mon analyste. Nous ça nous apparaît pertinent, et quand... et je veux dire, si... et c'est tant mieux pour HQD si son dossier est meilleur au niveau des coûts, bien, tant mieux.

Nous, on cherche la vérité des coûts, alors on n'en est pas, et on ne veut pas faire travailler HQ pour rien, si on peut trouver de manière générale une façon simplement de remettre, parce qu'on a un dossier qui est un peu handicapé du fait de son évolution dans le temps, et sans remonter à Mathusalem, si on peut... on pourrait avoir peut-être un agrégé, là, des principaux coûts, ça...

LE PRÉSIDENT :

Vous voulez quoi, une mise à jour de l'annexe A de la pièce HQD-3, document 2 en fonction de modifications dans ces données-là?

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui. Si c'est... oui, tout à fait.

LE PRÉSIDENT :

Bien, peut-être qu'il pourra... il pourrait être regardé s'il y a...

Me ANDRÉ TURMEL :

Si on me dit que c'est non significatif, je ne veux pas vous interrompre, si on me dit que c'est non significatif puis qu'il y a peu... bon, écoute, si on... mais si on me dit qu'il y a une... il y a un impact à la hausse ou à la baisse, je veux bien croire ma consœur, mais les chiffres parlent par eux-même.

M. GEORGES ABIAD :

R. On n'a pas... Maître Turmel, on n'a pas dit qu'il y a impact, alors on savait ça. Depuis le début on dit que c'est semblable, semblable à ça, il n'y aura pas de résultat différent, là, de ce qu'on a présenté, c'est ça le... vous savez, les compteurs là-dedans de Landis qui représentent une très grande partie sont les coûts contractuels, là, avec toutes les routeurs, les collecteurs. Elster, on vous a dit que ce n'était pas plus haut, d'accord, mais ça ne veut pas dire que c'est substantiellement inférieur, là.

15 h 34

Q. [400] Je n'insiste pas pour le moment. Je pense qu'on verra dans le dossier pour les contrats s'il y a lieu.

LE PRÉSIDENT :

Effectivement. J'aurais suggéré de, d'ici demain matin, regardez donc sous la première colonne, les coûts, s'il y a des variations importantes.

Me ANDRÉ TURMEL :

On fera ça.

LE PRÉSIDENT :

Si ce n'est pas le cas, bien, ça ne vaut peut-être pas la peine de projeter tout ça jusqu'en deux mille trente et un (2031). Mais juste regarder s'il y a des modifications et... D'accord?

Me ANDRÉ TURMEL :

D'accord.

Q. [401] Toujours dans le... à l'égard de l'analyse de rentabilité, à l'égard du coût de service de topologie, donc qu'on a mis dans les coûts d'infrastructure, sauf erreur?

M. RENAUD GRAVELINE :

R. Effectivement, c'est dans les coûts d'infrastructure.

Q. [402] Est-ce qu'on a prévu une contingence pour ce coût de la topologie, coût de service?

R. Non, c'est un service qui est contractuel.

Q. [403] Parfait. Pour la topologie pour la zone deux et trois est-elle fixée à ce jour, le coût de la

topologie, le coût de service de la topologie?

R. Il est fixé pour toutes les zones.

Q. [404] Et c'est fixe?

R. Oui.

Q. [405] C'est plafond?

R. Oui.

Q. [406] Zéro, pas de contingence?

R. Non.

Q. [407] Parfait. Je vous envoie à la pièce HQD-1, Document 1 page 58. Donc, je comprends qu'en vertu de cette pièce, c'est le groupe TI d'Hydro-Québec qui a obtenu le prix pour l'installation des collecteurs et des routeurs. Est-ce que c'est le groupe TI d'Hydro-Québec qui va installer lui-même ses routeurs et collecteurs ou va les faire installer par un tiers?

M. GEORGES ABIAD :

R. C'est-à-dire que lorsqu'on a déposé cette pièce-là, Maître Turmel, ce qu'on avait dit, d'ailleurs je pense que je l'avais mentionné un petit peu, on pensait mettre le routeur dans la zone de télécommunications de nos poteaux. Vous avez le poteau électrique. Suite à une... on a revisité cette solution-là. Et maintenant on met les routeurs dans la zone du Distributeur. Donc, ce

sont nos monteurs de lignes de HQD qui ont eu... La norme de travail a été approuvée. Le processus est déjà en marche. Donc, c'est adopté, terminé.

Alors, ça fait partie de la charge de travail maintenant d'un monteur de lignes. Il sait exactement comment aller chercher le routeur, où aller le chercher, comment l'installer avec tous les codes de santé et sécurité qui s'y imposent, là. Tout ça est fait. Donc on a changé. Alors, dans ce temps-là, c'était TI qui faisait ça parce que c'était dans leur zone à eux dans notre poteau de télécom. Maintenant, c'est dans la zone de nos monteurs de lignes.

Q. [408] Est-ce qu'il y a un effet... Donc, il n'y aura pas de contrat avec un tiers? Ce n'est pas prévu?

R. Exact, il n'y aura pas de contrat de prévu avec un tiers.

Q. [409] Et par ailleurs, au niveau du coût de service de l'employé TI qui est remplacé maintenant par un employé monteur de lignes, y a-t-il un impact?

R. C'est similaire, Maître Turmel.

Q. [410] Parfait. Donc, l'analyse de rentabilité, je ne sais pas si vous l'avez dit, est-ce qu'elle prévoit une contingence sur le prix de

l'installation des collecteurs et des routeurs?

M. RENAUD GRAVELINE :

R. Oui, il y a une contingence de prix.

Q. [411] C'est ça qu'on avait dit. Et on va avoir les détails. Parfait. Je suis maintenant, je reviens au grand tableau initial, le tableau qu'affectionne maître Hébert, HQD-3, Document 2, Annexe A. Sous la rubrique « autres investissements ». Est-ce qu'il y a une contingence qui est appliquée sur les coûts de conception et de formation, conception de la formation?

R. Oui, il y a une contingence d'appliquée étant donné que c'est des coûts internes. C'est des coûts qui ne sont pas contractuels, comme on disait tantôt. Donc, il y a une contingence, effectivement, de douze pour cent (12 %).

Q. [412] Est-ce qu'il y a une contingence qui est appliquée sur les coûts d'assurance qualité?

R. Oui, il y a également une contingence puisque ce n'est pas contractuel.

Q. [413] Même question pour les contingences appliquées sur le coût des maîtres électriciens?

R. Oui, il y a également une contingence sur les maîtres électriciens.

Q. [414] Peut-être juste simplement nous expliquer en

deux coups de cuillères à pot, l'implication des maîtres électriciens dans le projet. Qu'est-ce qu'ils font généralement?

(15 h 40)

R. Sans vouloir rentrer dans la technique.

Q. [415] Oui.

R. C'est ce qu'on parlait tantôt les cas complexes où il y a des enjeux de sécurité ou...

Q. [416] O.K.

R. Je crois que ça fait référence, puis je dis ça sous toute réserve, ça fait référence quand on parlait des points chauds tantôt. Je crois que dans ces moments-là, effectivement, on appelle un maître électricien.

Quand il y a des problèmes avec l'embase, on appelle des maîtres électriciens aussi. Sous toute réserve, je ne suis pas technique, pardon.

Q. [417] O.K., parfait. O.K. On change donc de rubrique, on avance. Maintenant allons dans la relocalisation des ressources. Et B-0016, B-0016 ça c'est question, c'est la DDR de la Régie. Oui, HQD... La première DDR de la Régie, excusez-moi, le HQD-2, Document 1. Page 28. C'est-tu ça? Excusez-moi un instant. C'est plutôt donc c'est page 58,

pas page 28, pardon. C'est le tableau. C'est la...

Me MARIE-JOSÉE HOGUE :

HQD-2, Document?

Me ANDRÉ TURMEL :

1. C'est la DDR de la Régie, la dernière page. J'ai un problème avec mon tableau. Ça serait la dernière page de la DDR. Donnez-moi un instant.

Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

R. C'est-tu le tableau?

LE PRÉSIDENT :

Ça serait l'annexe C?

Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

R. Oui, je l'ai. C'est ça, je l'ai. Nous l'avons, Maître Turmel.

Me ANDRÉ TURMEL :

Q. [418] Bon, il y a une comparaison entre donc l'analyse scénario IMA de base et... et pour les coûts de relocalisation. Il y a une comparaison et ce que l'on note en deux mille treize (2013), donc le changement d'hypothèse apporte très peu d'impact. Et ma question c'est y a-t-il une explication pourquoi le changement d'hypothèse a-t-il si peu d'impact en deux mille treize (2013) alors que c'est surtout le développement urbain qui est concerné? Je ne sais pas si vous... s'il y a

une explication.

M. RÉMI DUBOIS :

R. Pourriez-vous nous situer un peu mieux, Maître Turmel, s'il vous plaît?

Q. [419] Oui. Je pense que je vais la mettre de côté celle-ci parce qu'elle m'apparaît complexe et...

R. Je vous remercie.

Q. [420] ... à cette heure-ci on va plutôt changer à technologies de l'information. Donc là, cette fois-ci allez à la pièce HQD-4, Document 1 qui est la deuxième DDR de la Régie. À la page 10 de 17 il y a un tableau, là, qui est intitulé « Tableau R-6.1 Coûts non fixés par contrat ». Vous l'avez, vous me dites quand vous l'avez. Vous l'avez.

Alors donc, on voit les montants coûts non fixés par contrat technologie, charges diverses, relocalisation, et caetera. Sous le poste technologie, à quelles licences ici fait-on référence? C'est la technologie, la licence pour le frontal d'acquisition ou pour d'autres? Donc, on est dans des coûts qui ne sont pas fixés par contrat. Vous nous avez dit qu'il y a beaucoup d'éléments... fixés par contrat.

15 h 45

Pour vous aider, dans votre preuve

principale à HQD-1, Document 1, page 35, votre preuve principale vous mentionnez que les charges de TI de soixante-trois millions (63 M\$) incluent les frais de licences lors de leur maintenance et de leur exploitation au niveau de la télécommunication, se retrouvent les frais récurrents de dix-neuf millions (19 M\$). Alors, ici, donc ce... comment s'explique ce montant?

M. RENAUD GRAVELINE :

R. Oui. On fait référence ici à des licences qui vont arriver beaucoup plus tard et non pas à court terme.

Q. [421] O.K. Quel type de licences?

R. Des licences reliées à la maintenance principalement des applications.

Q. [422] À la maintenance!

R. Oui.

Q. [423] Je connais des licences reliées à la technologie, mais à la maintenance! Peut-être m'expliquer un peu ce que ça peut être là.

R. Il faudrait que j'aie chercher plus d'informations techniques pour vous répondre.

Q. [424] O.K. Alors, simplement, si c'est possible, puisque c'est un cas que ce sont des coûts non fixés par contrat, ça m'apparaît pertinent

d'indiquer, Madame la Greffière, à l'engagement...

LA GREFFIÈRE :

50.

R. Oui.

Me ANDRÉ TURMEL :

50. Expliquez donc le tableau R-6.1 de la pièce HQD-4, Document 1, sous la rubrique « Technologie », de quelles licences parle-t-on?

E-50 (HQD) : Expliquez de quelles licences il est question au tableau R-6.1 de la pièce HQD-4, Document 1, sous la rubrique « Technologie » (demandé par la FCEI)

Q. [425] J'avais une série de questions en conséquence, vous me direz si vous pouvez répondre là, toujours en lien avec ce tableau-là. Les coûts de la technologie - et là on parle d'acquisition, de maintenance et exploitation de licences - sont-ils susceptibles de varier dans ce cas-ci?

M. RENAUD GRAVELINE :

R. Les coûts qui sont sous contrat, non, il y a des licences qui sont sous contrat, effectivement, qui ne sont pas susceptibles...

Q. [426] Mais là, je parle des coûts... des coûts qui

sont non fixés par contrat. Nous sommes dans le royaume du « non fixé par contrat » là, donc. Et dans ces coûts-là, il y a de la technologie reliée à l'acquisition, à la maintenance et à l'exploitation des licences. Ma question, c'est : est-ce que ces coûts-là sont susceptibles de varier? Vous nous donnez un coût. Maintenant, ma question, c'est peuvent-ils varier?

R. Ici, dans...

Q. [427] Pardon.

R. Ici, dans technologie, il n'y a pas seulement « licences », il y a aussi des coûts d'installation qui sont là. Donc, il y a des coûts de main-d'oeuvre à l'interne qui sont là et qui sont justement soumis... qui ne sont pas fixés par contrat, donc tous les coûts de main-d'oeuvre dans le groupe TI qui sont inclus là-dedans, qui ne sont pas fixés par contrat, donc sur lesquels on a calculé une contingence.

Q. [428] On parle quand même de soixante-trois millions (63 M\$) là, donc...

R. Oui.

Q. [429] Parce que je regarde dans votre preuve principale, à la pièce HQD-1, Document 1, à la page 34, il y a un tableau où on présente les coûts du

projet LAD, un tableau que vous connaissez, le tableau 4, donc de la preuve principale, la page 34. On voit bien que sous la rubrique « Charges d'exploitation Technologies d'informations », il y a un total de soixante-trois millions (63 M\$) qui est là. Alors là, donc ce que vous me dites, ce que je comprends, c'est que ce soixante-trois millions-là (63 M\$), il est complètement non fixé. Bien, c'est parce que... est-ce que c'est le même soixante-trois millions (63 M\$)? Il y a peut-être une explication.

M. GEORGES ABIAD :

R. Bien, en fait... Vas-y.

M. RENAUD GRAVELINE :

R. O.K. On parle principalement ici des gens de la main-d'oeuvre de TI, donc pour l'entretien des serveurs quand on parle de dépannage ou... Donc, c'est principalement des coûts de la main-d'oeuvre de TI, comme je disais tantôt, en grande partie.

Q. [430] O.K. Donc, c'est pour ça que c'est des charges d'exploitation, ce n'est pas de l'investissement, ce n'est pas des...

R. Non, non, non. C'est des charges d'exploitation.

Q. [431] O.K. Mais, les licences... Une licence, foncièrement, on ne met pas ça dans une charge

d'exploitation, c'est dans les investissements habituellement, quand on acquiert une licence. T'sais, le coût de la licence là, une question juste pour nous faire comprendre, est-ce qu'on le retrouverait sous « charges d'exploitation » ou sous « investissements »?

M. GEORGES ABIAD :

R. Écoutez, Maître Turmel, on peut vous donner le détail de ce qu'il y a là-dedans, il n'y a aucun problème.

Q. [432] Oui. O.K. Bien, oui, on est là pour comprendre. Donc, donner... sous l'engagement 51, Madame la Greffière, à l'égard du... bien, réconcilier, finalement, le tableau R-6.1 de la pièce HQD-4, Document 1, entre parenthèses, de soixante-trois millions (63 M\$)...

Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

R. Maître Turmel, il n'y a pas... c'est le même chiffre, il n'y a pas de réconciliation à faire.

Q. [433] Oui, c'est le même chiffre. Donc, c'est de donner le détail...

R. O.K. C'est plutôt ça.

Q. [434] Oui, c'est ça. Excusez-moi.

R. Je ne voudrais pas qu'on soit sous l'impression qu'il y a deux chiffres différents.

Q. [435] Oui, oui, oui. Non, c'est ça. On recommence.
Engagement 51, donner une explication relative aux
coûts de technologies d'informations de soixante-
trois millions (63 M\$). Expliquer les
différentes... les différents quoi? Les différentes
composantes, les différentes composantes.

E-51 (HQD) : Donner une explication relative aux
coûts de technologies d'informations
de soixante-trois millions (63 M\$) et
expliquer les différentes composantes
(demandé par la FCEI)

15 h 50

J'avais une série de questions qui était en lien
avec ça, mais je vais attendre d'avoir l'engagement
si vous permettez et y revenir.

M. RÉMI DUBOIS :

R. Maître Turmel, je me permets quand même de préciser
probablement qu'une très, très, très grande partie
va être essentiellement du, de la main-d'oeuvre.

Q. [436] Parfait.

R. On est rendu proche de l'exploitation du nouveau
système.

Q. [437] Non, j'ai compris ça, mais en même temps on

avait comme une question en disant oui les licences, tout à l'heure vous avez parlé de licences...

R. Non, je comprends.

Q. [438] ... de maintenance. Juste me donner une explication raisonnable?

R. Ça va.

Q. [439] Oui, c'est ça, c'est ça. Monsieur Gosselin ici me rappelle qu'à HQD-1, Document 1, page 35, pour vous aider ce soir dans votre réflexion, vous dites aux lignes 23 à 25 :

Les charges des TI de 63 M\$ incluent les frais de licences, de leur maintenance et de leur exploitation.

Peut-être les frais de licences reliés aux employés, mais peut-être nous donner l'explication.

Bon maintenant dans la rubrique, toujours dans le même grand tableau, le tableau initial, HQD-3, Document 2, Annexe A, sous la rubrique « Télécommunications ». O.K. Ça on vient de parler de soixante-trois millions (63 M), excusez-moi.

O.K. Le contrat donc avec, le contrat avec Rogers il est bel et bien signé, c'est exact, Monsieur Abiad?

M. GEORGES ABIAD :

R. Oui.

Q. [440] O.K. Qui s'occupe de l'exploitation des routeurs et des collecteurs?

R. Quand vous dites exploitation, qu'est-ce que vous entendez par ça, c'est-à-dire qu'on a mis un centre d'exploitation de mesurage pour assurer la surveillance de cette infrastructure de télécommunication.

Et je crois que j'avais expliqué que c'était une équipe multidisciplinaire dans lequel se trouve des gens de TI, des gens de télécommunications, des gens de mesurage, des techniciens, des ingénieurs, ainsi que tout ça de façon matricielle, mais sous un chef dont la responsabilité est d'assurer que toute cette technologie-là fonctionne incluant la vérification de l'intégrité des données et la, de transférer les données vers SAP pour facturation.

Q. [441] Bref, qui s'en occupe?

R. CEM.

Q. [442] CEM. Et CEM...

R. Et là quand vous dites exploitation, c'est pour ça que je vous dis je reviens...

Q. [443] Oui, je reviens.

R. ... à ma première question, moi je viens de vous définir ma définition, de vous donner ma définition d'exploitation. Est-ce que c'est ça que vous voulez dire?

Q. [444] Alors je vous, je vous renvoie à votre preuve principale, HQD-1, Document 1, page 35, sous « Charges d'exploitation », donc au bas de la page, on mentionne aux lignes 23 à 25 :

Au niveau de la télécommunication, se retrouvent les frais récurrents de 19 M\$ pour l'entretien et l'exploitation des routeurs et des collecteurs.

C'est de cet entretien et de cette exploitation-là que je parle?

R. Ce sont des équipes internes dont on parle ici.

Q. [445] O.K. Parfait.

R. Qui sont reliées à ce CEM-là dont je viens de vous parler.

Q. [446] Donc ce n'est pas Rogers c'est vous?

R. Non, ce n'est pas Rogers.

Q. [447] O.K. Et ce coût d'exploitation est-ce qu'il est susceptible de varier? Pardon? Oui, ce coût d'exploitation, l'entretien, est-ce qu'il est susceptible de varier? Est-ce qu'il peut varier?

Comme dans la thématique de cet après-midi, il y a des coûts qui peuvent varier, il y a des coûts qui sont fixes. Je comprends que comme c'est un coût à l'interne, il peut varier. Dites-moi si.

R. Bon, on l'a mis dans les coûts non fixés là. Ça se peut-tu que c'est ça. On l'a mis je pense dans les. Ils font partie des coûts non fixés par contrat.

Q. [448] Oui. O.K. Vous avez raison.

R. Donc ils ont une contingence.

Q. [449] D'accord. Oui, vous avez raison, ils sont là. O.K. Parfait. O.K. Maintenant « Charges diverses », là-dedans j'ai « Formation, communication, campagne d'information, activité clientèle ».

La contingence donc on a identifié, est-ce qu'elle s'applique sur cent pour cent (100 %) de ces charges-là, Monsieur Graveline?

M. RENAUD GRAVELINE :

R. Oui, Maître Turmel, elle s'applique sur l'ensemble de cette rubrique.

Q. [450] Alors, mais à douze pour cent (12 %) de contingence ça veut dire cinquante-six millions (56 M\$) en dollars de deux mille onze (2011). Donc il y a environ six millions de dollars (6 M\$) de contingence. Est-ce que ça apparaît? Le six millions (6 M) provenant de cinquante-six millions

(56 M) sur cent douze millions (112 M) fois douze.

15 h 56

R. Ici vous avez le cumul jusqu'à l'année deux mille trente et un (2031) des charges diverses alors que le... tantôt on parlait du douze pour cent (12 %) ou du quinze pour cent (15 %) qui était appliqué, c'était sur les charges du projet, donc et les investissements du projet de l'année deux mille douze (2012) à deux mille dix-huit (2018), donc ne s'appliquait pas sur le total de cinquante-six millions (56 M).

Q. [451] Donc le douze pour cent (12 %) s'appliquerait sur le montant de?

R. Il faudrait faire le sous-total, là, de ces années-là.

Q. [452] Mais sur les années deux mille douze (2012) à deux mille dix-sept (2017)?

R. Oui.

Q. [453] Dans votre... O.K.

R. Oui. Effectivement, comme mon confrère me dit, sur quarante-quatre millions (44 M).

Q. [454] Quarante-quatre millions (44 M), O.K. Je vous ferais remarquer donc votre contingence... votre pratique ici, c'est d'appliquer une contingence sur cinq ans mais pas sur l'entièreté de la période?

Pourquoi? Comment peut-on le justifier?

M. GEORGES ABIAD :

R. Ce que vous dites ce n'est pas nécessairement ça, là.

Q. [455] Non, je...

R. Alors... non, non, je ne vous accuse de rien, là, j'ai... moi aussi je réfléchis à voix haute avec vous, là. Je dis c'est que je n'ai pas de mémoire d'avoir bloqué la contingence sur cinq ans, là. Donc il faudrait peut-être revoir qu'est-ce qu'on... qu'est-ce qu'on veut dire par... on va le vérifier puis on va vous revenir, là. Parce que juste TTI, là, dont on parlait tantôt, là, je sais qu'ils ont mis de la contingence sur la... toute la durée du...

Q. [456] Bien, c'est ça l'idée, c'était de voir la cohérence...

R. Bien oui. Non, non, il n'y a pas de problème, on va vous revenir. C'est quoi exactement que vous voulez savoir, là, pour qu'on prenne un engagement pour venir avec une information claire, là.

Q. [457] Bien, c'est tout simplement c'est que tout à l'heure on avait calculé une contingence, là, sur... un contingence de six millions (6 M) sur la période, mais là, on nous dit que jusqu'en deux

mille trente (2030), monsieur votre collègue nous dit, non, non, c'est sur cinq, jusqu'en deux mille dix-sept (2017), O.K. Mais là, par ailleurs, vous me dites sur d'autres volets, c'est sur la période alors c'est juste de se comprendre où est la cohérence.

R. Quand on investit sur cinq ans des choses qui ne sont pas sous contrat, compte tenu ils finissent après cinq ans, la contingence est sur cinq ans. Quand on pouvait mettre la contingence sur l'exploitation, on va le mettre... l'exploitation dure vingt (20) ans, bien, on va... on va mettre la charge... on va mettre la contingence sur vingt (20) ans. C'est dans ce sens-là que monsieur Graveline voulait vous donner cette information-là.

Sur la rubrique... si vous êtes dans la rubrique « Charges diverses », dans le fond, vous voulez savoir combien qu'il y a de contingence dans le quarante-quatre millions (44 M), c'est ça que vous voulez savoir qu'est-ce que... quelle est la...

Q. [458] Oui.

R. ... portion, c'est ça?

Q. [459] Oui.

R. On va vous... on va vous... on va prendre un

engagement, on va revenir là-dessus puis on va vous expliquer ça en détail.

Q. [460] Ce serait le dernier engagement de 52, donner le montant de contingence relativement à la rubrique « Charges diverses ».

M. RENAUD GRAVELINE :

On a déjà pris un engagement tantôt, je crois, sur justement l'analyse de la contingence.

Me ANDRÉ TURMEL :

On ajoutera le montant.

Me MARIE-JOSÉE HOGUE :

On va l'inclure.

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui.

R. Ça va l'inclure effectivement.

Me MARIE-JOSÉE HOGUE :

Comme ça il n'y en a pas.

Me ANDRÉ TURMEL :

Il n'y en a pas. O.K.

LE PRÉSIDENT :

Bon, il est presque quatre heures (16 h 00). Je ne dois pas être le seul à avoir le collecteur un peu fatigué. Je ne sais pas si c'est le routeur ou le collecteur ou les deux, là, mais en tout cas, on va reprendre demain matin neuf heures trente (9 h 30).

R-3770-2011
28 mars 2012

PANEL 3 - HQD
Contre-interrogatoire
Me André Turmel

- 260 -

Me ANDRÉ TURMEL :

Merci.

AJOURNEMENT

Nous, soussignés, JEAN LAROSE et CLAUDE MORIN, sténographes officiels dûment autorisés à pratiquer avec la méthode sténotypie et sténomasque certifions sous notre serment d'office que les pages ci-dessus sont et contiennent la transcription exacte et fidèle de la preuve en cette cause, le tout conformément à la Loi;

Et nous avons signé :

JEAN LAROSE
Sténographe officiel

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel