

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DEMANDE RELATIVE À L'ÉTABLISSEMENT DES TARIFS
D'ÉLECTRICITÉ D'HYDRO-QUÉBEC DISTRIBUTION
POUR L'ANNÉE TARIFAIRE 2012-2013

DOSSIER : R-3776-2011

RÉGISSEURS : Me LISE DUQUETTE, présidente
 Me LOUISE ROZON
 Mme LUCIE GERVAIS

AUDIENCE DU 9 DÉCEMBRE 2011

VOLUME 1

ODETTE GAGNON, JEAN LAROSE, CLAUDE MORIN
Sténographes officiels

COMPARUTIONS

Me PIERRE R. FORTIN
procureur de la Régie;

REQUÉRANTE :

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

INTERVENANTS :

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Me MARTINE BURELLE
procureure de Union des municipalités du Québec
(UMQ) .

TABLE DES MATIÈRES

	PAGE
LISTE DES PIÈCES	6
PRÉLIMINAIRES	9
PREUVE HQD	
PANEL 1 - PRÉSENTATION DE LA DEMANDE TARIFAIRE	
2012-2013	
ISABELLE COURVILLE	
STÉPHANE VERRET	
INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER	16
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STÉPHANIE LUSSIER . .	42
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DENIS FALARDEAU . . .	48
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PIERRE PELLETIER . .	68
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL	76
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD	84
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me MARTINE BURELLE . . .	110
INTERROGÉS PAR Mme LUCIE GERVAIS	121
INTERROGÉS PAR Me LOUISE ROZON	132
INTERROGÉS PAR LA PRÉSIDENTE	139

R-3776-2011
9 décembre 2011

- 5 -

PREUVE HQD

PANEL 2 - PRÉVISION DES VENTES, APPROVISIONNEMENTS
ET COÛTS ÉVITÉS

YVES NADEAU

HANI ZAYAT

STÉPHANE DUFRESNE

FRANÇOISE METTELET

STÉPHANE VERRET

INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER	145
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STÉPHANIE LUSSIER . .	148
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DENIS FALARDEAU . . .	151
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL	167
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET . .	199
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANNIE GARIÉPY	205

R-3776-2011
9 décembre 2011

- 6 -

LISTE DES PIÈCES

	PAGE
B-0108 : (HQD-15, Doc.1) Curriculum vitae d'Isabelle Courville	15
B-0109 : (HQD-15, Doc.2) Curriculum vitae de Stéphane Verret	15
B-0110 : (HQD-16, Doc.1) Présentation. . .	15
B-0111 : (HQD-15, Doc.3) Curriculum vitae de Yves Nadeau	143
B-0112 : (HQD-15, Doc.4) Curriculum vitae de Hani Zayat	143
B-0113 : (HQD-15, Doc.5) Curriculum vitae de Stéphane Dufresne	143
B-0114 : (HQD-15, Doc.6) Curriculum vitae de Françoise Mettelet	143

R-3776-2011
9 décembre 2011

- 7 -

C-ACEFQ-0012 : ESAI ROS Capacity Market

Forecast, Winter UCPA (Tiré du

mémoire de preuve de EBMI dans la

cause R-3775-2011 du 21/11/2011

page 19) 163

R-3776-2011
9 décembre 2011

- 8 -

L'AN DEUX MILLE NEUF, ce neuvième (9e) jour du mois
de décembre :

PRÉLIMINAIRES

LA GREFFIÈRE :

Protocole d'ouverture. Audience du neuf (9)
décembre deux mille onze (2011), dossier R-3776-
2011, demande relative à l'établissement des tarifs
d'électricité pour l'année tarifaire 2012-2013.

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

Le procureur de la Régie est maître Pierre R.

Fortin. La requérante est Hydro-Québec

Distribution, représentée par maître Éric Fraser.

Les intervenants sont :

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

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

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

Fédération canadienne de l'entreprise indépendante,

représentée par maître André Turmel;

Groupe de recherche appliquée en macroécologie,

représenté par maître Geneviève Paquet;

Regroupement des organismes environnementaux en

énergie, représenté par maître Franklin S. Gertler;

Regroupement national des conseils régionaux de

l'environnement du Québec, représenté par maître

Annie Gariépy;

Stratégies énergétiques et Association québécoise

de lutte contre la pollution atmosphérique,

représentées par maître Dominique Neuman;

Union des consommateurs, représentée par maître

Hélène Sicard;

Union des municipalités du Québec, représentée par

maître Martine Burelle.

Y a-t-il d'autres personnes dans la salle qui

désirent présenter une demande ou faire des

représentations au sujet de ce dossier? Je

demanderais par ailleurs aux parties de bien

s'identifier à chacune de leurs interventions pour

les fins de l'enregistrement. Aussi, auriez-vous

l'obligeance de vous assurer que votre cellulaire

est fermé durant la tenue de l'audience. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Bonjour. Merci, Madame la Greffière. Bonjour à

toutes et tous. Quelques remarques avant le début de l'audience. Madame Lebuis qui agit en tant que greffière a présenté, en fait, la formation. Le procureur est maître Fortin. J'aimerais également présenter les membres de l'équipe qui soutiennent notre travail, soit madame Claire Larouche, qui est notre chargée de projet; et nos spécialistes : madame Denise Montaldo et Sophie Giner, et monsieur Steeves Demers, Simon Desrochers, Pierre Hosatte et Michel Archambault.

En ce qui a trait au déroulement de l'audience, nous aimerions faire remarquer que la Régie a annoncé dès le dix-neuf (19) septembre deux mille onze (2011) au moyen de sa décision procédurale D-2011-144 que les audiences se tiendraient du neuf au vingt-deux (9-22) décembre deux mille onze (2011), ce qui, pour la plupart d'entre vous, n'a pas dû constituer une grande surprise. Nous considérons en conséquence de la responsabilité de chacun des participants de s'assurer que son procureur, son équipe d'analystes et les témoins qu'ils entendent présenter soient disponibles en temps opportun.

Malgré tout, la Régie a fait des efforts pour accommoder l'ensemble des participants et a

retenu, presque dans son intégralité, les temps proposés par les participants. L'horaire des journées est planifiée de neuf heures (9 h) à quinze heures (15 h), à moins d'indication contraire. J'ai bien l'intention de respecter cet horaire afin de permettre à tous de planifier leur travail, à une exception près.

Ainsi, quelques-uns d'entre vous avez signalé le désir de soumettre une plaidoirie par écrit en lieu d'une plaidoirie orale. La Régie ne voit aucun inconvénient à procéder de cette manière. Toutefois, à des fins de planification et au cas où vous changeriez d'idée, ça s'est déjà vu, nous avons prévu du temps au calendrier le mardi vingt (20) décembre pour des plaidoiries orales. Ce qui fait en sorte de reporter trois plaidoiries d'intervenants, soit celle de SÉ/AQLPA, d'UC et l'UMQ au mercredi matin. J'aimerais que ces trois intervenants se préparent tout de même pour préparer leur plaidoirie le mardi vingt (20) décembre. Car si plusieurs déposent leur plaidoirie par écrit, nous aurons le temps de vous entendre.

Maître Neuman, il n'est pas ici en ce moment, mais on s'assurera de lui passer le message. Maître Sicard et Maître Burelle, est-ce

qu'on se comprend bien, un avocat averti en vaut deux; si je vous appelle mardi pour plaider, je ne souhaite pas vous entendre demander un report pour mercredi matin. D'accord. À ce moment-là, il n'y aurait que la réplique du Distributeur le mercredi matin vingt et un (21) décembre.

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

Maintenant, nous devons traiter de la question préliminaire liée à la reconnaissance de statut de témoin expert, soit monsieur Knecht pour l'AQCIE/CIFQ, monsieur Fontaine pour SÉ/AQLPA et monsieur Pham pour UC. Le Distributeur ne conteste pas la demande concernant monsieur Knecht, mais demande un voir-dire pour monsieur Fontaine et Pham.

Comme vous avez pu le constater au calendrier peut-être, ces voir-dire auront lieu dès

la fin de la preuve du Distributeur, le mercredi quatorze (14) décembre. Nous avons prévu une heure. Maître Fraser, vous ne nous aviez pas précisé le temps, mais si vous avez besoin de plus de temps, veuillez nous en avertir à temps.

Je sais qu'il ne s'agit pas de la procédure habituelle, mais nous croyons que de faire les deux voir-dire à ce moment plutôt qu'au moment de la présentation de la preuve des intervenants, est plus efficient et nous permettra de prendre la question en délibéré à ce moment-là.

Maître Gariépy, j'aimerais savoir, concernant les contre-interrogatoires du Distributeur, si vous croyez qu'il sera nécessaire de tenir un huis clos?

Me ANNIE GARIÉPY :

Non, pour le moment nous ne croyons pas qu'il sera nécessaire d'avoir un huis clos.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie beaucoup. Est-ce qu'il y a quelqu'un d'autre qui aimerait soulever d'autres moyens préliminaires? Je ne vois personne. Alors, sur une petite question d'intendance avant de débiter. La Régie vous demande de limiter le téléchargement des fichiers vidéos ou de la

consultation de site Internet non reliés à la présente audience afin d'éviter de trop taxer la bande passante disponible. Vous êtes nombreux. Ça peut avoir un effet. Voilà! S'il n'y a rien d'autre, Maître Fraser, on va être sur le point de commencer et de débiter l'audience. Maître Fraser.

PREUVE HQD

PANEL 1 - PRÉSENTATION DE LA DEMANDE TARIFAIRE
2012-2013

Me ÉRIC FRASER :

Je vous remercie. Tout d'abord, bonjour, Madame la Présidente; bonjour, Mesdames les Régisseuses. Fidèle à mon habitude. Ça fait toujours plaisir à Hydro-Québec Distribution de débiter la dernière portion des audiences relatives au dossier tarifaire, parce que c'est la dernière portion du dossier.

Alors, nous vous avons distribué les documents que nous déposons ce matin, donc les curriculum vitae des deux témoins du panel : madame Courville, présidente d'Hydro-Québec Distribution et monsieur Stéphane Verret, directeur des Affaires réglementaires chez le Distributeur. Vous avez

également... Qui sont déposés sous les cotes B-108 et 109.

B-0108 : (HQD-15, Doc.1) Curriculum vitae
d'Isabelle Courville.

B-0109 : (HQD-15, Doc.2) Curriculum vitae de
Stéphane Verret.

Vous avez également reçu copie de la présentation que fera madame Courville ce matin, qui est déposée sous B-110.

B-0110 : (HQD-16, Doc.1) Présentation.

Toujours dans les questions d'intendance, suite à la dernière correspondance de la Régie concernant la présence de témoins sur la politique financière et les réseaux autonomes, je peux tout de suite vous aviser qu'il y aura un témoin pour la portion politique financière qui sera présent sur le panel 3. Et en ce qui concerne les réseaux autonomes, nous aurons un témoin supplémentaire sur le panel 4.

Également, avec votre permission, on a un conseiller qui se retrouve à la table des témoins

qui agira pour, qui agira à titre de conseiller au Power Point aujourd'hui avec votre permission. Parce que c'est probablement lui qui connaît mieux la présentation. Alors, il agira sur le banc des témoins pour cette fin. Sinon, ça termine les questions d'intendance. Madame la Greffière, on peut assermenter les témoins s'il vous plaît.

L'AN DEUX MILLE ONZE, ce neuvième (9e) jour du mois de décembre, ONT COMPARU :

ISABELLE COURVILLE, présidente Hydro-Québec Distribution, ayant sa place d'affaires au 75, boulevard René-Lévesque Ouest, Montréal, (Québec);

STÉPHANE VERRET, directeur Affaires réglementaires et tarifaires Hydro-Québec, ayant sa place d'affaires au 75, boulevard René-Lévesque Ouest, 2e étage, Montréal, (Québec);

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

INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER :
Merci, Madame la Greffière.

Q. [1] Nous allons procéder à l'adoption de la preuve.

Alors, Madame Courville, je vous réfère à HQD-1, Document 1 ainsi que HQD-14 qui constitue les réponses du Distributeur, mais pour les réponses qui portent sur HQD-1, Document 1. Je comprends que vous avez participé à l'élaboration de ce document?

Mme ISABELLE COURVILLE :

R. Oui.

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

R. Oui.

Q. [3] Je vous remercie. Monsieur Verret, mêmes questions. J'ajoute la pièce HQD-1, Document 2, et évidemment les références aux réponses qui porteraient sur ces pièces. Donc, je comprends que vous avez participé à la préparation de ces documents?

M. STÉPHANE VERRET :

R. Oui.

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

R. Tout à fait.

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

(9 h 13)

Alors, Madame Courville, je vous cède la parole

pour votre présentation.

Mme ISABELLE COURVILLE :

R. Merci, Maître Fraser. Bon matin. J'apprécie beaucoup que vous me permettiez de prendre quelques minutes. J'ai dix (10) diapos qui se veulent un résumé, un condensé de la preuve et qui vont me permettre de faire le point sur quelques questions qui ont été soulevées dans le dossier tarifaire. Alors, j'ai lu moi aussi l'ensemble des documents et je me permets dans cette présentation-là de devancer peut-être certaines questions des intervenants en essayant de répondre, de ramasser si on veut, comme on dit, la preuve que nous avons déposée dans toutes ces questions-là. Donc, je n'entends pas du tout couvrir l'ensemble du dossier. Certains aspects du dossier ne font l'aspect d'aucun débat, donc je vais vraiment me limiter à certaines questions plus pointues.

Alors, la structure de ma présentation est la suivante. En fait je structure ma présentation sur les défis que nous relevons au Distributeur, parce qu'il ne faut pas oublier que l'on gère tous les jours une grande organisation de sept mille cinq cents (7500) employés qui travaillent à servir tous les clients du Québec, et c'est ça qui nous

anime tout le temps.

Ici, on va parler de quatre choses. On va parler évidemment des approvisionnements, changements importants. Gérer les approvisionnements de façon dynamique dans un contexte de surplus représente certains défis.

Nous allons parler de la qualité du service. En fait je pourrais parler du point 2 toute la journée, je vais me limiter à un ou deux commentaires. Mais c'est clairement au coeur de ce que l'on essaie de faire. Mais, évidemment, comme on est en audience tarifaire, qualité du service versus les coûts c'est le point le plus important.

Au niveau 3, investir, continuer d'investir dans la pérennité et la performance de notre important réseau de distribution. Et enfin, évidemment, l'amélioration de l'efficacité énergétique qui est aussi au coeur de nos actions.

Alors, pour adresser plusieurs des questions c'est une diapo peut-être assez complexe, mais je vais l'expliquer. Je vais prendre une minute pour l'expliquer comme il faut. Mais il y a beaucoup de questions dans le dossier sur la performance du Distributeur dans les dernières années, notamment des références sur la possibilité

ou non de prévoir les ventes année sur année.

Alors, je vous dirais ceci. Les dernières années ont été difficiles pour les prévisionnistes partout dans le monde. Alors, Hydro-Québec ne fait pas exception à la norme. Et la ligne d'en haut ce n'est pas des données, c'est des données du dossier tarifaire, mais c'est des données du PIB, donc c'est des données que l'on appelle le « Consensus Forecast ». C'est des données externes. Et ce que je vais montrer c'est la chose suivante.

Prenons par exemple deux mille neuf (2009). Mai deux mille huit (2008) c'est la date où on arrête les chiffres au niveau du Distributeur pour planifier le réseau, le dossier de l'année suivante. Alors, en mai deux mille huit (2008) quand on a planifié notre dossier deux mille neuf (2009), les prévisionnistes, et ce n'est pas simplement Hydro-Québec, en fait ce n'est surtout pas Hydro-Québec, c'est l'ensemble des prévisionnistes voyaient pour le Québec, c'est des données Québec seulement, une croissance de un point huit pour cent (1,8 %) en deux mille neuf (2009).

Quand on a, une année plus tard, déposé le dossier deux mille dix (2010), on a fait le point

et on voyait à ce moment-là c'était le coeur de la crise, vous vous souvenez, une décroissance de moins deux point cinq (-2,5 %) et le réel de l'année a été moins un (-1 %). Alors, vous voyez la différence dans l'année sur les prévisions du PIB, la croissance du PIB.

Si on regarde en dessous au niveau des ventes, bien franchement, on suit exactement ce qui s'est passé là. On prévoyait des ventes de cent soixante-dix térawattheures (170 TWh) qui, évidemment, ont été révisées à la baisse dans l'année. Et on a terminé à deux térawattheures (2 TWh) de notre prévision que l'on a faite en cours d'années.

L'année la plus intéressante et qui a fait l'objet de beaucoup de discussions est l'année deux mille dix (2010). Alors, l'année deux mille dix (2010) ce qu'il faut voir c'est entre le réel deux mille neuf (2009), c'est-à-dire ce qui s'est vraiment passé dans l'économie du Québec en deux mille neuf (2009), ce qui est une décroissance de moins un pour cent (-1 %), et ce qui s'est réellement passé en deux mille dix (2010), qui est une croissance de plus deux point huit (2,8 %), c'est quatre points de pourcentage de différence de

croissance.

Et je vous dirais, sans risquer de me tromper, qu'il n'y a pas personne qui a prévu cette possibilité pour le Québec de croître à ce point-là. Nous on avait mis un pour cent (1 %) en deux mille neuf (2009). On a révisé, évidemment, à deux point six (2,6 %) en deux mille dix (2010). Je pense que personne croyait ses propres chiffres. Et le Québec, comme vous le savez très bien, a eu une croissance économique au-delà des attentes de tous est vraiment quand même assez exceptionnel.

9 h 17

Dans ce contexte-là, évidemment, nos ventes ont suivi. Et pour ceux qui disent, avec raison, que la prévision des ventes en deux mille dix (2010) a été dépassée, bien, je veux dire, on est tout à fait d'accord avec ça. Tout a été dépassé en deux mille dix (2010), tous les indicateurs économiques ont été dépassés. Mais, je vous dirais ceci et je vais y revenir plus tard, une année d'exception ne fait pas la règle et c'est la seule année où on a vraiment un excès de prévision des ventes et c'est dû à la variation des PIB que vous voyez en dessus.

Alors là, la question suivante est : est-ce

que ça va se repasser, parce que c'est ça la question, deux mille dix (2010), c'est fini. Est-ce que deux mille onze (2011), deux mille douze (2012), on pourrait avoir le même phénomène? Et je vous dirais que « non », qu'il n'y a pas d'inquiétude à y avoir.

En deux mille onze (2011), vous voyez les chiffres, de deux point trois à un point huit à deux (2,3 %-1,8 %-2 %), on est toujours dans un climat d'instabilité économique. On ne peut pas dire que c'est terminé.

Quand on regarde en avant de nous, en deux mille douze (2012), on voit un point huit (1,8 %). Le chiffre de novembre deux mille douze (2012), je vous le donne, il n'est pas sur la diapo, c'est encore un point huit (1,8 %). Alors, on prévoit toujours une croissance pour l'année prochaine.

Qu'est-ce qui va se passer en deux mille douze (2012), on verra, mais je ne pense pas, et les prévisionnistes ne pensent pas, qu'il y aura ce qu'on appelle un « swing » aussi important là qu'on a eu en deux mille dix (2010). Donc, nous sommes confiants que ce que vous voyez pour deux mille onze (2011), on va terminer l'année très très proche de ces chiffres-là. De toute façon, vous

voyez que la prévision en deux mille onze (2011), entre cent soixante et onze (171), cent soixante-dix (170), cent soixante-dix six (170,6), on joue autour des mêmes choses.

Et en deux mille douze (2012), je vous dirais ceci. Si on refaisait aujourd'hui la prévision des ventes qu'on a faite en mai dernier, on la ferait probablement plus basse. Alors, il n'y a pas d'inquiétude dans notre prévision pour un excès l'année prochaine. On n'est pas du tout comme en deux mille dix (2010), et deux mille dix (2010) est l'exception. Il n'y a pas eu d'autre année où il y a eu un excès de prévisions versus... un excès de rendement versus nos prévisions de ventes. Alors, on va revenir là-dessus plus tard dans la présentation, mais, ça, c'était une des questions, je pense, les plus importantes dans notre dossier tarifaire.

Nos revenus requis, quelques données. Alors, on va parler de deux choses beaucoup aujourd'hui, évidemment le fameux passage aux normes IFRS, les normes comptables internationales qui font des modifications importantes à nos états financiers. Dans la croissance de un point sept pour cent (1,7 %), plus des deux tiers, c'est-à-

dire le cent neuf millions (109 M\$) est dû au passage IFRS. Il y a deux postes de dépenses. On va reparler des deux postes durant la présentation.

Le premier, c'est ce qu'on a appelle là « les avantages du personnel » et ce poste-là, dans la présente demande, il y a soixante millions (60 M\$) qui est inclus à l'augmentation tarifaire de cette année. Mais, il y a un dossier, comme vous le savez bien, devant la Régie sur cette question-là particulièrement. Alors, on va revenir aux conséquences des décisions dans l'autre dossier, sur le présent dossier, juste vous donner quelques chiffres parce que, évidemment, on ne peut pas présumer de la décision de l'autre dossier. Et le deuxième point, c'est évidemment les achats d'électricité, j'ai une diapo là-dessus.

Une chose que je veux mentionner cependant. On parle beaucoup des IFRS. Je voulais vous donner la statistique parce qu'on en parle encore une fois, beaucoup dans le dossier, des statistiques de croissance année sur année sans IFRS parce qu'avec IFRS, nos charges d'exploitation augmentent de trois point huit pour cent (3,8 %), mais si on exclut les IFRS, on a des charges de moins point deux pour cent (-0,2 %), alors zéro pour cent

(0 %).

Alors, on a un dossier qui présente une stabilité des charges d'exploitation si on enlève cet impact-là, IFRS, qui est un impact annuel et qui n'est pas récurrent là. Ça ne sera pas comme ça à chaque année. On fait un réajustement de la méthode comptable et, après ça, ça va être terminé. Alors, c'est ça.

Les approvisionnements. Alors, la gestion des approvisionnements en deux mille douze (2012), en fait, c'est assez simple. Nous avons seize (16) nouveaux projets mis en service en deux mille douze (2012), vous les connaissez. La Régie approuve tous ces projets-là. Les projets éoliens pour un point cinq térawattheures (1,5 TWh), un projet Biomasse, des projets de petites centrales électriques. Le coût de ces nouveaux approvisionnements est de cent trente-deux millions (132 M\$). Alors, ça, c'est un coût qui nous vient de ces nouveaux services, de ces nouveaux projets qui sont mis en service.

Ce que ça donne, c'est un surplus de six point cinq térawattheures (6,5 TWh) pour l'année deux mille douze (2012) que nous gérons avec les moyens habituels qui ont été divulgués dans le plan d'approvisionnement.

(9 h 22)

Le plus gros morceau, évidemment, est la centrale TCE, quatre térawattheures, et les deux autres térawattheures nous coûtent à peu près vingt millions (20 M\$) suite à des ententes financières avec HQP qui sont examinées présentement par la Régie dans un autre dossier. Alors je n'irai pas plus loin sur cette question-là. Le point important c'est l'augmentation des coûts des approvisionnements.

Ma diapo préférée parce qu'on discute beaucoup de dossiers tarifaires évidemment et Hydro-Québec Distribution à l'approche de Noël, mais le reste de l'année on s'occupe aussi de travailler à servir nos clients et on doit tous chez le Distributeur travailler à améliorer notre service aux clients. C'est quelque chose qui est très très très important pour nous.

Vous voyez les indicateurs ici, je vous dirais que, si je me projetais à la fin de l'année, je l'ai fait pour la continuité, l'indice de continuité je vous ai donné le chiffre de l'année. Ça ne sera pas une année record au niveau de nos indicateurs de service. Au mieux nos indicateurs sont stables au niveau satisfaction, délai moyen de

réponse. On a eu une année difficile au niveau des pannes. Bon, tout le monde se souvient d'Irène, mais il y a eu plusieurs tempêtes de moyenne importance et vraiment, malgré, on a dépensé tous les sous qu'on avait sur le programme de contrôle de végétation. Il y a eu vraiment des incidents climatiques majeurs cette année.

Donc, on doit continuer à investir sur notre réseau. On doit continuer à investir en maîtrise de la végétation. Et on doit ramener cet indice de continuité-là qui va atteindre près de cent quarante (140) en deux mille onze (2011), autour de cent vingt, cent vingt-cinq (120-125) en deux mille douze (2012). Ça va être un focus très très important pour le Distributeur.

Et au niveau des centres d'appels, le travail est très important, mais on a besoin d'un petit peu de coup de main de technologies, et vous allez voir que l'on va investir. On va commencer en deux mille douze (2012) sur notre système de réponse vocale et sur notre service Web. On pense que nos clients veulent ce type de services-là. Notre nouvelle génération de clients veulent ce genre de services-là. Évidemment, ça limite le nombre de personnes qui vont accéder à nos centres

d'appels. Ça leur permet de résoudre leurs propres problèmes et c'est par l'introduction de ces technologies qui sont au dossier tarifaire, ce n'est pas des montants exorbitants, qui sont déjà au dossier, que l'on va pouvoir réduire les délais moyens de réponse et répondre à la clientèle de façon plus efficace. Alors, un grand chantier chez nous. Mes collègues vont en parler dans la prochains panels également.

Alors, j'ai beaucoup cherché la façon la plus efficace de discuter de la gestion des coûts. La gestion des charges est l'objet de beaucoup de discussions. Encore une fois, je suis un peu étonnée de ça vu que notre dossier contient une augmentation de zéro pour cent (0 %). Mais je comprends que c'est un intérêt quand même pour beaucoup de personnes.

Cet indicateur-là me plaît beaucoup pour la raison suivante. Cet indicateur-là inclut tout. Alors, on ne parle pas d'éléments spécifiques, on ne parle pas de rien. On met tout. Tout c'est quoi? C'est toutes les charges, sauf les « appros », les approvisionnements évidemment qui sont à part, le service de transport qui est à part, PGEÉ et CATVAR. Tout le reste est dedans. Alors, on ne

parle plus de formule paramétrique, d'éléments spécifiques, rien. On met tout le reste. Et ce que l'on voit c'est deux mille dix (2010), deux mille onze (2011) et projetée deux mille douze (2012) une stabilité des coûts par abonnement, si on inclut tout.

Alors ce que ça dit ça, bien, ça dit plusieurs choses. Ça dit que si on se compare à deux mille douze (2012) au réel deux mille dix (2010), qui était comme on a dit tout à l'heure une excellente année, bien, on est dans les mêmes eaux.

Ce que ça dit aussi c'est que cette croissance-là de point deux pour cent (2 %) est nettement sous l'inflation. Donc, depuis plusieurs années le Distributeur réussit à contrôler ses coûts de façon telle que l'inflation est absorbée. L'inflation de deux pour cent (2 %) c'est l'inflation générale. Les coûts des conventions collectives à Hydro-Québec, c'est dans le dossier, on parle plus autour du deux point cinq (2,5 %), trois pour cent (3 %).

Donc, tous ces coûts-là sont des coûts réels. Chaque année nos conventions collectives, nos salaires augmentent. Puis c'est correct, c'est le coût de la vie qui augmente aussi. Et nous on

réussit à garder nos charges stables. Donc, année après année ce deux point cinq (2,5 %), trois pour cent (3 %) là est une efficience réelle qui permet au Distributeur de maintenir ses coûts de façon stable.

9 h 26

Les investissements. Alors les investissements l'enveloppe augmente en deux mille douze (2012), évidemment les projets supérieurs à dix millions (10 M), la Régie les revoit tous. Donc je passerai peu de temps sur ces projets-là.

On a évidemment notre projet de compteurs CATVAR qui est déjà approuvé, automatisation du réseau. Donc, entre parenthèses, c'est les montants qui seront dépensés en deux mille douze (2012). Tous ces projets-là vont très bien et sont très importants pour le Distributeur, ils vont amener des augmentations de la qualité de service.

Sous le dix millions (10 M) l'enveloppe augmente et la raison principale est la suivante, on a dans plusieurs secteurs du Québec, et là je mets temporairement mon ancien chapeau de président d'Hydro-Québec TransÉnergie, atteint la limite des postes de transports.

Et on est comme vous le savez très bien en

train de remplacer plusieurs de ces postes de transport là pour des nouveaux postes. Pour le Distributeur ces changements-là de niveau de tension par exemple ou l'ajout de nouveaux postes requiert du travail important en croissance.

Donc au-delà de continuer à brancher nos abonnés qu'on a à chaque année, on a aussi en croissance, dans la section croissance, de nombreux travaux autour du poste Saint-François, plusieurs postes autour de Québec, plusieurs postes dans la région de la rive-nord. Des travaux autour du poste, c'est-à-dire Trans-Énergie installe le poste, mais Distribution fait tout le travail autour du poste vers les clients et quand il y a un changement de tension par exemple il faut refaire pas mal de travaux sur la ligne. Alors c'est ce qui explique l'augmentation dans cette enveloppe-là pour deux mille douze (2012) et pour probablement les années subséquentes.

Il y a eu des questions dans le dossier, je me permets une petite, un petit commentaire là-dessus, sur la prévision encore une fois de nos, de nos investissements. Juste signaler que c'est les mises en service qui comptent, parce que c'est les mises en service dans l'année qui permettent de

calculer le revenu requis et qui sont inclus dans les tarifs.

Alors même si on bouge un peu, par exemple si on a un projet de cent millions (100 M) et qu'on investit cinquante, cinquante (50-50) ou soixante-quinze, vingt-cinq (75-25), mais que le projet est mis en service, est livré dans le budget là, première chose, et qu'il est mis en service à la bonne date, il n'y a aucun impact sur le tarif que l'argent ait été dépensé d'une façon ou d'une autre. Alors il faut faire attention.

Au niveau des mises en service notre score est impeccable, en deux mille huit (2008), deux mille neuf (2009) et deux mille dix (2010) on a en bas de deux pour cent (2 %) d'écart au total sur la prévision de mises en service.

Alors il n'y a aucun débat je pense à y avoir sur notre capacité de prévoir les mises en service au niveau du Distributeur.

Quelques mots sur l'efficacité énergétique, il va y avoir je le sais un panel complet sur cette question, donc je ne m'étendrai pas. Nous visons toujours la cible de onze térawattheures (11 TWh) à l'horizon deux mille quinze (2015). Les argents votés par la Régie l'année dernière nous ont permis

de faire plus de six cents gigawattheures (600 GWh) qui ont été implantés en deux mille onze (2011).

On demande un budget de deux cent trente-trois millions (233 M) pour près de sept cents gigawattheures (700 GWh) additionnels. Et ce qu'on vise en fait notre stratégie générale c'est d'avoir des programmes dans l'ensemble des marchés pour que tous nos clients, quels qu'ils soient, qui souhaitent participer à un programme d'efficacité énergétique aient accès à un programme.

Nous avons pour la plupart des programmes reconduits avec des ajustements mineurs, ce qu'on faisait déjà, mais on propose une approche révisée pour nos clients industriels et mes collègues responsables du PGEÉ vont vous en parler en grand détail.

Alors je termine avec deux diapos qui me ramènent à la question du taux de rendement. Encore une diapo peut-être un peu compliquée. En bleu c'est le taux de rendement reconnu d'Hydro-Québec Distribution au fil des années, en bleu mauve.

Et en jaune, la ligne pleine c'est une moyenne canadienne, un échantillon qu'on a développé des entreprises similaires à Hydro-Québec, similaires au niveau de la réglementation,

des entreprises de l'Alberta, Hydro One, Fortis, Gaz Métro aussi, qu'on connaît bien ici à la Régie évidemment.

Ce qu'on voit quand on regarde les lignes pleines, c'est la différence entre les rendements autorisés d'Hydro-Québec Distribution et les rendements autorisés des compagnies comparables. Alors il y aura certainement dans les prochaines années un intérêt certainement d'Hydro-Québec Distribution, mais de quelques intervenants sûrement aussi à discuter de ce taux de rendement autorisé là.

Comment on le fixe et comment ça se fait qu'on constate depuis deux mille dix (2010) un décrochage si on veut des taux de rendement autorisés versus l'industrie. Alors ça c'est une première question.

La deuxième question qui a été posée très souvent dans le dossier, c'est les taux de rendement en deux mille neuf (2009) et deux mille dix (2010). Moi je divise, je sépare complètement la situation en deux mille neuf (2009) et en deux mille dix (2010).

Jusqu'en deux mille neuf (2009), c'est-à-dire de deux mille quatre (2004) à deux mille neuf

(2009) si on fait le solde de tous les écarts, on tombe à vingt-six millions (26 M). Alors ça là c'est un, un, un petit écart pour un travail de deux mille neuf (2009) à..., de deux mille quatre (2004) à deux mille neuf (2009) qui me fait dire qu'on a fait quand même tous, parce que c'est un processus qui inclut tous les gens dans la salle ici un bon boulot.

Alors il y a eu des années en dessous vous le voyez, il y a eu des années au-dessus. On a jusqu'à deux mille neuf (2009) jamais dépassé le rendement réel de l'industrie, on a toujours été dans les normes.

9 h 31

On a une année deux mille dix (2010) qui est hors normes et là le Distributeur est d'accord avec plusieurs des intervenants qu'il va falloir se pencher l'année prochaine sur les situations possibles. Ça se peut qu'il y ait une autre année deux mille dix (2010), on le souhaite à personne. Ça a été une année qui a été assez difficile au niveau de l'économie.

Au Québec, on s'en est bien tiré. Il y a d'autres endroits dans le monde où ils s'en sont tirés beaucoup moins bien. Donc, je ne pense pas

qu'il soit sage de baser quelque révision d'un programme qui fonctionne bien depuis deux mille quatre (2004) sur une année exceptionnelle.

Alors, l'année exceptionnelle deux mille dix (2010), pourquoi? Parce qu'en deux mille neuf (2009), la décroissance au Québec était de moins un (-1), on a fini à plus trois (+3) et qu'en aucun temps dans l'année on a été capable - et « on » n'est pas Hydro-Québec, c'est l'ensemble des gens qui ont examiné la situation - de prévoir cette accélération en deux mille dix (2010). On est tous surpris du succès du Québec en deux mille dix (2010).

En deux mille dix (2010), il y a eu une différence entre la prévision et les ventes de près de... le chiffre exact, Stéphane, c'est soixante-dix-huit millions (78 M\$), je vais vous donner le chiffre exact. De ça, juste un exemple. Il y a eu vingt millions (20 M\$) qui est dû à Rio Tinto Alcan qui nous a appelés à Hydro-Québec pour nous dire « je n'ai plus d'eau ». Alors, c'est vingt millions (20 M\$) de plus qui est juste là.

Donc, l'année deux mille dix (2010), on est prêt, nous, à vous expliquer exactement ce qui s'est passé au dollar près. Et je pense que vous

allez comprendre, avec nos explications qu'il s'agit vraiment d'une année exceptionnelle.

La deuxième question, c'est s'il y a une autre année exceptionnelle, on fait quoi? Et c'est là-dessus qu'on devra travailler tous ensemble dans un prochain dossier tarifaire pour établir ce qu'on appelle un mécanisme de partage.

Alors, au-delà d'une discussion sur « est-ce que le taux de rendement est au bon niveau » qui est une première question « est-ce qu'on devrait se pencher sur un mécanisme incitatif qui nous permettrait, quand les rendements sont excellents, quand le travail de HQD est excellent, de partager ce rendement excessif-là? Est-ce que c'est quelque chose que la Régie veut considérer? ».

Donc, on est prêt, nous, si la Régie nous le demande, de travailler l'année prochaine, pour le prochain dossier, à développer des propositions de mécanisme de partage.

Dernière diapo où il y a encore des éléments qui sont bien importants. Alors, évidemment, on a déposé une demande de un point sept pour cent (1,7 %), mais, comme tous les gens dans la salle le savent, en janvier on révisé le taux de rendement applicable aux capitaux propres,

et en général, ça passe plus ou moins inaperçu parce que les taux de rendement sont assez stables.

On est dans une année, en deux mille onze (2011), où les taux de rendement ont plongé. Et donc, la révision du taux de rendement aux capitaux propres, nous amène aujourd'hui, si les taux d'intérêt, surtout les obligations long terme, restaient, au début janvier, au niveau où ils sont actuellement, la hausse n'est plus de un point sept (1,7 %). Même avec toutes les hypothèses là, si vous acceptiez tout ce qu'on a dans notre dossier, on parle de point huit pour cent (0,8 %).

Alors, aujourd'hui, la hausse n'est plus de un point sept (1,7 %). Les taux d'intérêt et la mécanique habituelle de la Régie nous amène à point huit (0,8 %), premier point très important.

Deuxième point très important, le dossier des IFRS qui va être décidé en même temps ou qui est en train d'être décidé par la Régie a des hypothèses diverses. L'hypothèse qui est contenue dans le dossier tarifaire actuel, c'est un amortissement du solde sur douze (12) ans. Je pense que vous êtes au courant de ça. Ça veut dire qu'il y a cinquante millions (50 M\$), soixante millions (60 M\$) dans le dossier actuel.

Il y a plusieurs intervenants, la Régie et le Distributeur se montrent favorables à ça aussi, qui demandent une accélération de l'amortissement. Si ce scénario-là était retenu par la Régie, on ajouterait point huit pour cent (0,8 %) et on reviendrait à un point six (1,6 %) avec ce changement d'hypothèse-là dans le dossier tarifaire actuel. Alors, on est à un point sept (1,7 %) au niveau de la demande, l'ajustement des taux nous amène à un point huit (1,8 %), et une des hypothèses là qui est regardée par plusieurs dans le dossier IFRS pourrait nous ramener à un point six pour cent (1,6 %), donc c'est dire que le travail des prochaines semaines va être important là au niveau de la fixation des tarifs.

Je tiens à dire quelque chose, cependant. Même si les tarifs augmenteraient de point huit à un point six (0,8 %-1,6 %), cette augmentation-là est favorable à la clientèle, évidemment, parce que si on amortit beaucoup plus rapidement, tous les frais financiers, c'est près de deux cent millions (200 M\$) qui sont économisés par la clientèle. Alors, l'augmentation tarifaire à court terme a un bénéfice à long terme pour les clients.

C'est vraiment un choix que la Régie va

faire entre répartir sur plusieurs années, mais avec des taux... des frais financiers ou répartir sur cinq ans et sauver près de... je pense, c'est cent quatre-vingt-sept millions (187 M\$) le chiffre exact, de frais financiers économisés. Donc, on attend évidemment la décision de la Régie dans ce dossier-là.

9 h 36

Mme ISABELLE COURVILLE :

Alors, notre dossier deux mille douze (2012), au-delà de tout ça, est tributaire des changements comptables, cent millions (100 M\$) qui sont là-dedans, si on prend l'hypothèse du douze (12) ans. Alors, c'est beaucoup d'argent, évidemment, dans une seule année qui doit être inclus aux tarifs. Et le reste, je vous laisse sur cette conclusion-là.

Que ce soit au niveau des approvisionnements, au niveau des coûts, stabilité des charges d'exploitation, au niveau de l'investissement, contrôle des investissements et le travail qu'on fait en efficacité énergétique, je vous dirais que nous trouvons que le dossier est quand même assez balancé. Cette année, on a beaucoup de boulot pour livrer l'année deux mille douze (2012).

Alors, je vous remercie beaucoup de votre écoute.

Me ÉRIC FRASER :

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

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie. Alors, pour contre-interroger, c'est maintenant au tour de l'ACEFO, si vous avez des questions.

(9 h 37)

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STÉPHANIE LUSSIER :

Bonjour, Madame la Présidente, Mesdames les Régisseuses. Stéphanie Lussier pour l'ACEF de l'Outaouais.

Q. [6] Bonjours aux Membres du panel. Madame Courville, Monsieur Verret, je vous réfère à la pièce HQD-1, Document 1 à la page 6 de 8. À la question 4, pas à la question 4, mais au sous-titre 4 où il est question d'investissements et où l'on nous explique que l'augmentation des investissements en distribution pour deux mille douze (2012) vient en réponse à l'accroissement de la demande. Comme l'augmentation des investissements en distribution pour deux mille

douze (2012) vient en réponse à l'accroissement de la demande, l'on devrait s'attendre, année après année, à une répartition des coûts sur une vente de kilowattheures de plus en plus grande et donc à un coût unitaire de plus en plus petit. L'on doit voir concrètement se traduire le principe de rendement d'échelle croissant de toutes les industries en monopole naturel.

Hydro-Québec étant un monopole, nous constatons qu'à chaque année, sauf l'année dernière, le Distributeur revient et demande continuellement des hausses tarifaires. Lorsque nous examinons la situation du Distributeur, nous ne retrouvons pas ce rendement d'échelle croissant qui devrait résulter en une diminution du coût unitaire. Et notre question c'est pourquoi, qu'est-ce qui explique cette situation?

Mme ISABELLE COURVILLE :

R. Merci pour votre question. C'est une question qui est assez large. Je vais essayer quand même de limiter mes commentaires. Ce que vous dites c'est comment, qu'est-ce qui justifie les augmentations année sur année. Je vais me concentrer sur deux mille douze (2012) même si votre question est plus générale.

En deux mille douze (2012), on demande deux cent soixante-trois millions (263 M\$) de plus que l'année deux mille onze (2011), et il est constitué de deux éléments. Le premier élément c'est le fameux passage au IFRS et normes comptables. Alors, c'est quelque chose de ponctuel.

Là vous allez me dire ça fait deux ans qu'on réajuste. C'est vrai. Ça a pris deux ans ou même trois ans de faire cette transition, mais c'est la dernière année. Après ça on va être complètement aux nouvelles normes comptables. Ça c'est pour cent neuf millions (109 M\$). Alors ça c'est une fois et il n'y a pas de récurrence sur ce montant-là. C'est quelque chose que toutes les entreprises doivent faire. Ça c'est la première explication.

La deuxième c'est le programme d'achat d'électricité. Alors, quand vous aviez vu ce que l'on appelle la tarte des revenus requis, quarante-huit pour cent (48 %) de nos coûts c'est de l'électricité que l'on achète. Alors sur le dix milliards (10 G\$) de revenus requis, cinq milliards (5 G\$) c'est les achats.

Alors une grande partie des explications que vous cherchez c'est le coût d'achat

d'électricité. Alors pourquoi ces coûts d'achat-là augmentent-ils en deux mille douze (2012), parce que nous avons de nouveaux approvisionnements éoliens qui, évidemment, sont plus chers que les approvisionnements patrimoniaux. Et le total de ces nouveaux approvisionnements font une facture de cent trente-deux millions (132 M\$) de plus pour le Distributeur en deux mille douze (2012). Ça, ce n'est pas le même montant année après année, mais on peut anticiper qu'avec les nouveaux projets éoliens qui seront mis en service en deux mille douze (2012), en deux mille quatorze (2014), en deux mille quinze (2015), il y aura aussi des coûts d'approvisionnements plus élevés pour le Distributeur. Alors on peut s'attendre à un impact tarifaire pour l'ajout de nouveaux apports.

Alors, comme soixante-dix pour cent (70 %) de nos coûts sont composés d'achats d'électricité et de service de transport, en fait on peut parler là de trente pour cent (30 %). On parle de trente pour cent (30 %) de coûts où on a ce que vous dites là, on doit jouer avec une évolution vers un coût unitaire plus stable. Et j'avais une diapo dans ma présentation qui vous montrait exactement ça.

Si on enlève les approvisionnements et si

on enlève le service de transport, je pense que je ne peux pas vous montrer ça de façon plus claire que ça. Je veux dire on est exactement où vous dites qu'on est, c'est-à-dire que chaque année, année après année, la Régie nous rétribue pour les abonnements supplémentaires, mais qu'au-delà de ça nos coûts ne peuvent pas être plus stables que ça. Et on entend continuer absorber l'inflation et l'augmentation de notre masse salariale année après année.

Alors, la réponse à votre question c'est vous avez tout à fait raison. Mais c'est ces coûts-là qu'il faut regarder. Quand on regarde l'ensemble des revenus requis, soixante-dix pour cent (70 %) de nos coûts sont en dehors de cette chose-là.

Q. [7] Je vous amène maintenant, toujours au même document, à la page 4 au dernier paragraphe qui commence à la ligne 26 :

Le reste de la hausse, soit 0,6 %, reflète la croissance des coûts d'approvisionnement en électricité postpatrimoniale, des coûts liés aux projets structurants du Distributeur ainsi que des amortissements des frais reportés associés aux activités en

efficacité énergétique. La pression
tarifaire exercée par ces coûts est
atténuée par la réduction des coûts
associés à la charge de retraite
[...].

Nous avons, concernant la charge de retraite nous
avons assisté dans les années passées à des hausses
de coûts qui sont associés à cette charge de
retraite qui ont dépassé les niveaux du soixante
millions de dollars (60 M\$).

9 h 42

Est-ce que le Distributeur prévoit, dans sa
planification stratégique, une ou des mesures pour
atténuer ou minimiser l'impact d'une hausse des
coûts associée à la charge de retraite, le cas
échéant? Et quelles sont-elles?

Mme ISABELLE COURVILLE :????

R. Bien, je pense, la réponse est assez simple là à
votre question, la Régie a mis en place... a
demandé de mettre en place un compte de report pour
les variations de la charge de retraite et c'est
inclus au présent dossier et on est d'accord pour
ça.

La gestion des charges de retraite, comme
vous le savez, et de tous les régimes de retraite

est un domaine extrêmement complexe. Et ce qu'on constatait, c'est qu'année sur année, il pouvait se passer dans l'année des événements hors du contrôle du Distributeur et la Régie a souhaité, dans le dernier dossier tarifaire, que la clientèle soit mis à l'abri de ces fluctuations-là. Ça fait que le problème est réglé. Le problème est complètement réglé là.

La charge de retraite, s'il y a un dépassement, que ce soit positif ou négatif, hein, alors, s'il y a un dépassement versus les propositions, ça va dans un compte de report et c'est en fonction de cette année. Donc, il n'y a plus de problème avec le compte de retraite.

Q. [8] Merci, Madame Courville, Monsieur Verret. Ça complète nos questions pour le panel numéro 1.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie, Maître Lussier. Maître Falardeau.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DENIS FALARDEAU :

Q. [9] Madame la Présidente, Mesdames les Régisseurs, Denis Falardeau pour l'ACEF de Québec. Madame, Monsieur, bonjour. Dans un premier temps, je voudrais avoir le tableau concernant les changements à l'IFRS. Malheureusement, je n'ai pas apporté le tableau avec moi.

Mme ISABELLE COURVILLE :

R. On va vous le retrouver.

Q. [10] Ça concerne... ou peut-être on n'a même pas besoin d'utiliser le tableau. C'est que vous faites mention là qu'il y a des changements. Et la répartition dans le temps là, ça va être amorti sur combien d'années?

R. Là vous parlez de l'amortissement du compte... O.K. Alors, c'était la dernière diapo, c'est ça, qui disait que l'augmentation pouvait être modifiée selon...

Q. [11] C'est ça.

R. ... la décision de la Régie.

Q. [12] Un changement d'hypothèse dans le dossier. Et c'est amorti sur combien d'années?

R. Bien, ce que j'expliquais, c'est qu'il y a une décision qui doit être prise par la Régie dans un dossier différent, que l'hypothèse qui est compris au présent dossier, c'est un amortissement sur douze (12) ans et qu'il y a eu, dans l'autre dossier, des discussions et des questions de la Régie sur un amortissement cinq ans. Alors, j'illustre ici, pour être complètement transparent avec tous, l'impact d'une décision dans un autre dossier sur notre augmentation tarifaire, parce que

les impacts sont importants. Alors, c'est tout ce que je fais. Il y a une décision qui va venir et qui va impacter ce dossier-là. Et ça va être fait dans le même... dans le même temps.

Q. [13] Parfait. Dans un des deux dossiers là, c'est-à-dire les dossiers 1 et 2, du doc HQD-1, vous faites mention là que, concernant le pourcentage de ménages qui ont été interrompus, si on se compare par rapport à d'autres juridictions, on a quand même des performances intéressantes là. Je n'ai pas la référence exacte, mais je pense que, pour ce qui est du Québec pour deux mille onze (2011), on parle d'un taux d'interruption de un point trois pour cent (1,3 %), alors qu'ailleurs ça peut monter jusqu'à cinq pour cent (5 %) là le taux d'interruptions d'abonnements pour des mauvaises créances et tout ça.

C'est quand même à votre honneur, si je puis dire là, le fait qu'il n'y a pas beaucoup d'interruptions. Mais, est-ce que c'est un constat que vous faites ou cette bonne performance-là, en termes d'un faible taux d'interruptions, est une espèce de cible qu'on pourrait avoir comme repère à l'avenir? Vous en faites une cible ou simplement un constat que ça a bien été à venir jusqu'à date?

R. Bien, en fait, la cible n'est pas tellement le nombre d'interruptions. La cible, c'est la charge de mauvaises créances qui impacte les tarifs et impacte tous nos clients. Donc, le but de tout cet exercice-là est que tous les clients payent leur facture d'électricité pour éviter que les clients qui payent aient à payer pour ceux qui ne payent pas. Donc, c'est ça le but de l'exercice.

Alors, la cible est beaucoup plus dans la gestion des mauvaises créances, la gestion de la facture de clients qui ne payent pas, à l'exception - je ne sais pas si c'est là où vous voulez m'amener - des ménages à faible revenu qui font l'objet d'un processus qui est différent, mais à l'exception des ménages à faible revenu, encore une fois, le but, c'est que les gens qui consomment de l'électricité au Québec payent parce que sinon c'est leurs voisins qui payent et, ça, c'est tout à fait inacceptable. Donc, notre cible, c'est de contrôler nos mauvaises créances.

Q. [14] Oui.

R. Et là-dessus, vous avez raison, on se compare favorablement à d'autres, mais il y a encore au Québec des gens qui ne payent pas leur facture d'électricité alors qu'ils ont les moyens et on

doit s'assurer que notre processus de recouvrement va chercher ces comptes-là. Et c'est vrai qu'au fil des années, on a resserré un petit peu notre processus. Je vous dirais cependant qu'il y a cinq avis avant qu'il y ait interruption, cinq avis, facture, refacture, avis de retard, relance, appel. Alors, on y va de façon très très très modérée. Alors, quand c'est le temps d'interrompre, ça fait longtemps que la facture est en souffrance, le montant est important. Donc, je pense que notre processus est correct, mais on doit continuer à réclamer que tous payent l'électricité, sinon c'est les voisins qui payent.

9 h 48

Q. [15] Oui, j'en conviens et vous avez mis le doigt justement sur le problème de la question, c'est bel et bien les ménages à faibles revenus et dans un de vos documents c'est ce que vous mentionnez dans le fond étant donné que l'explication du faible taux d'interruption c'est parce que justement vous avez recours à des programmes spéciaux.

Mais justement par rapport à ces programmes spéciaux et c'est un peu le sens de ma question quand je vous parlais de cible. Cette bonne performance-là, est-ce que dans l'avenir c'est un

peu le..., votre, votre moto si je puis dire, votre cible en termes de performance ou c'était encore une fois un simple constat à venir jusqu'à date ça a bien fonctionné?

R. Bien encore une fois, on ne sera pas satisfait tant que les mauvaises créances n'auront pas descendu de façon importante. On est stable depuis plusieurs années, autour de soixante-dix millions (70 M\$) de mauvaises créances.

Il y a des comptes plus âgés, il y a toutes sortes de choses là-dedans, mais c'est quand même un montant important. On pense qu'avec un travail sur plusieurs années on pourrait éventuellement réduire le taux de mauvaises créances. Alors ce n'est pas un objectif immédiat.

Je pense que si on se mettait à interrompre des centaines de milliers de clients par année, ça ne serait pas acceptable. On est autour de cinquante mille (50 000) interruptions par année, il faut le gérer aussi ce processus-là. Mais on pense qu'au fil du temps les gens vont comprendre qu'Hydro-Québec réclame le paiement de ses factures puis je pense que tout le monde va être d'accord avec ça. Puis on va atteindre un meilleur niveau de mauvaises créances.

Mais j'aimerais ça parler de votre question, avec votre question des ménages à faibles revenus parce que ça encore une fois il faut distinguer les deux. Et là-dessus vous y touchez un peu, on a fait plus que le plan là. On a fait en deux mille onze (2011) soixante mille (60 000) ententes.

Il faut comprendre qu'on est dans des difficultés économiques partout. Alors ce n'est pas étonnant dans une année comme deux mille onze (2011) puis deux mille dix (2010) aussi a été même s'il y a eu une croissance difficile pour certains ménages, que certains de nos concitoyens ont eu plus de difficultés.

Alors il y a une conséquence sur la charge de mauvaises créances, j'en ai parlé, mais il y a une conséquence aussi sur le nombre de nos clients qui ont besoin d'une entente spéciale. Alors je vous dirais qu'en deux mille onze (2011) on a investi, on va avoir investi dix point huit millions (10,8 M\$), huit mille cinq cents (8500) ententes personnalisées.

Il y en a d'autres qui continuent avant, mais huit mille cinq cents (8500) nouvelles ententes et ce que j'aime aussi c'est qu'on a

depuis deux mille onze (2011) un programme d'efficacité énergétique aussi pour ces clients-là de treize millions (13 M\$) qu'on va reconduire. On propose de reconduire en deux mille douze (2012).

Alors en deux mille douze (2012) on aura donc treize millions (13 M\$) pour les ménages à faibles revenus, des projets de remplacement de frigo, de calfeutrage, etc., vous connaissez ces programmes-là. Et on va investir onze point cinq millions (11,5 M\$), on prévoit investir plus dans les ententes parce qu'il y a des gens qui ont..., on pense qu'on va arriver jusque là, mais il n'y a pas de plafond.

Il n'y a personne qui appelle puis on dit j'ai atteint ma cible. Tout le monde qui a un besoin est servi. On prévoit qu'on aura besoin de signer près de dix mille (10 000) ententes, peut-être moins, mais on prévoit ça.

Donc le total si on ajoute les coûts de nos gens qui travaillent sur ces programmes-là, il y a tout un centre d'appels juste pour ça. On va investir vingt-cinq point sept millions (25,7 M\$) dans le dossier deux mille douze (2012) pour les ménages à faibles revenus à peu près moitié en efficacité énergétique et moitié au niveau du

soutien direct à la clientèle.

Q. [16] On a la Loi 100 qui fait partie du décor, du contexte. Et considérant justement que l'énergie patrimoniale va augmenter, on parle d'un sou (0,01) par année pour deux mille quatorze (2014) à deux mille dix-huit (2018). Et ensuite ça va aller avec selon l'indice des prix à la consommation.

Par conséquent, bien dès deux mille quatorze (2014) il va y avoir, on va rentrer dedans, si vous me permettez l'expression. Est-ce que vous avez prévu des mécanismes, des moyens pour absorber, si vous me permettez l'image, le tsunami qui va arriver là?

(9 h 52)

R. Non, vous avez raison. Bon, disons que ça vous comprenez bien que c'est décrété par le gouvernement. Donc on a peu de choses à faire sur la fixation de cette augmentation tarifaire-là.

Je vous dirais cependant ceci. On peut faire beaucoup au niveau des plans d'efficacité énergétique. Alors nos collègues qui vont venir vont en parler. On va commencer dès deux mille douze (2012) à réfléchir à cette question-là et le raisonnement est le suivant. Les tarifs

d'électricité vont augmenter, mais votre facture n'est pas obligée d'augmenter. Alors il y a encore beaucoup de place au Québec pour de l'efficacité énergétique dans tous les secteurs.

Alors c'est cette espèce d'adéquation entre des tarifs qui augmentent qui envoient un signal de prix et qu'est-ce qu'on peut faire. Et là on a beaucoup d'idées. On a déjà un premier programme « Comparez-vous », mais on peut aller beaucoup plus loin dans ces choses-là. On peut avoir des systèmes, je donne des exemples, d'évaluation de la consommation par rapport aux gens dans le même environnement. Il y a plein de choses que l'on peut faire en efficacité énergétique. L'idée de base c'est de dire on n'est pas victime de ça, on peut gérer une grande partie de notre consommation et il y a beaucoup d'espace dans ça pour diminuer l'impact de ce tarif-là. Mais c'est comme ça, Monsieur, qu'on va être capable de travailler.

Q. [17] Dans un certain livre il y a une parabole, il y a la poutre dans l'oeil et la paille dans l'oeil. De votre côté est-ce qu'il y a des mesures que vous avez pensées en termes de réduction de dépenses ou d'étalement de dépenses ainsi de suite? Parce que, veut veut pas, ça se répartit dans le budget du

consommateur, ça c'est sûr. Mais de votre côté est-ce qu'il y a des choses qui sont déjà envisagées?

R. On n'est pas rendu à deux mille quatorze (2014).

Q. [18] Allons-y maintenant avec les réponses que vous avez données à l'ACEF de Québec, c'est-à-dire le document HQD-14, Document 3. Vous l'avez en main? O.K., parfait. À la page 3 à la question D.1.a on vous demandait par quelle approche que vous avez établi la cible de réduction de charges d'exploitation sous votre contrôle pour deux mille douze (2012). Et vous nous indiquiez que cela avait été établi « en conformité avec la décision D-2011-028 », plus précisément le paragraphe 302 de cette décision.

Concernant justement cette cible de réduction de charges, ça fonctionne comment, par quel processus vous avez abordé la question?

R. Bien, il y a deux mécanismes là. Je veux dire il y a le mécanisme que vous connaissez, une formule paramétrique qui a été entérinée par la Régie. En gros c'est l'augmentation des charges due à l'augmentation des abonnements, donc refléter dans les coûts la croissance des dépenses et de soustraire de ça une cible de un pour cent (1 %) d'efficacité.

On ajoute à ça cependant l'efficacité qui est dérivée de nos projets que l'on fait approuver par la Régie. Cette année je pense qu'on en a deux ou trois, le projet OSC, le projet LAD. Alors on ajoute cette efficience-là parce qu'on considère que les clients ont payé à travers les tarifs pour cette efficience-là. Donc, le un pour cent (1 %) ça s'ajoute à ça. Donc, ça c'est une façon de regarder.

Mais je vous dirais que la façon que j'avais dans ma présentation à moi me plaît mieux. C'est-à-dire quand on inclut tout ça, est-ce qu'on continue à atteindre nos objectifs d'efficience, quels sont-ils nos objectifs d'efficience? Bien, nos objectifs d'efficience c'est d'absorber par nos actions courantes et tous nos projets l'ensemble de l'inflation et de l'augmentation de la masse salariale de nos employés qui se situe, comme je disais, entre deux point cinq (2,5 %) et trois (3 %).

Et si on fait ça, année après année, ce que ça donne en chiffres en deux mille douze (2012), puis ça c'est du crédit à mes collègues qui étaient là avant moi, ça fait que je peux le dire sans problème, moi je fais juste arriver cette année, on

va avoir fait près de cent millions (100 M\$). C'est vraiment très intéressant.

Et je vous dirais aussi ceci. Je pense que la méthode du Distributeur, sa méthode qu'il utilise depuis plusieurs années, que l'on va continuer, est la bonne méthode. On peut toujours couper des coûts, ça c'est facile. Il n'y a rien de plus facile que ça. Mais quand tu coupes des coûts tu affectes le service et c'est là que, nous comme gestionnaires, on doit faire la part des choses.

Alors, une efficience de deux (2 %), trois pour cent (3 %) par année quand on inclut tout, c'est vraiment une performance je dirais assez exceptionnelle.

Q. [19] O.K. Donc, si je comprends bien, cette cible de réduction des charges c'est fait à partir de, comment dire, d'indices qui sont dynamiques. Il n'y a pas des indices qui sont statiques, déterminés une fois et pour l'avenir c'est toujours la même cible. Ça va en évolution selon le contexte. Vous le réévaluez d'une année à l'autre ou en cours de route?

R. Bien, comme je vous dis, il y a deux façons. Il y a une façon détaillée, parce que c'est comme ça que le fonctionnement de la Régie est où on a une

formule paramétrique puis après ça on a des éléments spécifiques, puis on fait ce travail-là de façon très rigoureuse. Mais je vous dirais que, moi, quand j'approuve tout ça je regarde aussi les indices généraux là. Parce qu'il faut que le tout balance. Alors, il y a une formule paramétrique pour les coûts de base. Il y a des éléments spécifiques qui s'ajoutent, que ça soit la maîtrise de la végétation. Cette année on a, à cause des IFRS, tous les frais du PGEÉ qui tombent sur nos livres au niveau des charges, c'est près de cinquante millions (50 M\$). Ça fait que chaque année il y a des différences, alors on fait un calcul détaillé. Mais on fait aussi une évaluation à haute niveau que je vous ai présentée ici, est-ce que tout ça fait du sens.

Et c'est la même chose au niveau des investissements. Si vous me disiez est-ce que vous avez dans vos poches dix (10) projets d'investissements qui pourraient amener des économies l'année prochaine. J'en ai vingt (20) là tu sais, on n'a pas manque d'idées et de créativité. Mais il faut penser à l'impact tarifaire de ces projets-là et on inclut, année après année, les projets les plus importants qui dosent l'impact sur les tarifs et

l'habilité aussi de l'organisation de livrer ces projets-là. Alors c'est de la façon dont on fonctionne.

9 h 58***

Q. [20] Je vous invite à prendre le document HQD-7, Document 3, aux pages 25 et 26, il y a deux tableaux là, ça concerne les objectifs corporatifs de deux mille dix (2010) et de deux mille onze (2011).

Pour ce qui est de deux mille dix (2010), à la page 25, on peut remarquer là que via... à la catégorie C là, c'est-à-dire « Actionnaire, Contrôle de charges d'exploitation », on peut remarquer que la cible, au niveau du contrôle de charges, était de mille cent quatre-vingt-quatorze (1 194), soit le montant budgété là. L'idéal, lui, était de mille cent quatre-vingt-douze (1 192) et le réel, le résultat réel était de mille cent quarante-sept (1 147), ce qui fait là une différence de trois virgule quatre-vingt-treize pour cent (3,93 %) là quand on compare le réel et ce qui avait été prévu.

À la page 26, pour ce qui est de deux mille onze (2011), la cible est de mille cent quatre-vingt-treize (1 193) et l'idéal est à mille cent

soixante-trois (1 163), soit un virgule soixante-huit pour cent (1,68 %) environ là de moins que la cible.

La différence se situe comment? Comment se fait-il que, en deux mille dix (2010), il y avait là une différence, trois virgule quatre-vingt-treize pour cent (3,93 %) et pour ce qui est de deux mille onze (2011), on est à un virgule soixante-huit pour cent (1,68 %) de prévu?

R. Deux mille dix (2010), je ne pourrai pas vous répondre, je n'étais pas là.

Q. [21] O.K.

R. Deux mille onze (2011), la cible est au niveau de la décision de la Régie. L'idéal, c'est dans tous les projets qu'on gère dans l'année, est-ce qu'il y a certains projets qui pourraient livrer plus? Il n'y a pas d'assurance là-dessus. Puis, on pense que certains projets auraient le potentiel de livrer plus. Donc, on s'est mis une petite... écoutez, c'est vingt millions (20 M\$) là de plus là pour l'idéal. Il n'y a pas d'explication plus que ça.

Q. [22] On va retourner à vos réponses à nos questions, aux questions 4.a et 4.b à la page 5, vous indiquiez que les réductions de charges mandatées par la Régie, c'est-à-dire vingt et un

millions (21 M\$) en deux mille onze (2011), sont considérées par le Distributeur comme des gains d'efficience qui sont récurrents et qui s'ajoutent aux gains d'efficience.

Est-ce que vous pouvez répondre aux réductions de charges mandatées par la Régie en remettant à plus tard là, par exemple, des dépenses d'exploitation et de maintenance concernant ces charges d'exploitation-là?

R. Bien, je veux dire, c'est sûr qu'on pourrait faire ça là, mais vous voyez tellement les détails des budgets, vous voyez qu'on ne le fait pas. Je veux dire, il faut comprendre que quatre-vingts ou quatre-vingt-cinq pour cent (80 %-85 %) là de nos dépenses, c'est la masse salariale. Alors, ce qu'on fait en début d'année pour l'année suivante, c'est qu'on planifie le détail des travaux, puis c'est en grand grand grand détail. Alors, quand on vient vous voir, on a notre plan de l'année là.

Alors, ce qu'on pourrait décider de ne pas faire, ce serait à la marge. Alors, si on ne faisait pas notre programme de maîtrise de la végétation, par exemple, mais ce serait visible immédiatement. Alors, je ne pense pas qu'il y ait possibilité réelle là de jouer, comme vous le

dites.

C'est sûr qu'il y a des décisions d'affaires qui se prennent à chaque mois là. Alors là, avec le problème qu'on a eu au niveau des événements climatiques cette année, est-ce qu'on a pesé sur l'accélération pour la maîtrise de la végétation, évidemment là. On doit réagir en temps réel sur ce qui se passe.

Mais, est-ce qu'il y a possibilité, en cours d'année, de modifier le cours des événements de façon substantielle? Je veux dire, avec la force de travail qu'on a et les embauches qu'on doit faire et tant mieux pour eux là, mais la sécurité d'emploi de nos employés, je veux dire, il faut bouger ce bateau-là de façon assez... t'sais, ça bouge là, mais ça bouge tranquillement, puis il n'est certainement pas possible de faire des choses là très très rapidement.

Alors, ce qu'on dit ici, c'est que la Régie nous donne parfois des défis supplémentaires, alors on les accepte. Et puis, on accélère certains des projets qui sont déjà enclenchés. Alors, la possibilité de découvrir de nouveaux projets en cours d'année, c'est assez difficile. La possibilité de pousser l'accélérateur et puis

d'essayer d'aller plus vite, bien, c'est ça qu'on essaie de faire quand la Régie nous donne des défis.

On espère qu'avec des charges stables année sur année, ce genre de défi va s'estomper, mais, je veux dire, c'est la discrétion de la Régie de demander d'en faire plus.

10 h 03

Q. [23] Concernant le contrôle des coûts

d'approvisionnement et la réduction des pertes concernant les surplus d'approvisionnement, est-ce que c'est envisageable de développer de nouvelles façons de faire comme par exemple entente de stockage, résiliation du contrat avec TCE, on en parle souvent ou d'autres, d'autres solutions?

Mme ISABELLE COURVILLE :

R. Je vous suggérerai peut-être de poser vos questions aux membres du panel qui vont venir et qui vont parler de ça. Pour deux mille douze (2012), c'est, je veux dire il n'y a pas, pas grand chose de plus, il a une augmentation des coûts par l'ajout de projets éoliens. Et il y a un surplus qui va être géré, comme je vous disais, avec l'entente de TCE, alors ça c'est ça pour deux mille douze (2012).

Et pour le reste c'est d'optimiser les

ententes financières que nous avons avec le Producteur et ça ça fait l'objet d'une autre audience. Alors il n'y a pas grand chose de plus dans le dossier de deux mille douze (2012).

Si vos questions sont plus à long terme, bien peut-être le panel qui est responsable de ça pourrait vous éclairer. Pour deux mille douze (2012) il n'y a pas plus que ça.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Peut-être un complément d'information. Vous savez également qu'on est, cette année c'était une année de plan d'appro. Alors on a eu l'opportunité de discuter de ces, de ces questions-là durant le plan d'appro et pour l'année deux mille douze (2012) comme y faisait référence madame Courville, bien entendu il y a l'entente globale de modulation qui a été proposée à la Régie dans un autre dossier pour laquelle on attend une décision et qui va apporter de la flexibilité supplémentaire dans la gestion des surplus des approvisionnements à partir de l'année deux mille douze (2012).

Q. [24] Madame, Monsieur, merci. C'est tout, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Falardeau. Alors, Maître Pelletier,

si vous...

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PIERRE PELLETIER :

Q. [25] Alors Pierre Pelletier pour l'AQCIE et le CIFQ. Un détail, Madame, j'ai compris de la réponse que vous avez donnée à maître Falardeau que la..., on va appeler ça la révision ou la mise à jour de votre demande tarifaire qui est faite maintenant là ferait en sorte qu'en raison de ce qui est prévu au niveau du taux de rendement votre demande d'augmentation tarifaire serait réduite d'un virgule sept (1,7) à zéro virgule huit (0,8).

Sauf que vous dites ce n'est pas grave ce zéro virgule huit (0,8) là on peut le compenser en augmentant, en raccourcissant l'amortissement au niveau du dossier des IFRS. C'est exact?

Mme ISABELLE COURVILLE :

R. Bien je pense que je vais le redire dans mes mots parce que j'aimerais mieux être plus précise que ça, mais je pense qu'on s'entend. On a déposé une demande d'un point sept (1,7) avec les données de taux qu'on avait à ce moment-là.

Les taux d'obligations du Canada, dix ans, ont chuté de trois point huit (3,8) à deux point cinq (2,5) c'est du jamais vu et ce que je dis c'est que si la Régie retenait toutes les

hypothèses du présent dossier.

Donc si, je ne l'assume pas, je fais juste le suggérer, on serait déjà aujourd'hui à point huit (0,8), alors c'est automatique, à cause de la baisse des taux, ce n'est pas une décision, c'est automatique. Ce que je dis par ailleurs, c'est qu'il y a un autre dossier qui est en cours où l'impact tarifaire est important.

Donc dans le fond pour nos concitoyens ce que ça veut dire, pour nos clients, c'est qu'il y a une marge entre point huit (0,8) et un point six (1,6) pour la hausse tarifaire de l'année prochaine.

Donc les deux prochaines semaines sont très importantes parce que les décisions de la Régie et le travail qu'on va faire ici va situer cette hausse entre point huit (0,8), hypothèse actuelle ou un point six (1,6), dossier IFRS. Alors je ne présume pas de rien, je fais juste expliquer les faits.

Q. [26] Non, mais j'ai compris de votre réponse à maître Falardeau que pour en venir à cette indication-là que l'augmentation se situerait entre point huit (0,8) et un point six (1,6) en raison d'une décision éventuelle de la Régie dans le

dossier des IFRS.

Vous avez émis cette hypothèse-là sur la base d'une possible décision dans laquelle la période d'amortissement de douze ans que vous aviez suggérée serait ramenée à cinq ans. Est-ce que j'ai bien compris?

(10 h 07)

R. C'est exactement ça.

Q. [27] Et la question que je vous posais, que je vous poserais c'est est-ce que, je comprends que les argumentations ne sont pas encore produites évidemment dans cet autre dossier-là, mais est-ce que je dois comprendre de ça que c'est la nouvelle position d'Hydro-Québec de suggérer à la Régie au final que, dans le dossier des IFRS, effectivement on passe d'un amortissement souhaité jusque-là sur douze (12) ans à un amortissement qui serait plutôt calculé sur cinq ans?

R. Je vais vous donner quelques chiffres. Ce dossier-là considère cet élément-là, et les chiffres sont importants. Si la radiation était intégrale en deux mille douze (2012), ce qui est possible aussi, l'augmentation serait de six point sept (6,7 %). Alors, la position du Distributeur, et je pense qu'il y aura un accord facile sur celui-là, c'est

que c'est impossible d'absorber une hausse comme ça en deux mille douze (2012). Alors ça c'est clairement la position du Distributeur. Et dans le dossier on ne sent pas qu'il y ait de désaccord sur cette position-là.

La position initiale du Distributeur, et celle qui est encore au dossier, c'est de radier sur douze (12) ans. Ça donne un impact tarifaire de point six (,6 %) par année. Mais on est conscient de ça, il y a une hypothèse valable aussi de cinq ans qui augmente, dont l'impact tarifaire serait un point quatre (1,4 %). Donc un point quatre (1,4 %) moins point six (,6 %) c'est là la différence de point huit (,8 %). Ça fait beaucoup de chiffres, mais c'est comme ça.

Et là ce qui est intéressant pour la clientèle, et c'est ce que la Régie va considérer, il y aurait cent quatre-vingt-sept point cinq millions (187,5 M\$) de frais financiers épargnés pour les clients. Alors, c'est ça qui est devant la Régie actuellement.

Q. [28] Et la question, moi, que je vous posais ce n'était pas du tout celle-là. C'était de savoir si la position maintenant d'Hydro-Québec était de recommander à la Régie un amortissement sur cinq

ans plutôt que sur douze (12) ans. Je comprends tout ça qu'il y a toutes sortes d'hypothèses qui sont dans le dossier des IFRS et que, selon l'hypothèse qui va être retenue, ça va avoir tel tel ou tel tel impact.

Mais, vous, vous dites « Bien là, on voit que notre dossier, tel qu'il se présente maintenant, il impliquerait non pas une augmentation de un virgule sept pour cent (1,7 %) tel qu'on l'avait demandé au départ, mais de seulement zéro virgule huit pour cent (0,8 %). Maintenant on vous fait remarquer que si dans le dossier des IFRS on augmente, on raccourcit, pardon, l'amortissement, on va se retrouver avec une augmentation au niveau de ce dossier-ci qui va être de zéro virgule huit (0,8 %). Donc, on va revenir à notre point de départ. On va être encore à non pas un point sept (1,7 %) mais un point six (1,6 %). »

Et la question que je vous pose c'est simplement ceci. C'est est-ce que votre approche dans le dossier des IFRS est effectivement révisée et est-ce que vous avez l'intention de recommander à la Régie un amortissement sur cinq ans plutôt que sur douze (12) ans. Vous nous dites qu'il y a un calcul qui donne ça. Moi je vous demande ce calcul-

là est-ce que c'est votre nouvelle position?

R. Je n'ai pas d'autres commentaires à faire sur ça.

Je pense que les faits sont clairs. Ce qu'on souhaite, nous, c'est de donner toutes les informations dans les deux dossiers, ce qu'on a fait en toute transparence.

Ce que je ne trouvais pas acceptable c'est de venir me présenter ici aujourd'hui en disant la hausse n'est plus un point sept (1,7 %), elle est point huit (0,8 %) à cause des taux d'intérêt, et de ne pas mentionner l'autre dossier. Alors c'est juste ça que j'essaie de faire, c'est de placer les deux dossiers en parallèle. Je ne prends pas position dans un dossier qui n'est même pas le dossier qu'on étudie aujourd'hui. Je pense que ce n'est pas possible pour moi de faire ça.

Alors, dans le dossier IFRS, si Hydro-Québec Distribution a à prendre position on le prendra. Mais je pense que le banc comprend très bien que là on parle de dossier tarifaire et ce que je voulais c'est d'être complètement transparente, avec ceux qui peuvent nous écouter ici et avec le banc particulièrement, que même si les taux d'intérêt nous amènent à point huit (,8 %), il faut être réaliste, il y a d'autres décisions qui s'en

viennent. C'est simplement une question de transparence, ce n'est pas une question de position, surtout que ce n'est pas le bon dossier.

Me ÉRIC FRASER :

Et pour poursuivre, pour donner un coup de main à mon confrère puisque j'occupe dans les deux dossiers. La réponse 14.1 de ce dossier fait état de la situation sur cette question-là, tant en ce qui concerne la réponse à la Régie que la position d'Hydro-Québec.

Me PIERRE PELLETIER :

Q. [29] Est-ce que j'ai raison, est-ce que j'ai raison lorsque je comprends que la réduction prévue de un point sept (1,7 %) à zéro virgule huit pour cent (0,8 %) de l'augmentation de cette année résulte d'un facteur qui est propre à cette année et non pas un facteur qui va avoir des répercussions sur les prochaines années?

R. C'est complètement dans l'année. Je veux dire c'est chaque année au mois de janvier, avant le calcul final de l'augmentation tarifaire, on fait un réajustement des taux. La Régie, par son processus, fait un réajustement des taux. On est dans une situation exceptionnelle cette année. On a jamais vu ça, « on » étant le monde entier là. Une

réduction des taux d'intérêt, je vous ai donné les chiffres tout à l'heure. Moi, à chaque fois que je les regarde je n'en reviens juste pas, des obligations moyennes, des obligations du Canada dix (10) ans, entre le dépôt du présent dossier, ça ne fait quand même pas six ans, ça fait six mois, de trois point huit (3,8 %) à deux point cinq (2,5 %). Regardez les prévisions trois mois, trois point cinq (3,5 %) à deux point trois (2,3 %). Je veux dire on a jamais vu ça.

Alors, habituellement, ça se fait en douce. Je pense que tout le monde, et c'est très transparent comme processus, mais ça ne fait pas d'impact. Ça rajoute de quelques points ou quelques... C'est un ajustement fin. Cette année je fais juste, encore une fois en toute transparence, vous dire que l'ajustement n'est pas fin, il est plutôt gros. Et que je pense que c'est important de mentionner que toutes les hypothèses du Distributeur étant acceptées par la Régie, une hypothèse, nous ne sommes pas aujourd'hui à un point sept (1,7 %), nous serions à point huit (1,8 %). Et je dis aussi que les taux pourraient ré-augmenter d'ici le mois de janvier. Alors, je ne le sais pas. C'est juste, je pense, important de

signaler qu'on n'est pas aujourd'hui à un point sept (1,7 %) et je ne pense pas que ça va augmenter tant que ça d'ici janvier. Mais là là-dessus je ne le sais pas.

Q. [30] Je dois vous dire, Madame, qu'à chaque fois que je regarde mes rapports de REER je ne suis pas mort de rire.

R. Vous allez payer moins cher d'électricité.

Q. [31] Et j'ai la même réaction que vous. Cependant, je voulais simplement qu'on puisse établir clairement ici que si, effectivement, il y a cette réduction de la demande d'augmentation, ce serait évidemment uniquement pour cette année compte tenu que ça résulte de la conjoncture actuelle au niveau des taux de rendement n'est-ce pas?

R. Vous avez raison.

Q. [32] Je vous remercie.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Turmel.

10 h 14

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

Q. [33] Bonjour aux Membres du banc, André Turmel pour la FCEI. Bonjour au Panel. Bonjour. Vous allez bien?

Mme ISABELLE COURVILLE :

R. Bonjour, Maître Turmel.

Q. [34] Alors, nous allons parler, si vous voulez bien, de quelques questions relatives aux frais corporatifs. Pour nous placer dans le contexte, les frais corporatifs, en deux mille huit (2008), deux mille neuf (2009), deux mille dix (2010) et on va sûrement parler de l'année qui nous concerne là parce que je comprends que vous n'étiez pas chez HQD dans les dernières années.

En deux mille neuf (2009), ce qui était prévu et autorisé par la Régie de l'énergie était autour de cent trente-quatre millions de dollars (134 M\$). Évidemment, le montant global de frais corporatifs, HQD en paye environ trente à trente et un pour cent (30 % à 31 %) ou on lui attribue trente à trente et un pour cent (30 %-31 %), et le réel qui a été produit au dossier était de cent cinq millions (105 M\$).

Donc, en deux mille neuf (2009), il y a eu un écart de trente-cinq millions (35 M\$) généralement et les chiffres que je vous donne...

M. STÉPHANE VERRET :

R. Excusez-moi, Maître Turmel.

Me ANDRÉ TURMEL :

Q. [35] Oui.

R. De manière à ce qu'on puisse suivre, est-ce que
c'est possible de nous référer à des données?

Q. [36] Oui, oui, tout à fait. Allez si vous voulez...

R. Parce que vous nous lancez beaucoup de chiffres là,
puis on veut...

Q. [37] Oui, oui, oui. Allez à HQD-14, Document 5, si
vous voulez bien. HQD-14, Document 5, ce sont les
réponses aux demandes de renseignements de la Régie
de l'énergie... de la FCEI, pardon.

R. Quelle page? Quelle question?

Q. [38] HQD-14, Document 5, pages 18 et 19. Ça va? Je
vais vous laisser vous y rendre. Oui? Alors, ce
qu'on veut comprendre, c'est simplement - comment
dire - l'écart grandissant entre ce que vous
continuez de demander pour être autorisé à la Régie
et la réalité de ce qui se réalise. Et dans les
faits, je dois vous dire qu'on est content de voir
que, globalement, depuis deux mille sept (2007),
les frais corporatifs sont en diminution et c'est
une bonne chose. Je vais vous laisser bien
constater ça là. D'accord. Alors, vous voyez que
les frais corporatifs, donc à la page 18, question
6, on voit une évolution à la baisse des frais
corporatifs, dans le réel.

En deux mille sept (2007), nous étions à

cent vingt et un millions (121 M\$) par rapport à ce qui était prévu de cent vingt-quatre millions (124 M\$). En deux mille huit (2008), le réel était cent quinze millions (115 M\$) et le prévu était cent vingt-six virgule neuf (126,9 M\$). Deux mille neuf (2009), on se rapproche d'aujourd'hui, il était... le réel était cent cinq millions (105 M\$), le prévu cent trente-quatre (134 M\$). Et en deux mille dix (2010), dernier écart où les chiffres sont... dernière année où les chiffres sont complets, il y a un écart de près de quarante millions (40 M\$), soit quatre-vingt-dix-neuf millions (99 M\$) en réel, et cent trente-neuf point deux (139,2 M\$) en prévu.

Ma question, c'est en deux mille... dans le dossier tarifaire actuel, vous demandez cent vingt-trois millions (123 M\$) au chapitre de cet élément. Y a-t-il lieu de penser que cette année il y a des événements, des éléments tels qui font en sorte que l'écart va être ramener... on parle d'un écart de trente-cinq millions (35 M\$) en deux mille neuf (2009) et de quarante millions (40 M\$) en deux mille dix (2010). J'essaie de comprendre là si votre réel... si votre cent vingt-trois millions (123 M\$) que vous demandez se rapprocherait

vraiment de la réalité ou si vous continuez à faire des prévisions à un coût tel qu'il s'éloigne de la réalité?

Mme ISABELLE COURVILLE :

R. Mes collègues de finances là qui ont noté vos questions, puis je suis sûre, vous allez revenir les questionner dans le panel sur les finances, moi, je ne m'avancerai pas sur les chiffres année sur année là. Je constate ça dans le document là, je serais en dehors de mon... de mon rôle ici.

Je dirais deux choses. Un, vous avez noté l'excellente performance et je ne la limiterais pas aux frais corporatifs là, je la limiterais... je la mettrais en général, du Distributeur. Je pense qu'on est dans une situation où on se dispose à discuter d'un partage des excédents. Puis, ça, c'est une excellente nouvelle parce que la performance a été là année sur année.

Si la performance année sur année était différente et qu'il y avait de nombreux postes budgétaires qui étaient non atteints - ça arrive, on en a des postes budgétaires qui sont non atteints là, ce n'est pas cent pour cent (100 %) partout là, on n'a pas un bulletin de cent pour cent (100 %) là. À chaque année, il y a des choses

qu'on a mal prévu et on est en dessous, puis il y a d'autres choses où on est au-dessus. Bien, je pense qu'on aurait un autre type de problème.

Alors, vous avez raison dans votre question de féliciter les équipes pour arriver dans un « range » là, on gère quand même dix milliards (10 G\$) puis cinq milliards (5 G\$) qui sont dans la section « dépenses », d'arriver plus ou moins proche là de la cible.

Cela étant dit, il y a une autre chose qui est difficile dans la gestion pointue ligne par ligne. C'est que les choses bougent à Hydro-Québec. Alors, ce qui est dans les frais corporatifs, ce qui se bouge ailleurs, les réorganisations, les frais secondaires, je veux dire, les choses bougent. C'est pour ça que je vois avec plaisir un mouvement vers une gestion à plus haut niveau là, je dirais ça comme ça, une gestion sur des indicateurs puis une gestion sur des mécanismes de partage pour éviter le travail important que vous faites là.

Mais, à chaque fois qu'on considère notre budget ligne par ligne, on manque un peu - puis vous le savez très bien là - de perspective. Alors, si on veut comprendre ce qui se passe ligne par

ligne, on va vous l'expliquer, on va expliquer qu'est-ce qui est budgété. Mais, moi, je m'intéresse beaucoup plus au mouvement général des coûts. Et ce, tous les indicateurs qu'on a présentés ce matin nous prouvent qu'une chose, c'est que les charges d'exploitation sont en baisse chez Hydro-Québec et que tout le monde sait qu'il y a de l'inflation et qu'on a des conventions collectives et des masses salariales qui augmentent de trois pour cent (3 %). Ça, c'est ça la base.

Est-ce que les frais corporatifs, proportionnellement à d'autres frais, bougent d'une certaine façon? On va vous fournir durant l'audience toutes les réponses que vous avez besoin. Mais, moi, je pense là que c'est surtout ça qui doit être important.

10 h 20

Q. [39] Merci. Je ne veux pas aller dans les chiffres, ligne par ligne avec vous, ce n'est pas l'objet de ma question. On le fera avec les gens. Mais simplement, vous, comme gestionnaire, puisque l'on parle des frais corporatifs et que vous êtes une gestionnaire d'expérience, j'essaie de voir avec vous l'écart, parce que, dans les faits, on s'entend, les frais corporatifs sont à la baisse,

la FCEI est très contente, ma cliente que je représente, elle est très heureuse de ça, mais on constate simplement que ce qui est demandé encore aujourd'hui semble encore assez important par rapport à la réalité que vous décrivez.

La question que je vous pose, c'est : Y a-t-il, au niveau corporatif globalement du point de vue du gestionnaire, là, des éléments de prise de décision qui ont un impact tel au niveau corporatif sur cet écart qui est demandé encore aujourd'hui? C'est cette question-là qui m'intéresse.

R. Pas à ma connaissance.

Q. [40] Je vous remercie beaucoup.

Me ÉRIC FRASER :

Je demanderais à mon confrère de changer de ligne puisque les réponses ont déjà été données.

Me ANDRÉ TURMEL :

Ça m'apparaît pas tout à fait approprié comme intervention. Merci beaucoup. La réponse était très claire. Je n'ai plus d'autres questions. Je vous remercie.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie, Maître Turmel. On va demander à maître Paquet. Vous n'avez pas de questions. Merci.

R-3776-2011
9 décembre 2011

PANEL 1 - HQD
Contre-interrogatoire
Me André Turmel

- 84 -

LA PRÉSIDENTE :

Maître Gariépy?

Me ANNIE GARIÉPY :

Pas de questions.

LA PRÉSIDENTE :

Vous n'avez pas de questions non plus. Maître
Gertler?

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Pas de questions.

LA PRÉSIDENTE :

Pas de questions. Est-ce que maître Neuman est
arrivé? Ah! Vous voilà. Avez-vous des questions?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Nous n'avons pas de questions.

LA PRÉSIDENTE :

Merci. Maître Sicard, avez-vous des questions?

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD :

Bonjour, Mesdames. Hélène Sicard pour l'Union des
consommateurs.

Q. [41] Bonjour, Madame Courville, Monsieur Verret.

J'ai des questions générales de principe pour vous,
Madame Courville, dans un premier temps. Pour vous,
la règle du bon coup aux bonnes générations, est-ce
que c'est une règle importante à respecter en
matière de réglementation et de tarification quand

vous préparez globalement le dossier tarifaire?

Mme ISABELLE COURVILLE :

R. Je pense que je vais attendre la suite de votre question avant de répondre. Je veux juste voir où vous allez.

Q. [42] C'était la question. Est-ce que, pour vous, le principe... Il y a une règle dont on parle de temps en temps ici, qui est d'assigner les bons coups aux bonnes générations. Est-ce que, pour vous, quand vous regardez le... quand vos gens vous amènent le dossier, est-ce que cette règle-là est une règle qui est importante pour vous, pour le Distributeur?

M. STÉPHANE VERRET :

R. Je peux certainement, si vous permettez, vous dire à tout le moins en tant que directeur Affaires réglementaires et tarifaires, donc responsable de la préparation de ces dossiers-là, c'est certainement un principe qui nous guide dans la préparation des dossiers.

Q. [43] Qui vous guide seulement?

R. Bien, comme vous le savez, il y a plusieurs principes qui peuvent intervenir lorsque vient le temps de préparer un dossier. Alors, c'est certainement un des principes reconnus, reconnus par la Régie également, qui guide la préparation de

ces dossiers-là.

Q. [44] Donc, est-ce que je dois comprendre que...

Puis je vais... Madame Courville, sentez-vous confortable, si vous préférez ne pas répondre, de référer la question à votre directeur de la réglementation, bien que je vous adresse, puisqu'on vous a devant nous rarement, les questions. Alors, selon vous, est-ce que ce sont les clients qui bénéficient ou pour qui un projet et des dépenses sont utiles en temps réel qui devraient en assumer les coûts ou si ça peut être réparti à n'importe quel autre client?

Mme ISABELLE COURVILLE :

R. Bien, je veux dire, ce qui est compliqué dans ce que vous posez, c'est que, un, je ne sais pas où vous allez. J'essaie de le trouver. Mais c'est qu'il y a plusieurs considérations. Est-ce que vous parlez du PGEE où on a pris des politiques qui sont telles? Est-ce que vous parlez des investissements? Bon. Par exemple, des investissements, je peux vous répondre très clairement. Ça, mon idée est claire là-dessus. Quand on investit, les règles comptables de toute façon nous amènent là. Ça fait qu'on n'a pas beaucoup d'inventions à faire.

Quand on investit une nouvelle installation

ou un nouveau poste de transport puis que la vie utile des équipements, c'est trente (30) ans, bien, je pense que les clients qui bénéficient pendant trente (30) ans des nouvelles installations, puis tout le mécanisme réglementaire, tout va dans ce sens-là, c'est les règles de base. Alors, sur ces questions-là, les réponses sont très faciles. Mais pour avoir lu l'ensemble des papiers qui sont là, et c'est pour ça que je veux savoir où vous voulez aller parce que je vais y aller avec vous sans problème mais...

Q. [45] Parlons investissement.

R. ... il y a des exceptions comme, par exemple, dans le PGEE où on reporte certains coûts. Et cette année, on décide de ne plus les reporter pour des questions comptables. Donc, ça dépend de quelle section vous voulez parler. Mais il y a des endroits, Maître, où, de concert avec la Régie et en accord avec tout le monde, on a souhaité répartir les coûts dans les années et pas seulement en fonction de votre principe. Donc, on ne peut pas faire une affirmation générale. Je pense que ça serait, ça serait trop général justement. Alors, allons dans un dossier spécifique et ça sera peut-être plus facile.

10 h 26

Q. [46] Alors je vais vous poser la question pour les investissements et j'ai compris que vous voyez des exceptions sur... Parce que la question suivante voyez-vous puis je vais vous la poser. C'est selon vous est-ce que le fait que les coûts des projets d'investissement réels ont été par une marge non négligeable inférieurs aux coûts prévus et approuvés ces dernières années vous inquiète?

Mme ISABELLE COURVILLE :

R. O.K. Là-dessus c'est facile. Je vais vous expliquer la façon dont je vois les choses. Et je viens comme vous savez de TransÉnergie et on déensait des milliards, un point cinq milliards (1,5 G) par année. Ça fait que c'est une mécanique que je connais très bien celle-là.

On dépense à Distribution un milliard (1 G) par année en deux mille douze (2012). La règle réglementaire, la règle comptable aussi c'est que le projet impacte les tarifs lors de sa mise en service. D'accord. Et ça a toujours été comme ça et ça sera toujours comme ça.

Alors je vous donne un exemple, si j'ai un projet de cent millions (100 M) et que je dis que je vais dépenser cinquante millions (50 M) en deux

mille onze (2011), cinquante millions (50 M) en deux mille douze (2012) et qu'il sera mis en service en deux mille douze (2012).

Si je le mets en service et qu'il n'a pas dépassé les coûts et les budgets et que tout est en ordre à la date prévue, il n'y a aucun impact tarifaire si j'ai dépensé l'argent, vingt-cinq millions (25 M), soixante-quinze millions (75 M) ou soixante-quinze millions (75 M), vingt-cinq millions (25 M), il n'y a pas d'impact tarifaire.

C'est la date de mise en service où là on commence à calculer un rendement sur l'actif. Alors ce que je vous dis et je vous donne les chiffres, je les ai donnés tout à l'heure, moi j'ai regardé ça évidemment comme nouvelle gestionnaire d'Hydro-Québec Distribution.

Est-ce que l'équipe fait une gestion serrée des mises en service? Et je vous donne le chiffre deux mille huit (2008), il y a eu un écart d'un point six pour cent (1,6 %) sur, on s'entend, sur six cent vingt (620), six cent trente-deux millions (632 M).

Il y a eu un écart en deux mille neuf (2009) de..., positif d'un point huit (1,8) et en deux mille dix (2010) de moins un point cinq

(-1,5). Alors on est dans la gestion, je dirais
bravo à l'équipe là, presque parfaite.

Après ça vous me dites au niveau des
investissements il peut avoir des différences. Là-
dessus je suis d'accord avec vous. Est-ce qu'on
doit chercher à les minimiser? On va le faire, mais
il n'y a pas d'impact tarifaire.

Q. [47] Merci. Selon vous, quels incitatifs a
présentement le Distributeur à ne pas excéder les
rendements prévus ou autorisés par la Régie dans
une année tarifaire donnée?

R. Bien là je pense que je vous dirais que nous avons
tous les incitatifs possibles pour les dépasser, ce
que tout le monde souhaite, je veux dire ce qu'on
veut c'est que le Distributeur excède dans sa
performance à tous les points de vue, excède au
niveau de la qualité du service qu'il fournit à ses
clients, gère ses budgets de façon précise au
niveau des coûts.

Et entre choisir entre manquer son budget
et le dépasser, je choisirai toujours dépasser,
dépasser son budget, ça c'est sûr, sûr, sûr. Je
pense que la question est différente, Maître. La
question est qu'est-ce qu'on fait, puis c'est une
question qu'on est prêt à regarder dans le prochain

dossier tarifaire, dans des années exceptionnelles, comme l'année deux mille dix (2010) qu'on a connue?

Parce que je vous ramène aux chiffres que j'ai mentionnés tout à l'heure. Nous sommes réglementés depuis deux mille quatre (2004), de deux mille quatre (2004) à deux mille neuf (2009) si on fait la somme des écarts nous avons un écart de vingt-six millions (26 M).

Vingt-six millions (26 M) quand on gère dix milliards (10 G) par année, je veux dire on n'en parle même plus. Donc le système a fonctionné très, très bien de deux mille quatre (2004) à deux mille neuf (2009).

Je vous suggère qu'il va fonctionner très, très bien en deux mille onze (2011) et deux mille douze (2012) et qu'il n'y aura pas des écarts en deux mille onze (2011) et deux mille douze (2012) comme celui qu'on a connu en deux mille dix (2010).

Deux mille dix (2010) il y a eu cent soixante et onze millions (171 M) de plus. On en explique les deux tiers par le mouvement que j'ai illustré dans ma présentation de l'économie, que personne n'a vu venir, que personne n'a vu venir.

Sur quatre-vingts millions (80 M), je vais vous donner les chiffres, quatre-vingts millions

(80 M) sur les ventes, donc vingt millions (20 M) à Rio Tinto Alcan qui ne sont même pas reliés à la prévision économique et il y a, je ne veux pas me tromper de chiffre, un autre trente millions (30 M), trente-sept millions (37 M) de charges de retraite, trente-sept millions (37 M) de charges de retraite et c'est l'autre chiffre en bas que je cherchais, vingt-neuf (29), quinze millions (15 M) pour coût de capital. Alors je redis les chiffres, soixante-dix millions (70 M).

Q. [48] Madame Courville, avec respect?

R. Alors soixante-dix-huit millions (78 M) ventes, trente-sept millions (37 M) de charges de retraite, problème réglé par la Régie, on comprend ça, et quinze millions (15 M) de coûts en capital. Alors je veux dire on est tous d'accord que le chiffre de deux mille dix (2010) est exceptionnel.

Il est relié à une année exceptionnelle. Je vous ai montré les chiffres du PIB, je pourrais vous montrer plein de statistiques sur l'année deux mille dix (2010). Je pense que la Régie a fait preuve de prudence en réglant le problème des charges de retraite. Donc celui-là on le met derrière nous. Et tout le reste, ventes et coûts en capital, deux mille dix (2010) c'est la seule année

où il y a eu un excédent des ventes sur, sur les prévisions.

Puis je vous dirais cette année en deux mille onze (2011) là, regardez la température, ne soyez pas inquiet, on n'aura pas d'excédent de ventes, ça fait deux mois et demi qu'on est en dessous de la moyenne climatique. Alors il n'y a pas d'inquiétude. Je ne vous fais pas de prévision.

10 h 31

Q. [49] On ne sait jamais avec les hivers québécois on ne sait jamais.

R. C'est deux mille douze (2012), deux mille onze (2011) est finie.

Q. [50] O.K. Deux mille onze (2011) est terminée. Ma question, je comprends votre réponse et vous avez sensiblement donné les mêmes informations à d'autres de mes confrères. Mais ma question était à l'effet, vous, Madame Courville, Hydro-Québec Distribution, quels sont, pas les chiffres deux mille onze (2011) et les chiffres des années d'avant, mais quels incitatifs est-ce que, vous, vous avez à part le fait d'être réglementée par la Régie, quels incitatifs est-ce que vous avez présentement pour ne pas excéder les rendements prévus ou autorisés par la Régie dans une année?

R. Madame, Maître, pardon, je suis obligée de vous dire ceci là. J'espère quand on va étudier tous ensemble dans un an un mécanisme de partage qu'il va se passer une couple de choses. Un, que l'on va continuer à avoir des excédents, hein, parce qu'on aura rien à partager s'il n'y a pas d'excédents. Alors, il faut que le mécanisme que nous allons découvrir et déployer tous ensemble génère des excédents. Parce que sinon on a rien à partager, pas de richesse, par de partage. Alors, il faut que le Distributeur continue à faire un travail, puis je le dis parce que c'est surtout le passé et moi j'arrive impeccable, de gestion des coûts et crée des excédents. Alors, ça c'est important parce que sinon je veux dire on aura rien à partager.

Après ça, il faut se poser deux questions : Est-ce que les taux de rendement autorisés par la Régie avec la mécanique actuelle rémunèrent suffisamment le Distributeur? Grande question. On ne fait pas ça cette année, on va faire ça l'année prochaine. On a mis des comparables au niveau des autres entreprises canadiennes. On va vouloir discuter du taux de rendement autorisé. Certains intervenants ont commencé déjà à réfléchir aussi à cette question-là. Je pense qu'on va avoir un

excellent débat. Deuxième question.

Et la troisième question : Que se passe-t-il si le Distributeur fait une année exceptionnelle au niveau de sa gestion et crée un rendement exceptionnel au-delà de son rendement autorisé? Et là on discutera de quelque chose qui serait franchement une excellente nouvelle. C'est le retour à nos clients de certains des bénéfices qu'on aura générés. Mais on a une côte à remonter avant ça, il faut commencer par les générer ces bénéfices-là exceptionnels. Et des années comme des années deux mille dix (2010), en tout cas je ne nous souhaite pas des années en ciseau comme ça trop souvent. Mais c'est quand même une année qui était exceptionnelle et on ne voit pas ça sur le radar, ce n'est pas ça en deux mille onze (2011). Et en deux mille douze (2012) on ne voit pas de variations comme ça pour le moment, mais on ne le sait pas qu'est-ce qui va se passer en deux mille douze (2012).

Q. [51] O.K. C'est la dernière fois que je repose. Je comprends votre réponse. Je comprends que vous entrevoyez de discuter de modalités de partage possible probablement l'année prochaine. Mais ma question est aujourd'hui, pour le dossier tarifaire

qu'on fait maintenant, quels incitatifs est-ce que vous voyez?

Me ÉRIC FRASER :

Madame la Présidente, je pense que madame Courville a répondu deux fois à cette réponse-là, à cette question-là. Donc, je demanderais à ma consœur de passer à une autre ligne.

LA PRÉSIDENTE :

En fait je pense que la question est pour le dossier actuel. Je pense que madame Courville a eu la gentillesse de nous répondre pour deux mille treize (2013), deux mille quatorze (2014). Je pense que la question de maître Sicard est pour deux mille douze (2012), si jamais pour deux mille douze (2012) il devait y avoir des rendements.

Me HÉLÈNE SICARD :

C'est quoi l'incitatif.

LA PRÉSIDENTE :

Qu'est-ce qu'Hydro-Québec propose s'il devait... Alors, si j'ai bien résumé, je pense que je vais demander à madame Courville.

Me HÉLÈNE SICARD :

Bien, en fait ça mène à cette question-là, mais la question de base c'est « C'est quoi, est-ce qu'il y a des incitatifs en ce moment, aujourd'hui? »

LA PRÉSIDENTE :

Mais qu'est-ce que vous voulez dire par

« incitatifs »? Parce que je ne suis pas sûre que
votre question est claire à ce niveau-là.

Me HÉLÈNE SICARD :

Q. [52] Il y a la juridiction de la Régie, on peut
percevoir ça comme un incitatif. Mais à l'heure
actuelle, si le Distributeur dépasse ses chiffres,
c'est lui qui en bénéficie et non pas le reste de
la clientèle. Nous on paie les tarifs, ça ne nous
revient pas. La clientèle que je représente ça ne
lui revient pas. Alors, quels sont les incitatifs
pour le Distributeur, dans notre dossier
aujourd'hui, d'arriver le plus près possible des
prévisions et des montants que vous autorisez?

10 h 36

LA PRÉSIDENTE :

Q. [53] Madame Courville, s'il vous plaît.

R. Bien, je veux dire, le processus qu'on vit pour les
deux prochaines semaines qui mène à la décision de
la Régie fixe les tarifs. Alors, je veux dire,
c'est ça qu'est le processus. Si les tarifs sont
fixés, si on réussit moins bien, les tarifs restent
les tarifs. Et si on réussit plus, les tarifs
restent des tarifs. Alors, les clients, je veux

dire, ils vivent avec la décision de la Régie, ils ne sont pas pénalisés en aucune façon. Alors, il y a personne qui perd rien là. Les clients sont... les tarifs sont au niveau de ce que la Régie fixe. C'est ça, je pense que c'est ça. En tout cas, c'est de même que je comprends votre question.

Là votre autre question, c'est de vous aider à établir si la justesse de nos prévisions deux mille douze (2012) sont valables. Parce que je vous ai parlé beaucoup d'instabilité économique, puis je vous ai parlé de difficulté de... Quand on regarde l'année deux mille dix (2010) en arrière, c'est facile, mais quand on était dedans, c'était plus difficile. Alors, ça, votre question, elle est importante, c'est de dire est-ce que vous voyez en deux mille douze (2012) des événements qui ne sont pas dans le dossier qu'on devrait tenir compte? Ça, c'est intéressant comme question. Puis, ça, j'ai tenté, puis je vais essayer de le redire d'une façon plus claire, j'ai tenté d'y répondre.

Ce que je vous ai dit, c'est qu'on a regardé... là je vous ai donné le chiffre exact, entre notre dossier - c'était la première diapo là avec toutes les couleurs - entre notre dossier en mai deux mille onze (2011) où la prévision

économique était de un point huit pour cent (1,8 %) et le mois de décembre là, c'est-à-dire la prévision de fin octobre, novembre, ça n'a pas bougé là, c'est à un point huit pour cent (1,8 %) la croissance encore.

Donc, la meilleure réponse que je peux vous dire, c'est qu'il n'y a pas de prévision de changée, c'est assez stable, étonnamment, mais c'est ça qu'est la prévision. L'autre élément que je vous ai dit - et mes collègues vont continuer à vous en parler - c'est que si on refaisait la prévision deux mille douze (2012) de ventes aujourd'hui, on baisserait probablement les chiffres qui sont déjà au dossier.

Et, ça, je vous ai dit ça pourquoi? Pour vous dire que notre prévision était très bien centrée et là elle continue d'être centrée, mais elle est centrée un petit peu plus agressive qu'elle l'était avant. Pourquoi? Parce qu'on pense que l'économie a des chances d'être plus difficile en deux mille douze (2012) que ce qu'on pensait il y a six mois.

Je ne peux pas vous en dire plus là-dessus là. Moi, je pense que les prévisions du Distributeur, à tous les niveaux, Maître, à tous

les niveaux, au niveau des ventes, au niveau des frais, au niveau des charges, si vous les comparez à deux mille onze (2011), vous les comparez à deux mille dix (2010), c'est les prévisions les meilleures qu'on peut faire. On les a faites en toute transparence. Et, nous, on se fie au processus des deux prochaines semaines et au jugement de la Régie, puis on va implanter cette décision-là en février. Et on pense que ça va fonctionner très très bien pour nos clients.

Me HÉLÈNE SICARD :

Q. [54] Alors, je vais résumer un peu ce que je comprends là et vous allez me dire si j'ai tort ou si j'ai raison. Il s'est produit une situation l'année dernière, suite à une décision tarifaire, où votre rendement a sauté une coche et vous bénéficie.

Advenant qu'il se passe... si la même situation se produisait suite à une décision de la Régie dans le présent dossier tarifaire, est-ce qu'il y a quelque chose de changé chez vous pour vous inciter à justement que ce qui s'est passé l'année dernière ne se répète pas cette année? Est-ce qu'il y a quelque chose de changé qui motive vos équipes plus, qui fait que ce qu'on a vécu, outre

le contexte économique, qui fait qu'on a moins de risques dans l'année qui s'en vient d'avoir la même situation que ce qu'on a eu l'année dernière?

Me ÉRIC FRASER :

Je réitère, je pense que madame Courville a donné un élément en deux mille douze (2012) sur sa confiance à l'effet que ce qui s'est produit ne se reproduirait plus en termes de prévision, en termes de réalité économique. Je demanderais à ma consœur de passer à une autre question. Je pense qu'on a épuisé le sujet.

10 h 41

LA PRÉSIDENTE :

Maître Sicard, je dois vous avouer que la question vous l'avez posée, vous avez reçu la réponse, vous n'aimez peut-être pas la réponse, mais c'est que c'est celle du témoin. Alors je vais vous demander de passer à un autre sujet.

Me HÉLÈNE SICARD :

Q. [55] Alors, Madame Courville, dans le présent dossier, le Distributeur se propose et c'est à la pièce HQD-5, Document 1, qui est la pièce B-0022, à la page 13, de faire une transaction financière avec le Producteur et de lui céder en fait deux point un térawattheures (2,1 TWh) du contrat de

base, ce qui va coûter à peu près dix-sept point trois millions (17,3 M).

Est-ce que je comprends bien de la page 4 de votre présentation que ce montant de dix-sept millions (17 M) serait inclus dans la partie verte de votre cercle, achat d'électricité?

Mme ISABELLE COURVILLE :

R. Oui, tous les coûts d'approvisionnement sont dans la partie verte, le quarante-six pour cent (46 %) de notre dix milliards (10 G).

Q. [56] O.K. Êtes-vous impliquée à l'heure actuelle, d'une manière ou d'une autre avec les gens qui..., ou le gouvernement qui fait la promotion du Plan Nord pour voir les besoins qui risquent d'en découler pour le Distributeur?

Me ÉRIC FRASER :

Plan Nord, ce n'est pas au dossier. On déborde vraiment deux mille douze (2012) et je ne vois vraiment pas où on s'en va avec le panel 1 sur le Plan Nord.

Me HÉLÈNE SICARD :

D'abord s'il y a des discussions c'est la direction je présume qui aura ces discussions-là. Ce qu'on vous soumet on a un argument à faire quant aux transactions financières. Le Distributeur dans la

preuve et en réponse à nos demandes de renseignements nous dit qu'il n'a pas le choix que de faire une transaction financière cette année parce qu'il semble à peu près certain selon lui.

Puis j'aurai des questions pour assurer cette certitude, que nous n'aurons pas ce..., de besoin pour utiliser l'énergie qui pourrait être différée au lieu de faire l'objet d'une transaction d'ici deux mille vingt-sept (2027).

Dans le contexte économique actuel au Québec, je comprends qu'il y a des incertitudes, mais il y a une chose dont on parle beaucoup c'est le développement du Plan Nord, qui évidemment un développement comme il est envisagé va demander de l'électricité.

Déjà un projet qui a été approuvé qui est la Mine Éléonore, est maintenant inclus dans les projets, c'est listé dans les choses du Plan Nord. Alors il risque d'y avoir d'autres projets comme celui-là.

Le Distributeur a de par la Loi un droit exclusif de distribution. Alors s'il y a une demande en électricité, la première hypothèse c'est que c'est lui qui va la fournir. Alors je cherche à savoir si on a regardé ça ou pas et de quelle façon

et où on en est rendu pour ajuster et avoir des informations supplémentaires pour avancer sur le besoin ou pas et vous faire les représentations appropriées sur d'avoir des transactions financières qui vont coûter dix-sept point trois millions (17,3 M) et qui font faire que deux point un térawattheures (2,1 TWh) d'énergie, qui est une des sources les moins dispendieuses après évidemment l'électricité patrimoniale va être, on va payer pour la perdre. Et si, s'il y a quelque chance que ce soit qu'on puisse en avoir besoin, bien vous savez où je m'en vais à ce moment-là.

Me ÉRIC FRASER :

Si vous me permettez, Madame la Présidente, je maintiens mon objection. Par ailleurs, on pourrait faire une ouverture. S'il y a des questions plus précises sur la prévision de deux mille douze (2012) bien le panel numéro 2 s'en vient tout de suite après le panel numéro 1, va porter sur les approvisionnements et la prévision de la demande à ce moment-là si vous avez des questions. Bien je référerai ma consœur à ce panel-là pour des questions plus précises sur la prévision deux mille douze (2012).

Me HÉLÈNE SICARD :

Oui, mais mes questions vont demeurer à ce stade-ci sur le Plan Nord et je comprends que mon confrère s'objecte à toute question sur le Plan Nord. Puis c'est, c'est...

LA PRÉSIDENTE :

Mais je dois avouer, Maître Sicard, que ça s'approche très dangereusement du plan d'approvisionnement ou des grandes lignes d'où ça s'en va avec le Plan Nord. J'apprécierais grandement si vos questions pourraient être plus spécifiques sur vos questions sur les questions liées au présent dossier.

Me HÉLÈNE SICARD :

O.K. Oui, mais Madame la Présidente, dans le présent dossier là, ce qu'on nous demande c'est difficile pour moi de ne pas regarder ce qui se passe à long terme parce qu'on demande d'avoir une transaction financière de deux point un millions (2,1 M), pardon, pour deux point un térawattheures (2,1 TWh) qui est quand même dix-sept millions (17 M) qui est une..., un montant important que les consommateurs vont payer.

Et l'excuse qui est ou la raison je devrais dire, la raison qui est donnée c'est qu'on n'en

aura pas besoin pour la charge locale. Alors j'ai une question très simple pour madame Courville. C'est est-ce qu'Hydro-Québec a regardé ou a été impliqué dans les discussions du Plan Nord?

Je n'ai pas de détails à lui poser à ce stade-ci sur..., sur les résultats ou je ne cherche pas, mais je veux voir si elle a eu des discussions, je sais qu'Hydro-Québec Production est impliquée, mais je n'ai pas vu le nom du Distributeur sur les gens qui sont...

LA PRÉSIDENTE :

On va autoriser les questions dans la mesure où les questions sur le Plan Nord peuvent avoir un impact sur les prévisions liées au dossier deux mille douze (2012), mais on n'ira pas « at large ». Merci.

Me HÉLÈNE SICARD :

Q. [57] Voulez-vous que je répète ma question?

10 h 47

Mme ISABELLE COURVILLE :

R. Bien, écoutez, moi, finalement, je trouvais ça une bonne question. Alors, je vais y répondre. Alors, je vais y répondre. Écoutez, ce que vous nous dites, là, c'est que nos prévisions de la demande doivent inclure des développements qui vont se

faire dans le long terme. C'est ce que vous nous dites.

Q. [58] Moi, je ne vous dis rien.

R. Bien, je vais parler plus qu'une minute puis, après ça, vous allez revenir parce que, là, ça fait... Je vais arriver à votre question. Ce que vous dites, là, c'est : Est-ce qu'il y a d'autres choix que faire la transaction financière qu'on a au dossier deux mille douze (2012)? C'est ça que vous dites. Est-ce qu'on peut faire les choses différemment? Puis vous nous reliez ça à la prévision des ventes. C'est ce que vous demandez.

Q. [59] C'est votre interprétation. Ma question était d'abord... Et ce que vous me dites, c'est intéressant puis je voudrais avoir votre position. Mais ma question était d'abord : Êtes-vous impliquée d'une façon ou d'une autre pour ce que le Plan Nord risque d'avoir comme exigence pour le Distributeur?

R. Bien, je veux dire, je ne sais pas comment vous... La prévision de la demande, qui est à la base de tout ça, qui est fait par des gens que vous allez avoir ici dans quelques minutes ou après le lunch, je ne sais pas trop, inclut toutes les informations disponibles et inclut toutes les informations

disponibles aussi relatives au Plan Nord. Comment on obtient ces informations-là? Je pense que madame la présidente serait d'accord que, est-ce que c'est une réunion ou... On a les informations. Alors, on a les informations disponibles. Et ces informations-là sont incluses dans la prévision de la demande.

Alors, quand il y a un dossier spécifique, je ne parle pas nécessairement du Plan Nord, là, quand il y a un dossier spécifique, prenons un dossier déjà annoncé, Alouette, Alcoa qu'on vient d'annoncer, quand le dossier se précise, il y a dans la prévision de la demande, Alouette, cinq cents mégawatts (500 MW) telle date. Alors, ça, c'est très facile quand c'est plus proche. Quand c'est plus loin, et là les experts vont vous expliquer ça dans tous les détails que vous voulez, on fonctionne par industrie.

Alors, dans la prévision de la demande actuelle, et ça on révise ça, je révise ça personnellement de façon très régulière, c'est la base de notre dossier tarifaire, on a évidemment une ligne qui dit « développement minier ». Est-ce qu'on dit « développement minier Plan Nord »? Pas besoin de dire ça. On dit « développement minier ».

Et on fait des projections les plus précises possibles. On s'entend qu'on parle après deux mille vingt (2020), là, hein, deux mille vingt (2020), deux mille vingt-sept (2027). Alors c'est loin. Et on fait les meilleures prévisions possibles avec les informations qui sont disponibles.

Mais on s'entend que ce n'est pas client par client. C'est l'industrie, le développement, le potentiel. On a toujours fait ça, puis on a des modèles pour faire ça puis on va continuer à faire ça. Une fois que c'est fait et que toutes les informations récentes sont intégrées, Alcoa, Alouette qu'on vient d'annoncer deux alumineries, l'expansion puis le boom minier, une fois qu'on a tout intégré ça, on regarde, vous connaissez le processus, le solde à la fin, puis on se dit, cette année encore, on a de l'énergie en surplus et on souhaite faire une transaction financière. Alors, ce n'est pas plus compliqué que ça.

Q. [60] Je vous remercie. Attendez une petite seconde!

Pour ce panel, ça va terminer mes questions. Je vous remercie.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Sicard.

R-3776-2011
9 décembre 2011

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

Me HÉLÈNE SICARD :

Merci, Madame.

LA PRÉSIDENTE :

Écoutez, il est onze heures moins dix (10 h 50). On va prendre une pause jusqu'à onze heures dix (11 h 10). Alors on va recommencer ensuite le contre-interrogatoire du panel à onze heures dix (11 h 10). Je vous remercie.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

(11 h 12)

LA PRÉSIDENTE :

Alors rebonjour. Alors, Maître Burelle, ça va être à votre tour.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me MARTINE BURELLE :

Bonjour, Mesdames les Régisseuses, Madame la Présidente, Confrères. Martine Burelle pour l'UMQ.

Q. [61] Alors je vais commencer avec des questions portant sur les ajustements organisationnels. Donc, dans sa demande tarifaire de cette année, le Transporteur, que vous connaissez bien, indique que des ajustement organisationnels réalisés au cours des dernières années ont permis l'élimination de certains coûts structurels.

Dans sa preuve dans le présent dossier, le Distributeur fait état de certains ajustements organisationnels effectués chez Hydro-Québec en deux mille dix (2010) et en deux mille onze (2011) qui n'auraient pas d'impact sur les revenus requis du Distributeur puisqu'une diminution de la masse salariale et des autres coûts y afférent sera compensée par une augmentation équivalente des charges de services partagés facturées. Et là je vous réfèrais au document HQD-1, Document 3, pages 4 à 6.

Alors ma question est la suivante. Pouvez-vous nous expliquer pourquoi Hydro-Québec procède à des réorganisations qui touchent le Distributeur si elle n'amène pas de gains?

Mme ISABELLE COURVILLE :

R. Bien, il y a deux types de réorganisations. Alors il y en a qui sont, puis on en a fait plusieurs cette année dont on va vous parler l'année prochaine. Il y a des réorganisations à l'intérieur même du Distributeur et il y a des réorganisations avec nos collègues des services corporatifs. Dans tous les cas le but est éventuellement d'économiser et d'optimiser le fonctionnement. C'est toujours l'objectif recherché. Mais dans certains endroits

c'est plutôt, je vais vous donner l'exemple des ressources humaines, je pense c'est le meilleur exemple, de concentrer la masse critique quand on a de la difficulté à maintenir, par exemple, une expertise. Alors, dans toutes les organisations, Hydro-Québec n'est pas différente, il y a des questionnements permanents entre le matriciel et le fonctionnel. Alors est-ce qu'un groupe finances doit être centralisé au corporatif ou décentralisé dans les divisions. Alors on ne fait pas exception à la règle et on se réorganise selon les besoins et les décisions que l'on prend à ce moment-là.

Alors, cette année en deux mille onze (2011), et vous voyez l'impact de ça en deux mille douze (2012), il y a eu chez le Distributeur les deux types de réorganisations. Il y a eu quelques fonctions qui ont été transférées au corporatif, des fonctions par exemple de relations avec le milieu. Des gens qui étaient dans les régions puis qui s'occupaient des liens avec les communautés, on a transféré ça aux Affaires gouvernementales. C'est un tout petit nombre, mais c'est un exemple pour répondre à votre question plus adéquatement.

Et il y a eu aussi des réorganisations à l'intérieur du Distributeur. Celles-là ont surtout

visé l'efficience de nos processus en regroupant des fonctions qui étaient similaires, mais qui se faisaient dans différents domaines.

Je vous dirais ceci. Je porte un intérêt très très important à la gestion des ressources et avec l'expertise qui s'en va à la retraite chez Hydro-Québec et la nécessité de remplacer, il y a une partie des réorganisations qui vise à regrouper des fonctions similaires et des employés de compétences similaires pour faire une masse critique. Parce que quand on renouvelle la main-d'oeuvre s'il n'y a pas de masse critique, qu'il y a juste une personne qui connaît les tarifs, une personne qui connaît telle chose, une personne qui connaît telle autre chose, ça nous met à risque. Alors, il y a beaucoup de réorganisations qui visent simplement le maintien de l'expertise. C'est très important, mais ça n'apparaît pas toujours sur la ligne de coûts, ça apparaît sur d'autres lignes.

Q. [62] Mais, si je comprends bien, vous comptez procéder à des ajustements organisationnels pour éliminer certains coûts structurels?

R. On va faire et on a fait cette année à peu près douze (12) ou treize (13) modifications de la structure pour tous les objectifs dont je viens de

parler.

Q. [63] Et à ce sujet est-ce qu'il y a des ajustements que vous avez déjà réalisés chez le Transporteur que vous comptez transposer maintenant chez le Distributeur?

R. Bien écoutez, c'est assez différent. Il y a des parties qui se ressemblent, mais il y a des parties qui sont très différentes. Le Transporteur c'est un service en gros, hein. Alors c'est vraiment des grands ensembles. Le Distributeur c'est du volume. Il y a aussi toute la question du service aux clients, centres d'appels. Alors c'est des business assez différentes je vous dirais. Il n'y a pas d'application directe des mêmes, des mêmes recettes gagnantes, sauf la gestion rigoureuse des coûts évidemment qui s'applique partout.

Q. [64] Alors mes prochaines questions vont porter sur la Loi 100. L'année témoin deux mille douze (2012) a été établie en tenant compte de la Loi 100. La preuve indique que le Distributeur a indexé les salaires de base de son personnel cadre de zéro virgule soixante-quinze pour cent (0,75 %) comparativement à zéro virgule cinq (0,5 %) en deux mille onze (2011). Et là je vous réfèrais au document HQD-7, Document 3, pièces 5 et 6. Pages 5

et 6. Et j'aimerais aussi vous référer à une réponse à une demande de renseignements de la Régie, HQD-14, Document 1.2, page 39, réponse 75.2. Et plus spécifiquement je vais vous citer le passage.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Excusez-moi, vous dites réponse 75.2?

Q. [65] Oui.

R. O.K.

Q. [66] Alors je vous cite le passage :

Toutefois, en 2012, l'application de la Loi 100 a un impact moins élevé qu'anticipé (0,8 M\$ tel qu'énoncé en réponse à la question 86.1) et ne représente plus un effet significatif sur le facteur de progression découlant des augmentations et progressions salariales évalué à 3 %.

Alors, comment expliquez-vous que l'impact de la Loi 100 ne soit que de zéro virgule huit million (0,8 M\$) pour le Distributeur?

11 h 19

Mme ISABELLE COURVILLE :

R. On va prendre note de votre question, je ne le sais pas.

Me MARTINE BURELLE :

Q. [67] Et j'avais une autre question, la citation parle d'un impact moins élevé qu'anticipé. Alors, bien sûr, je voulais savoir quel était l'impact d'abord anticipé?

M. STÉPHANE VERRET :

R. Si... Bon. J'allais dire si... de mémoire, je me souviens qu'il y a une question de suivi qui a été posée sur ce paragraphe-là et il me semble qu'il y a une autre réponse qui vient préciser ce qui est écrit ici. On pourrait certainement trouver la référence et vous la fournir.

Me ÉRIC FRASER :

Ou de revenir avec la question au panel numéro 3, il y a déjà des oreilles qui ont entendu vos préoccupations et qui pourront vous donner des réponses probablement plus détaillées.

Me MARTINE BURELLE :

Dans ce cas-là, c'est ce que nous ferons.

Q. [68] Alors, mes prochaines questions vont porter sur les objectifs corporatifs. Et pour ce faire, je vais vous référer à la pièce HQD-7, Document 3, page 6, et plus spécifiquement, à la citation suivante :

Les coûts du régime d'intéressement

corporatif ainsi que de la
rémunération incitative selon la
performance sont planifiés en prenant
pour hypothèse un degré d'atteinte des
résultats à la cible de 67 % [...]

Alors, on comprend que les projections salariales
sont faites en considérant des résultats à
soixante-sept pour cent (67 %), mais si on regarde
les objectifs corporatifs des cinq dernières
années, là je parle de deux mille six (2006) à deux
mille dix (2010), on constate que le Distributeur a
obtenu des résultats moyens supérieurs à quatre-
vingt-dix pour cent (90 %) pour toutes ces années.

Alors, selon vous, est-ce que le
Distributeur est exceptionnel ou est-ce que la
barre serait peut-être fixée trop basse?

Mme ISABELLE COURVILLE :

R. C'est une question qui est difficile à répondre
pour moi là parce que j'arrive. Je ne rendrais pas
justice là à votre question. Ce que je peux vous
dire cependant, parce que je suis quand même à
Hydro-Québec depuis un moment, c'est que j'ai fait
beaucoup d'entreprises là dans ma vie là, je suis
rendue à plus de vingt-cinq (25) ans de gestion et
puis quinze (15) ans à des postes supérieurs dans

le privé et à Hydro-Québec et le système de développement des objectifs et d'analyse des résultats chez Hydro-Québec est extrêmement sophistiqué. Alors, entre... sur un spectre là de sophistication et de précision dans le développement des objectifs, c'est vraiment un modèle à suivre. C'est quelque chose que j'avais trouvé assez extraordinaire quand je suis arrivée chez Hydro-Québec.

Tous les objectifs sont fixés au plus haut niveau là, c'est-à-dire au niveau de la présidence pour la division au complet, mais ils sont ensuite cascades là jusqu'au cadre de... au contremaître qui dirige son équipe. Et tous les objectifs se complètent les uns et les autres et se consolident.

Les règles de gestion de base là, c'est que les objectifs, pour être des bons objectifs qui motivent le personnel là - parce que c'est à ça que ça sert - ça doit être des objectifs qui soient... vous connaissez l'acronyme « smart » là, qui doivent être simples, qui doivent être mesurables. Mais, le A, ça répond à votre question, ils doivent être atteignables.

Alors, que les objectifs soient atteints autour de quatre-vingt-dix pour cent (90 %)

m'apparaît être une mesure de la santé du processus d'établissement des objectifs.

Je vous dirais que cette année, je ne pense pas qu'on atteigne ça sous ma première année de règne, malheureusement, mais ça ne fait rien, on continue à travailler très très fort. Et n'importe quoi qui se situe là en haut de soixante-quinze (75 %) jusqu'à cent (100 %) témoigne qu'on cible bien les objectifs et que ça vraiment améliore là la gestion, en règle générale.

Q. [69] Juste pour compléter sur le même sujet, est-ce que vous ne croyez pas qu'avec des niveaux d'atteinte de quatre-vingt-treize pour cent (93 %) en moyenne que la... est-ce que la rémunération, en fait, est vraiment variable lorsqu'on a de tels niveaux?

R. Encore une fois là, je vais vous répondre « oui ». Ce que je vous explique là que c'est un processus qui comprend... je peux peut-être vous en donner plus là, ça va vous convaincre. Il y a le processus d'établissement de l'objectif de la division là que j'ai expliqué, mais il y a aussi toute une série d'objectifs individuels.

Alors, si on prend un cadre intermédiaire, par exemple, va avoir - je ne sais pas, je donne un

exemple - quinze (15) points de bonus, il va avoir six points, par exemple, sur les objectifs de la division pour qu'il contribue à notre succès à tous, et neuf points d'objectifs personnels. Et ces neuf points-là, bien, il va y avoir deux points sur ci, deux points sur ça, c'est extrêmement détaillé et très très très bien organisé.

Alors, la rémunération est clairement variable. Les objectifs sont tous des objectifs qui font bouger la business, comme on dit, qui font avancer les choses. Il y a des objectifs monétaires souvent de dépassement, de mise en service, pour atteindre les résultats que vous avez vus. Beaucoup d'objectifs de service, beaucoup beaucoup beaucoup d'objectifs de satisfaction de la clientèle. Et bien sincèrement, quand ces objectifs-là sont atteints, je suis très contente de rémunérer mes employés.

Q. [70] Alors, merci, je n'aurai pas d'autre question.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie, Maître Burelle. Maître Fortin, est-ce que vous allez avoir des questions?

Me PIERRE R. FORTIN :

Je n'ai pas de question, Madame.

R-3776-2011
9 décembre 2011

PANEL 1 - HQD
Contre-interrogatoire
- 121 - Me Martine Burelle

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie. Je crois que la Formation a des questions. Madame Gervais.

INTERROGÉS PAR Mme LUCIE GERVAIS :

Merci.

Q. [71] Bonjour, Madame Courville. J'ai une question essentiellement. Je vous ai bien entendu ce matin. Vous avez parlé du défi pour les prévisionnistes. Vous me voyez probablement venir. Vous avez parlé également - et j'ai lu vos réponses données et j'ai bien entendu votre présentation - vous avez indiqué que vous étiez disposée à nous parler d'un mécanisme de partage dès le prochain dossier tarifaire si la Régie le demande.

Dans un contexte de perturbations économiques importantes et dans l'éventualité où en deux mille douze (2012) - parce que là on regarde deux mille treize (2013) et futur - mais pour l'année spécifique deux mille douze (2012), quand on regarde devant nous aujourd'hui, dans l'éventualité où on pouvait constater en fin d'année un excédant de rendement important - puis « important » là, je ne veux pas le qualifier, on pourrait dire cent, deux cents, trois cents (100-200-300) points de base, je ne veux pas y attacher

un chiffre particulier - serait-il envisageable, au niveau théorique là, de considérer un compte d'écart provisoire pour lequel on pourrait déterminer, même l'an prochain, comment on en disposerait finalement, mais juste au cas où il y avait vraiment une situation exceptionnelle?

Vous avez référé ce matin à une situation exceptionnelle pour deux mille dix (2010). Vous avez dit « dans le futur, s'il y a d'autres situations exceptionnelles... ». Mais, qu'arriverait-il si deux mille douze (2012) était une année exceptionnelle, indépendamment des prévisions que vous avez faites et que vous croyez que tout s'enlignerait bien? J'aimerais vous entendre pour deux mille douze (2012).

11 h 26

Mme ISABELLE COURVILLE :

R. Je comprends votre question très, très bien, puis je comprends l'importance que vous attachez à cette question-là parce que c'est dans le coeur du rôle de la Régie. En même temps, j'aurais de la difficulté à ce qu'on se base sur une année deux mille dix (2010) qui est exceptionnelle pour changer un processus qui est bien balancé et qui a bien fonctionné.

Il a bien fonctionné deux mille quatre (2004) à deux mille six (2006), neuf, on a les chiffres, on a un écart de vingt-six millions (26 M), on devrait tous se féliciter pour avoir réussi à établir ça.

Il y a eu deux mille dix (2010), on en a déjà parlé puis je pense que vous avez, je ne veux pas répéter ce que j'ai déjà dit. Et là on a deux mille onze (2011) qui est en chemin puis on a deux mille douze (2012).

Et deux mille onze (2011) et deux mille douze (2012) j'ai été très, très transparente, je vous ai donné tous les chiffres, quasiment les chiffres de fin d'année, de toute façon vous avez vu les résultats du troisième trimestre aussi.

On est en ligne avec ce qu'on a dit dans le dossier tarifaire et en deux mille douze (2012) je pense qu'avec le processus qu'on suit dans les deux prochaines semaines, on va être capable de vous assurer et réassurer de la justesse de nos prévisions. Et c'est à ça que ça sert le processus de la Régie dans les deux prochaines semaines.

J'ai confiance qu'on va atteindre ça. Si vous êtes au bout de deux semaines, puis c'est notre défi de faire ça, convaincu de la justesse de

nos prévisions et convaincu que ça ne sera pas deux mille douze (2012) parce que déjà six mois plus tard on est dans la même perspective économique qu'on était au dépôt du dossier, ce qui n'était pas le cas en deux mille dix (2010).

Il y avait déjà eu un changement important. Je vous ai montré les chiffres. Il n'y a pas grand chose qui peut nous permettre de penser que deux mille douze (2012) serait une année différente. Alors deux mille douze (2012) au niveau économique on est dans la stabilité à date des prévisions.

Et le processus des deux prochaines semaines va vous aider, presque ligne par ligne, à vous conforter sur la justesse de nos prévisions. Ce qui nous inquiète de faire ça de façon précipitée, c'est-à-dire de décider d'un compte. Quand vous avez décidé le compte de la retraite, c'était un élément, puis on était, c'est sûr qu'il n'y a, que bon on est jamais d'accord, mais on est conscient que c'est quelque chose qui ajoute à la réglementation.

Alors ça c'est, c'est intéressant. De faire quelque chose de façon générale ça transforme le système réglementaire et je pense qu'on devrait, et avec tout le respect que j'ai, voir les

conséquences de ça avant d'implanter un mécanisme.

Parce qu'on va changer la dynamique du Distributeur, puis c'est important de réfléchir à des questions par exemple qu'est-ce qui se passe s'il n'y a pas d'excès? Si c'est négatif. Le régime actuel puis il y a eu des années où on était en bas, c'est tant pis.

Les tarifs ont été fixés puis le Distributeur cette année-là fait moins de bénéfices. Est-ce que c'est quelque chose qu'on veut changer? C'est possible aussi que deux mille douze (2012) aille dans l'autre sens. Qu'est-ce qu'on fait?

Là on a quelque chose pour le haut. Est-ce qu'on a quelque chose pour le bas? Et si on change juste vers le haut et pas vers le bas, c'est une drôle de dynamique pour le Distributeur. Puis je ne pense pas que vos autres entreprises réglementées fonctionnent comme ça. C'est dans les deux sens ou ce n'est pas du tout.

Alors je pense que les conséquences de faire quelque chose qui est requis, je ne questionne pas le besoin que ce soit requis, mais de le faire sans avoir permis au Distributeur de faire ses devoirs et de vous présenter quelque

chose de balancée et à tous les intervenants d'ajouter leur sagesse par le processus réglementaire, je pense que c'est risqué parce que ce mécanisme-là aurait peut-être des conséquences qui ne seraient pas, qui ne seraient pas voulues. Alors c'est une réponse de prudence que je vous fais qui est ne jugeons pas deux mille dix (2010), jugeons deux mille dix (2010) à part regardons comment ça a fonctionné.

Puis de regarder est-ce que c'est possible en deux mille douze (2012) que ces choses-là arrivent. Et il n'y a pas d'indication à ce jour que cela serait. Donc l'urgence est moins là qu'elle l'aurait été peut-être en deux mille neuf (2009). Mais c'est toujours plus facile après qu'avant.

Q. [72] J'entends bien votre réponse, mais c'est pour ça que je prenais la peine de préciser. Si toutefois ça arrivait quand même, même si on s'attend à ce que ça n'arrive pas ou on prévoit, est-ce qu'il n'y aurait pas lieu de..., ça ne serait pas prudent d'envisager un, je dirais une, ce compte finalement d'écart pour lequel on déciderait plus tard comment on en disposerait.

Je ne suggérerais pas qu'on en disposerait

maintenant sous forme de partage et tout, mais tout simplement quand on arrivera en deux mille treize (2013) par exemple et qu'on regardera le tout.

C'est la distinction fine essentiellement que j'essayais d'amener, à savoir est-ce qu'on va dire deux mille douze (2012) on n'a pas prévu, on fait rien. Je ne veux pas parler de police d'assurance, mais supposons qu'on voit un mécanisme comme une police d'assurance, on la prendra pour plus tard puis entre temps il va rien nous arriver.

C'est cette distinction-là que j'essaie de voir. On a reconnu que deux mille dix (2010) était exceptionnelle, je ne veux pas rentrer sur les prévisions et la qualité des prévisions, ce n'est pas dans ma question ce que je questionne.

Je dis s'il arrivait malgré tout, parce que personne ne connaît l'avenir, vous l'avez mentionné tout à l'heure également, si quelque part au milieu de deux mille douze (2012) il se passe une situation quelconque, imprévisible, que personne avait anticipé, qui n'a rien à voir avec la façon dont vous avez géré vos coûts et etc., mais que la situation, est-ce qu'on peut se garder une provision finalement ou un..., il reste à définir justement, c'est pour ça que j'aimerais vous

entendre là-dessus.

R. Oui.

Q. [73] Si ça arrivait même si on est convaincu au départ qu'on peut prendre la prémisse, o.k., ça n'arrivera pas à quatre-vingt-dix-neuf point neuf pour cent (99,9 %) des cas. Si le point un arrivait, est-ce qu'il y aurait une possibilité d'envisager finalement et c'est là-dessus que je cherche à vous entendre?

R. Oui. Puis croyez-moi bien je comprends votre question. Mais je vous ramènerais au tableau que j'ai fait tout à l'heure. Il y a deux questions à discuter parce qu'à la fin ce qu'on dit puis pour vous la Régie j'essaie de, de comprendre votre, votre perspective, ce que vous ne voulez pas c'est que le taux du Distributeur soit excessif.

Je pense que c'est ça que vous voulez. Vous dites je veux bien être sûre de comprendre votre question, vous dites s'il se passe quelque chose d'exceptionnel qu'on ne peut pas voir, qui est au-delà de tout ça et que votre rendement devenait excessif. C'est ça que vous voulez prévenir.

Et moi ce que je vous réponds là-dessus, quand je regarde la courbe qui est là. Regardez le décrochage du taux de rendement autorisé en deux

mille douze (2012). La formule que nous avons actuellement qui nous a rendu de fiers services ne fonctionne plus.

De la façon dont on calcule les taux je vous ai expliqué tantôt les taux moyens des obligations, la moyenne mensuelle, notre prime de risque, ça a fonctionné pour tous et pour le Distributeur pendant plusieurs années.

Mais on le voit, même au niveau du taux autorisé, ça ne fonctionne plus. Il va falloir revoir cette formule-là. Bien sincèrement je vous dirais s'il n'y avait pas eu le dossier du IFRS, on le reverrait tout de suite parce qu'on est prêt à discuter de ça avec la Régie. Ça fait longtemps qu'on voit ça venir.

Et notre formule pour toutes sortes de raisons n'est pas assez solide sur des fluctuations de tout et fait cette chose-là. Puis ça c'est des moyennes canadiennes que vous avez là, Madame, c'est la moyenne des entreprises canadiennes.

Si vous y mettiez les américaines, on l'a fait le tableau, il serait en haut, complètement en haut du tableau. O.K. Nous on se compare à ces entités-là, on est un distributeur, on se compare aux canadiennes. Regardez la différence, on a trois

cents (300) points de base avec les canadiennes.

On a de cinq cents (500) à six cents (600) points de base avec les américaines en deux mille douze (2012) de rendement autorisé.

Alors j'entends votre question très, très bien, mais ma réponse est la suivante. Il faut régler ce décrochage-là de taux de rendement autorisé avant de limiter par le haut le taux de rendement du Distributeur.

Il faut régler les deux questions puis on est prêt à le faire. On a travaillé là-dessus, mais ça serait dangereux dans une année comme celle-là de simplement faire, de traiter de l'excès sans traiter du problème qui est très important pour nous tous.

Parce qu'un Distributeur qui ne fait pas un rendement suffisant, c'est problématique pour la Régie aussi. Alors de régler le problème du taux autorisé. Cette année, on l'a dit là, on passe de un point sept (1,7) à point huit (0,8) au niveau des tarifs.

Les tarifs pour nos clients sont très raisonnables, point huit (0,8), très raisonnables, à moins des autres décisions que vous allez prendre dans d'autres dossiers. On n'est pas en excès de

tarif, il n'y a pas de questions là-dessus.

Le Distributeur est bien géré. Je vous remercie de l'avoir reconnu, on va continuer à faire notre travail. On n'a pas de prévisions qui sont en dehors d'un « range » qui est extrêmement acceptable. Je pense qu'on va avoir une bonne année deux mille douze (2012).

Quand on regarde cette courbe-là, il n'y a aucune chance, je vous le dis, aucune chance qu'on fasse un rendement excessif, excessif étant défini comme au-delà de ce que d'autres compagnies semblables feraient à cause du décrochage de notre façon de calculer nos taux.

Et ce n'est même pas possible, on part avec comme on dit une prise contre nous parce qu'on est trois cents (300) points de base de toutes les autres compagnies, même les compagnies canadiennes et même les compagnies qui sont gérées par la Régie comme Gaz Métro ne sont pas au niveau où on est actuellement.

Mais ça, ce n'est pas une critique, c'est à nous à amener le dossier puis on vous propose de le faire l'année prochaine et on va discuter de votre question et on va discuter du taux de rendement autorisé aussi.

R-3776-2011
9 décembre 2011

- 132 -

PANEL 1 - HQD
Interrogatoire
Mme Lucie Gervais

10 h 59

Mme LUCIE GERVAIS :

C'est bien, je vous remercie beaucoup.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Rozon.

INTERROGÉS PAR Me LOUISE ROZON :

Q. [74] Bonjour, Madame Courville. J'ai essentiellement deux questions pour vous, une plus simple et l'autre peut-être qui va nécessiter une réflexion plus grande. La première concerne la Loi 100. On sait qu'Hydro-Québec, dans son ensemble, est assujettie à cette loi-là qui prévoit plusieurs mesures, dont une contribution additionnelle du bénéfice net, bon, qui est prévu de cent millions (100 M\$) pour deux mille onze, deux mille douze (2011-2012), de cent cinquante millions (150 M\$) pour deux mille douze, deux mille treize (2012-2013) et, bon, deux cent cinquante (250 M\$) pour deux mille treize, deux mille quatorze (2013-2014).

L'année dernière, monsieur Boulanger avait précisé, lors des audiences, que c'est le Producteur finalement qui devrait faire les meilleures transactions possibles pour améliorer la performance générale d'Hydro-Québec et contribuer à ces objectifs-là. Il a donc, par le fait même,

confirmé qu'il n'y avait pas de considérations spécifiques qui ont été intégrées dans les charges d'exploitation par le Distributeur à ce sujet-là. Est-ce que vous pouvez nous confirmer que c'est toujours le cas pour le dossier qui est sous étude présentement?

Mme ISABELLE COURVILLE :

R. Absolument.

Q. [75] Parfait. Je savais que c'était une réponse simple. Maintenant, l'autre question est plus... J'aimerais peut-être vous entendre plus précisément sur votre vision idéale d'un modèle de réglementation pour Hydro-Québec. Je comprends, bon, dans ce que vous nous expliquez que le modèle qui est en place actuellement a quand même fonctionné, si on exclut l'année deux mille dix (2010), bon an mal an, on termine avec un excédent de vingt-six millions (26 M\$). Considérant l'ensemble des dépenses qui sont encourues par le Distributeur, c'est finalement à la fois le Distributeur et la Régie, dans les décisions qu'elle a rendues, on ne s'est pas beaucoup trompé.

Mais en même temps, j'entends de votre témoignage qu'il y aurait peut-être une façon de faire qui soit plus performante en lien avec des

indicateurs, bon, en lien avec ce que vous nous proposez comme réflexion pour l'année prochaine, et qui ferait en sorte qu'on aurait à faire un exercice peut-être un petit peu moins ardu où on a, tant les intervenants que la Régie, à examiner en détail, pas chacune des dépenses, mais les postes de dépenses les plus importants afin de s'assurer que les prévisions sont justes et qu'on en arrive à fixer en bout de ligne et, c'est notre devoir premier à la Régie, fixer des tarifs qui sont justes et raisonnables. Alors voilà ma question est finalement la suivante : Quelle est votre vision idéale de la réglementation?

R. Bien, ma vision idéale de la réglementation, elle est en réflexion. Je suis en réflexion et nous sommes en réflexion sur cette question-là. Comme je vous disais tout à l'heure, on avait commencé des travaux sur ces questions-là à mon arrivée chez le Distributeur; j'étais impliquée aussi quand j'étais chez le Transporteur. Ça fait deux ans de suite où on commence des travaux sur cette question-là. Mais je vous le dis vraiment, on a décidé de surseoir à ces travaux-là pour permettre à la Régie et à tous, et à nous-mêmes, d'absorber le passage aux IFRS qui modifiait quand même beaucoup nos chiffres.

Cette année encore, on a cent millions (100 M\$) dans nos tarifs qui viennent des IFRS. On a ce dossier-là parallèle qui va jouer sur les tarifs. Alors, on trouvait que ça faisait beaucoup. Ce n'est pas plus compliqué que ça. Je ne pense pas... Ça fait longtemps qu'on trouve qu'on devrait aborder cette question-là, mais on pensait que les causes IFRS derrière nous, nos chiffres étant plus stables, c'était le bon moment de l'adresser maintenant.

Donc, notre réflexion, elle est partielle. Je suis très favorable, et on va probablement proposer quelques scénarios à la Régie pour votre considération. Et un des scénarios serait une réglementation qui permettrait d'éviter justement cette analyse ligne par ligne. C'est quelque chose que le Distributeur verrait d'un bon oeil. On essaie déjà d'essayer de remonter le débat à des formules paramétriques. Et la Régie nous a beaucoup supportés dans ce cas-là. Ça fait qu'on n'est pas si loin que ça, je dirais, d'une réglementation que je qualifierais d'idéale.

Une réglementation idéale qu'est-ce que c'est? C'est une réglementation qui permet de la prévisibilité. Parce que, nous, on gère à long

terme. Ce n'est pas vrai qu'un dossier puis l'autre dossier, c'est chaque année, c'est vraiment à long terme. Et la plupart de nos projets, c'est comme ça n'importe où, mais à Hydro-Québec c'est encore plus vrai, la plupart de nos projets doivent être décidés, planifiés et exécutés sur de nombreuses années.

Alors, n'importe quel processus qui amènerait de la prévisibilité au lieu d'avoir un exercice annuel qui recèle quand même un certain niveau de surprise, vous comprenez bien, même si on respecte totalement la décision de la Régie, quand elle arrive en mars et qu'il y a une coupure, c'est une coupure directe dans nos budgets. Vingt millions (20 M\$) en mars, c'est peut-être vingt-cinq millions (25 M\$) sur l'année. Puis, moi, quatre-vingt-cinq pour cent (85 %), c'est la masse salariale, c'est du monde, c'est deux cents (200) personnes, t'sais, il faut gérer ça très très rapidement.

Alors, le processus actuel qui crée une petite surprise annuelle tous les mois de mars, c'est le processus, on le respecte, ce n'est pas nécessairement ce qui est plus facile à gérer quand tu as un gros bateau comme ça à faire. Alors, au

niveau du travail de la Régie, au niveau de la prévisibilité, on a du progrès à faire. Mais je vous dirais, le suivi des indicateurs que vous faites déjà, la formule paramétrique, c'est toutes des bases sur lesquelles on va pouvoir construire quelque chose.

Et après ça, ce qu'il faut se dire, c'est à quel moment -je reviens à votre question aussi- à quel moment nos clients bénéficient des efforts du Distributeur? Bon. En ce moment, les efforts d'une année, des fois, bénéficient pas l'année suivante, c'est la question de madame tout à l'heure, mais bénéficient toujours l'année d'après. Par exemple, les efforts de deux mille dix (2010), bien, on les voit en deux mille douze (2012). Parce que quand on compare les charges deux mille douze (2012) avec les charges deux mille dix (2010), on voit vraiment la progression d'efficience.

Alors, quand on parle d'un rendement excessif ou d'un résultat excessif, c'est juste dans l'année. Parce que l'année suivante, les consommateurs, dans leurs tarifs, là, gagnent là-dessus, parce que si on enlève l'IFRS cette année, on a point six d'augmentation, les charges augmentent de trois. Cette efficience-là, elle

vient de ce qu'on a fait les autres années.

L'efficience de l'année suivante vient du travail de l'année précédente. C'est toujours comme ça.

Tu fais un projet, tu fais une implantation technologique, ce n'est pas sur le coup que tu as de l'efficience, c'est au fil du temps. C'est pour ça que, nous, on travaille vraiment à long terme. Je ne sais pas si je réponds à votre question. Mais prévisibilité, long terme, quelque chose qui soit plus stable et, après ça, de motiver l'équipe de direction, les employés d'Hydro-Québec Distribution à faire mieux.

Alors, garder quelque chose qui soit positif si la... Puis ce n'est pas ça que vous proposez, là, mais si la réglementation, c'est autoriser tout ce qui est autorisé, vous le perdez, je veux dire, il n'y en aura plus au-dessus. La nature humaine est comme ça. Il faut que l'équipe semble qu'ils peuvent atteindre, c'est pour ça qu'on met des « idéal » puis pas des cibles, c'est pour ça qu'on gère. C'est la nature humaine.

Alors, de le partager avec ses clients, on est d'accord avec ça. L'année suivante, on le partage toujours avec nos clients. Nous, il n'y a rien qui... Il y a personne qui garde rien chez

Hydro-Québec. Ça va soit au gouvernement ou soit dans les tarifs l'année suivante. Il n'y a pas d'autres endroits où l'argent va.

La question, c'est : Dans l'année courante, est-ce qu'on peut avoir un mécanisme qui permet, en cas d'un rendement X, de revenir sur les tarifs de l'année en cours? C'est ça qu'on parle. Puis, oui, on peut développer ça.

11 h 44

Q. [76] Parfait. Merci beaucoup. Ça termine mes questions.

INTERROGÉS PAR LA PRÉSIDENTE :

Q. [77] Alors bonjour. J'ai une question, je ne sais pas si elle va être simple. J'espère pour vous. C'est lié à l'actualité qu'il y a eu cette semaine. Maître Burelle de l'UMQ en parlait, les réorganisations. On parlait dans les journaux cette semaine de réorganisations et on se demandait si ça concernait, en tout ou en partie, le Distributeur parce que ce n'était pas nécessairement clair, ces réorganisations-là.

Mme ISABELLE COURVILLE :

R. Il y a eu deux mentions, si je ne me trompe pas, de réorganisations dans les journaux récents. Celui qui a fait le plus, je pense, c'est la

réorganisation des ressources humaines. Les ressources humaines souhaitent, et l'ont annoncé, au cours des prochaines années, ce n'est pas juste l'année deux mille douze (2012), couper jusqu'à vingt-cinq pour cent (25 %) de leurs employés et ont fait quelques ajustements qui ont fait les journaux. Ça ne touche pas les employé qui sont directement sous la responsabilité du Distributeur encore, mais éventuellement ça va le faire.

Alors l'année deux mille douze (2012) est une année importante parce que c'est une année de planification du futur de nos ressources humaines. Et suite à ça, on aura probablement pour le dossier deux mille treize (2013) certaines économies puis certaines choses à vous dire sur cette réorganisation-là. Ça fait que ça oui, mais pour l'autre année d'ap ès.

Il y a eu aussi mention d'un dossier qui est un dossier du Distributeur, la fermeture du centre d'appels de Sept-Îles, mais qui est annoncé depuis longtemps. Il nous reste cinq employés là-bas. Ça c'était quelque chose que l'on avait annoncé, je n'étais pas en poste. Il y avait dix-huit (18) centres d'appels qui descendaient à douze (12). Ça c'est un dossier qui a été présenté à la

Régie. Sept-Îles était le treizième (13e). Et on avait des employés qui étaient encore en poste, là il en reste cinq, et ça va se terminer.

Mais ça c'est quelque chose qu'on avait déjà discuté avec la Régie. Ces cinq employés-là vont rejoindre les rangs d'Hydro-Québec, mais en dehors du Distributeur. Évidemment, ils ont la permanence ces employés-là. Il n'y aura plus de centre d'appels à Sept-Îles.

Q. [78] Je vous remercie. Moi, ça complète mes questions. Alors, Maître Fraser, avez-vous un contre-interrogatoire?

Me ÉRIC FRASER :

Non, je n'aurai pas de réinterrogatoire.

LA PRÉSIDENTE :

Réinterrogatoire, excusez. Pourtant on commence.

Alors, à ce moment-là ça va libérer les témoins.

Q. [79] Je vous remercie beaucoup d'avoir été ici. Et puis je vous remercie.

LA PRÉSIDENTE :

Oui, je regarde l'heure. C'est juste parce que je vois qu'il est midi moins dix (11 h 50). Je ne sais pas si ça vaut la peine de faire les assermentations immédiatement et de recommencer à

R-3776-2011
9 décembre 2011

- 142 -

PANEL 1 - HQD
Interrogatoire
La Présidente

une heure (13 h). Je pense qu'on va tout recommencer à une heure (13 h) à ce moment-là.

Me ÉRIC FRASER :

Ça serait peut-être préférable. On n'a pas vérifié si tous les témoins étaient en place, étaient sur place.

LA PRÉSIDENTE :

O.K. Alors, à ce moment-là on va quitter pour la pause lunch et puis on se revoit à treize heures (13 h). Merci beaucoup.

Me ÉRIC FRASER :

Merci.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE 11 h 50

REPRISE DE L'AUDIENCE

13 h

PREUVE HQD

PANEL 2 - PRÉVISION DES VENTES, APPROVISIONNEMENTS
ET COÛTS ÉVITÉS

LA PRÉSIDENTE :

Rebonjour, Maître Fraser. On va passer au panel 2?

Me ÉRIC FRASER :

Oui. Donc, comme vous pouvez le constater, le panel

est déjà en place. On a fait distribuer les curriculum vitae supplémentaires. Donc, dans l'ordre sous la cote 111, il y a monsieur Yves Nadeau, chef Prévision de la demande et des revenus; sous la cote 112, monsieur Hani Zayat, qui est directeur des Approvisionnements en électricité; 113, monsieur Stéphane Dufresne, chef Planification et fiabilité; et vous avez également madame Françoise Mettelet, chef Orientations et stratégies, pour les questions relatives aux coûts évités; et il y a aussi monsieur Verret qui demeure sur tous les panels, comme vous avez constaté.

- B-0111 : (HQD-15, Doc.3) Curriculum vitae de Yves Nadeau.
- B-0112 : (HQD-15, Doc.4) Curriculum vitae de Hani Zayat.
- B-0113 : (HQD-15, Doc.5) Curriculum vitae de Stéphane Dufresne.
- B-0114 : (HQD-15, Doc.6) Curriculum vitae de Françoise Mettelet.

L'AN DEUX MILLE ONZE, ce neuvième (9e) jour du mois de décembre, ONT COMPARU :

R-3776-2011
9 décembre 2011

- 144 -

PANEL 2 - HQD
Interrogatoire
Me Éric Fraser

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

HANI ZAYAT, directeur Approvisionnement en
électricité, Hydro-Québec Distribution, ayant son
adresse d'affaires au 75, boulevard René-Lévesque
Ouest, Montréal, (Québec);

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

FRANÇOISE METTELET, chef Orientations et stratégies
pour le contrôleur de la division distribution,
ayant son adresse d'affaires au Complexe
Desjardins, Montréal, (Québec);

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

STÉPHANE VERRET, (sous la même affirmation
solennelle)

INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER :

Merci, Madame la Greffière.

Q. [80] On va maintenant procéder à l'adoption de la preuve. Monsieur Nadeau, je commence par vous. Je vous réfère plus particulièrement à HQD-2, Document 2, ainsi que HQD-14, qui sont les réponses du Distributeur. Je comprends que vous avez participé à la préparation de ces documents?

M. YVES NADEAU :

R. Exact.

Q. [81] Et que vous adoptez le tout pour valoir comme votre témoignage écrit en l'instance?

R. Oui.

Q. [82] Je vous remercie. Monsieur Zayat, mêmes questions, mais je réfère évidemment aux pièces relatives aux approvisionnements en électricité, notamment HQD-2, Document 4 et HQD-5, également les réponses du Distributeur, HQD-14. Je comprends que vous avez participé à la préparation de ces documents?

M. HANI ZAYAT :

R. Oui.

Q. [83] Que vous adoptez le tout pour valoir comme votre témoignage écrit en l'instance?

R. Oui.

Q. [84] Je vous remercie, Monsieur Zayat. Monsieur Dufresne, mêmes questions, mêmes pièces que monsieur Zayat. Je comprends que vous avez également participé à la préparation de ces documents?

M. STÉPHANE DUFRESNE :

R. Oui.

Q. [85] Avez-vous des corrections?

R. Oui. Donc, oui, une petite correction. Donc, à la relecture des réponses qu'on a données à UC, donc j'aimerais apporter une correction à la pièce HQD-14, Document 11, page 8, donc c'est la question 4.1, au deuxième paragraphe, on indiquait, dans le deuxième paragraphe que les quantités faisant l'objet de transaction financière, on avait indiqué un point deux (1,2), on avait inversé. C'est vraiment deux... Donc je confirme que c'est deux point un (2,1). Donc on avait inversé. C'est deux point un térawattheures (2,1 TWh) et non un point deux (1,2). Donc, c'est la correction que je voulais apporter.

Q. [86] Merci, Monsieur Dufresne. Donc, je comprends qu'une fois cette correction faite, vous adoptez le tout pour valoir comme votre témoignage écrit en l'instance?

R. Oui.

Q. [87] Je vous remercie. Madame Mettelet, mêmes questions, mais pour les pièces relatives aux coûts évités, plus particulièrement HQD-2, Document 4 et les réponses du Distributeur. Je comprends que vous avez participé à la préparation de ces documents?

Mme FRANÇOISE METTELET :

R. Oui.

Q. [88] Avez-vous des corrections?

R. J'en ai une petite. Moi aussi, à la relecture des réponses formulées par le Distributeur aux demandes de renseignements. Il s'agit de la réponse 12.1 de la pièce HQD-14, Document 1.1, en réponse à la question de la Régie. Dans le premier paragraphe, on fait mention « prévu en deux mille dix-sept (2017) », il faudrait lire « prévu en deux mille quinze (2015) » tel que ça avait été modifié dans la réponse 20.1 du RNCREQ.

Q. [89] Je vous remercie, Madame Mettelet. Donc, une fois cette correction effectuée, je comprends que vous adoptez le tout pour valoir comme votre témoignage écrit en l'instance?

R. Oui.

Q. [90] Je vous remercie. Monsieur Verret. Je vous réfère à toutes ces pièces.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Oui.

Q. [91] Je comprends que vous avez participé et supervisé la préparation de l'ensemble de ces documents?

R. Oui.

Q. [92] Et que vous adoptez le tout pour valoir comme votre témoignage écrit en l'instance?

R. Oui.

Q. [93] Je vous remercie.

Alors, Madame la Présidente, les témoins sont prêts à être contre-interrogés.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie. Alors, on va reprendre. Maître Lussier, avez-vous des questions pour le panel?

13 h 08

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STÉPHANIE LUSSIER :

Bonjour, Madame la Présidente. Rebonjour, Mesdames les Régisseurs. Stép anie Lussier pour l'ACEF de l'Outaouais.

Q. [94] Bonjour aux Membres du panel. Notre question est inspirée d'une réponse que le Distributeur a donnée à une question de la Régie à sa demande de renseignements numéro 1 à la pièce HQD-14, Document 1.1. La réponse à la question 1.1 au sujet du

calcul de la consommation d'une habitation. On constate que le Distributeur lorsqu'il fait ses calculs il procède à une évaluation moyenne de la consommation d'une habitation.

Notre question je vais vous la présenter en deux volets. D'abord, est-ce que c'est possible, d'une part, pour le Distributeur d'identifier chez les constructeurs et chez la SQHL de façon plus précise ce qui sera construit dans les maisons individuelles, c'est-à-dire les types d'habitations, pour calculer les consommations spécifiques de chacun de ces types d'habitations, d'une part? Et, d'autre part, le cas échéant, quel est votre degré d'aisance au Distributeur quant au fait de préparer et de fournir cette information dans le cadre d'un dossier où l'on demande aux consommateurs une hausse tarifaire?

M. YVES NADEAU :

R. Bien, quant à la disponibilité de l'information, à ma connaissance, oui, cette information-là existe et c'est celle aussi que l'on utilise pour des fins de la prévision. Évidemment, vous avez fait référence à la SCHL qui est certainement un des organismes auquel on se compare, on se balise.

Et pour votre référence aussi, bien entendu

c'est important pour nous de savoir quel est le type d'habitations puisque les consommations unitaires respectives, que ça soit un triplex, une maison unifamiliale et ainsi de suite, ont des consommations unitaires différentes ou associées à chacun de ces types d'habitations-là. Et c'est de cette manière-là qu'effectivement notre prévision des ventes du secteur résidentiel est construite.

Q. [95] Est-ce que cette information-là, le Distributeur est à l'aise de la présenter et de la fournir dans le cadre d'un dossier tarifaire où l'on demande aux consommateurs ultimement une augmentation de tarif? Parce que dans ce que l'on voit dans le cadre du dossier actuel, les évaluations de la consommation elles sont faites de façon moyenne. On ne voit pas de façon spécifique pour chaque type d'habitation, par exemple une unifamiliale, un duplex, un triplex, un logement qui est grand, un logement qui est petit, cette estimation précise et spécifique. Donc, est-ce que, dans le cadre d'un prochain dossier tarifaire, ou de prochains dossiers tarifaires, le Distributeur est à l'aise avec le fait de communiquer cette information?

R. Bien, en fait cette information-là est en principe

disponible. Maintenant, le Distributeur s'en tient aussi aux exigences habituelles du Guide de dépôt. Et en ce sens-là jusqu'à maintenant ce n'est pas une information qui était requise. Probablement que ça a été jugé comme un niveau de détail non nécessaire, non indispensable pour les fins d'analyse du dossier.

Q. [96] D'accord. Je vous remercie pour votre réponse.

Ça complète nos questions pour le panel 2.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie, Maître Lussier. Maître Falardeau.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DENIS FALARDEAU :

Madame la Présidente, Mesdames les Régisseuses.

Denis Falardeau pour l'ACEF de Québec.

Q. [97] Messieurs, bonjour. Allons-y avec les réponses que vous avez données à l'ACEF de Québec, c'est-à-dire le document HQD-14, Document 3. Et abordons les pages 4-5 du document, plus précisément la question D.3. Et à D.3 vous nous indiquiez qu'il y avait trois facteurs, et là on fait référence à la valeur du dollar, l'inflation, le taux d'intérêt. Et vous disiez que ces trois facteurs-là n'avaient pas vraiment de lien par rapport à la demande d'électricité. Vous dites que ça affecte plutôt les prévisions des principales variables économiques.

Là on parle du PIB par rapport au PIB tertiaire et PIB manufacturier, les revenus personnels, et caetera, et caetera.

D'après vos modèles prévisionnels, ces variables économiques-là est-ce que ça permet de prévoir justement des variables économiques principales, celles que j'ai nommées le PIB, le PIB tertiaire par rapport au PIB manufacturier, revenus personnels? Est-ce que tout ça peut être quand même jaugé en fonction de ces trois facteurs qu'on a énumérés au début : la valeur du dollar, l'inflation et le taux d'intérêt?

M. YVES NADEAU :

R. Je ne suis pas certain de bien saisir la nature de votre question. Mais ce qu'on a essayé d'expliquer dans cette réponse-ci c'était que dans le fond c'était pour expliquer la construction, la constitution de notre prévision qui était donc basée sur les variables qu'on a énumérées ici : PIB, PIB manufacturier ainsi de suite, et non pas directement le taux de change ou l'inflation.

Donc, ces variables-là auxquelles vous référez dans votre question sont des variables qui décrivent un peu le portrait économique général. Sauf que quand vient le moment de faire, de

fabriquer notre prévision, on utilise les variables plus spécifiques auxquelles on fait ici référence.

Q. [98] Hum, hum.

R. Donc, c'est dans ce sens-là que c'est plus un contexte économique général. Mais pour l'établissement de notre prévision, ces variables-là ne nous sont pas directement utiles dans la modélisation.

13 h 14

Q. [99] O.K. Je peux comprendre, mais dans la réponse que vous nous avez faite, vous nous dites que ces trois variables-là là, la valeur du dollar, l'inflation, l'intérêt, ça fait quand même là la prévision des principales variables économiques là. Puis là, vous en nommez quelques-unes.

R. Oui.

Q. [100] Donc, c'est quand même considéré dans votre modèle prévisionnel.

R. Bien, c'est considéré, effectivement, mais de façon indirecte puisque, comme je vous le dis, ça dépeint sur les variables incidentes et ce sont elles dont on se sert dans l'établissement de la prévision.

Q. [101] O.K. Donc...

R. Donc, c'est comme des variables plus en amont là qui effectivement décrivent ou caractérisent

l'environnement économique de façon générale. Mais, pour les fins de la modélisation, ce qui nous importe, ce sont de travailler avec les variables qui sont, selon nous, plus déterminantes directement de la prévision.

Q. [102] O.K. Donc, c'est...

R. Pour la prévision.

Q. [103] Sur quelle base vous utilisez les variables principales? Ça fonctionne comment?

R. Bien, effectivement, dans notre processus, je pense qu'on a déjà décrit, selon les différents secteurs de consommation, il y a certaines variables économiques clé. Alors, par exemple, au niveau du secteur résidentiel, on va parler des mises en chantier, au niveau du secteur commercial, on va parler de la croissance du PIB tertiaire, au secteur industriel, la croissance du PIB industriel.

Donc, on a identifié, de longue date là, par la modélisation quelles sont les variables déterminantes clé et ce sont sur ces variables-là que l'on se prononce, pour lesquelles on fait une prévision qui est en amont, donc on fait une prévision du contexte économique qui est décrit par ces variables-là. Et de par l'incidence de ces...

des relations de ces variables-là sur les résultats de prévision, c'est comme ça qu'on l'établit.

Q. [104] Aux pages 5 et 6, c'est-à-dire notre question D.5, vous nous indiquiez que la prévision des nouveaux abonnements et non les mises en chantier qui servent d'intrants pour les investissements pour l'alimentation des abonnés, et vous nous renvoyez aux réponses 24.1 et 24.3 de HQD-14, Doc. 1.1, pour l'évolution des nouveaux abonnements et des nouveaux investissements.

Sur quelle base les prévisions concernant les abonnements sont faites?

R. Eh! Bien, des prévisions de mises en chantier découlent... découlent... et la prévision des ventes par secteur, bien, dans ce cas-ci on peut parler ici plus du secteur résidentiel. On détermine donc une prévision d'abonnements qui est conséquente à ça. Donc, c'est sûr qu'il y a un lien direct entre les mises en chantier et la prévision d'abonnements.

Q. [105] Aux pages 8 et 9, à la question 11.a, vous nous indiquiez que la prévision du contrôleur d'Hydro-Québec, du taux de change et le prix de l'aluminium est basée sur les taux et un prix à terme.

Concernant justement là les taux et prix à terme, ça, ça vient d'experts externes, une maison de prévisionnistes ou ça vient d'experts de chez vous?

R. Comme c'est énoncé, à ma connaissance, dans la première pièce des variables économiques, on explique bien ici que les variables, telles que celles dont vous faites mention, le taux de change, le taux d'intérêt et ainsi de suite sont déterminées effectivement par le bureau du contrôleur. Donc, ce n'est pas à Distribution, ce n'est pas dans mon équipe, ce n'est pas dans notre vice-présidence que c'est fait.

Et à ma connaissance, ces variables-là sont déterminées par un consultant externe qui... dont on retient la prévision, soit sur les taux d'intérêt ou le taux de change.

Q. [106] O.K. Mais, est-ce que je comprends que cette expertise externe est utilisée de façon brute ou, vous à l'interne, vous avez une équipe qui vient bonifier avec d'autres paramètres, ainsi de suite là, les prévisions?

R. Bien, encore une fois là, puisque je ne suis pas responsable de l'établissement de ces paramètres ou de ces prévisions-là, ce que j'en sais, c'est qu'on

n'utilise... le bureau du contrôleur utilise les prévisions de ce consultant-là et peut parfois retenir un positionnement, par exemple, un taux de change qui soit légèrement différent de ce que, par exemple, le consultant aurait... aurait proposé. Donc, évidemment, c'est à leur discrétion. Au même titre que, nous, on peut utiliser les services d'un consultant sur telle ou telle variable, mais on fait notre propre positionnement. Donc, dans le cas du contrôleur, ça doit être le même principe qui s'applique.

Q. [107] À la page 9, question 12, vous nous indiquiez :

Les conversions du chauffage aux
combustibles vers le chauffage
électrique sont estimées par sondage
[...]

ce qui nous amène la question suivante : est-ce que vous faites référence à votre sondage sur la consommation d'électricité qui a été fait en deux mille dix (2010) auprès de la clientèle ou vous faites référence à d'autre chose?

R. Non, vous avez vu juste. Donc, à intervalle régulier, tant dans le secteur résidentiel que le secteur commercial, Hydro-Québec Distribution

réalise des sondages qui nous permettent de calibrer nos modèles, qui nous permettent de vérifier si nos hypothèses tiennent toujours la route. Et dans le cas ici des conversions, on peut, via un sondage, déterminer ou vérifier l'hypothèse la plus juste là.

13 h 21

À la page 12, question 14, et là on parle des questions d'économie d'énergie, vous nous indiquez faire des hypothèses concernant les économies d'énergie des programmes sous la responsabilité du MRNF en deux mille onze (2011) et deux mille douze (2012). Est-ce que c'est possible d'avoir justement ces prévisions-là du ministère des Ressources et de la Faune?

M. STÉPHANE VERRET :

R. Donc, si je comprends bien, vous demandez de voir si on a de disponibles les prévisions qui auraient été faites par le Ministère?

Q. [108] Oui, c'est ça.

R. À ma connaissance, on ne dispose pas de prévisions provenant du Ministère. C'est une estimation qui a été faite par le Distributeur.

Q. [109] Et à votre connaissance, ce sont des données qui sont disponibles, qui sont publiques?

R. Je ne crois pas.

Q. [110] Et concernant ces données-là, est-ce que, encore une fois un peu pour... dans la même veine de questions par rapport au contrôleur, est-ce que ces données-là, vous les utilisez brutes ou vous les bonifiez avec d'autres études, d'autre chose que vous pouvez faire, d'autres traitements que vous pouvez faire par la suite?

Me ÉRIC FRASER :

Je vais peut-être référer mon confrère au panel sur le PGEÉ puisqu'il s'agit de prévisions relatives à ça. Donc, s'il y a de l'information supplémentaire à donner, peut-être que ce sera là ou peut-être qu'il n'y en aura pas.

Me DENIS FALARDEAU :

Q. [111] Aux pages 12 et 13, question 15, vous nous dites :

Hydro-Québec comprend l'intérêt que les études peuvent présenter et désire faire preuve de transparence dans la disponibilité de l'information.

Néanmoins, certaines données présentent un intérêt commercial stratégique que l'entreprise doit protéger. Ainsi les études de marché

qui ont moins de 5 ans et qui
présentent des données de nature
stratégique comme la source d'énergie
utilisée pour le chauffage ne peuvent
être rendues accessibles.

On comprend très bien que ce sont des informations
qui sont délicates, mais tout de même est-ce que
c'est possible, avec une entente de
confidentialité, d'avoir accès à ces informations-
là? Parce que, là, on est dans un phénomène de
boîte noire, là.

Me ÉRIC FRASER :

À ce stade-ci, je vais tout de suite formuler une
objection parce que... bien, premièrement, c'est
tardif. S'il y avait eu insatisfaction sur la
réponse, il y a eu une période pour, dans le cadre
du dossier, pour adresser ces questions-là. Puis
rendu à ce stade-ci du dossier, je ne crois pas que
donner accès partiellement à un intervenant
pourrait aider la Régie dans son délibéré. Alors,
je m'objecte sur cette base-là à ce qu'on
poursuive. Je m'objecte à la question.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Falardeau, voulez-vous ajouter quelque
chose?

Me DENIS FALARDEAU :

Bien, la question, c'était simplement de savoir si c'est possible d'avoir accès sous le sceau de la confidentialité à ces données. Et la seule réponse que je pourrais vous faire par rapport à ça, Madame la Présidente, c'est que, voyons, je comprends l'affirmation de mon confrère à l'effet que ça ne peut pas faire avancer votre compréhension du dossier, mais voyons si on ne peut pas le constater de nous-mêmes, c'est impossible de voir s'il a bel et bien quelque chose à jauger dans ces données-là.

LA PRÉSIDENTE :

Mais vous rattachez ça... Je vais essayer...

J'essaie de voir le lien que vous faites, sur quel point de votre mémoire, c'est toute votre prévision pour le D, le... J'essaie de voir ce que vous voulez faire avec ça. C'est juste...

Me DENIS FALARDEAU :

Ça va. On retire la question. Ça va.

Q. [112] Allons-y avec la question 15.c page 14. Vous nous indiquiez que le nombre de conversions vers le chauffage tout électrique demeurent à quinze mille (15 000) unités pour deux mille onze (2011) et deux mille douze (2012). Pourriez-vous donner les variables qui ont été prises en compte dans votre

modèle de prévision des conversions, ainsi que le
taux actuel de diffusion du chauffage tout
électrique?

M. YVES NADEAU :

R. Bien, au niveau des conversions, il n'y a pas de
grand modèle. On s'entend. Essentiellement, c'est
une projection des tendances des dernières années,
reflet des résultats du dernier sondage, sondage de
deux mille dix (2010), donc sondage qui est très
récent encore, donc qui est un bon indicateur,
selon nous, de la tendance. C'est sûr qu'on a connu
des années avec un fort taux de conversion
électrique au fur et à mesure qu'on a vu les prix
du pétrole augmenter. Mais cette période-là est un
peu derrière nous. Donc, ce que l'on a mis comme
hypothèse de conversion, c'est un peu un reflet de
la dernière année ou des deux dernières années.

Q. [113] Et la dernière question. Nous avons tous le
document. On va le coter. Madame la Greffière.

LA GREFFIÈRE :

C-ACEFQ-0012.

Me DENIS FALARDEAU :

On en serait à 0012. Donc, nous avons déposé, c'est
un extrait du mémoire de la preuve d'EBMI dans la
cause R-3775-2011 du vingt et un (21) décembre

R-3776-2011

9 décembre 2011

PANEL 2 - HQD

Contre-interrogatoire

- 163 -

Me Denis Falardeau

(sic) deux mille onze (2011). Et c'est à sa page 19.

C-ACEFQ-0012 : ESAI ROS Capacity Market
Forecast, Winter UCPA (Tiré du
mémoire de preuve de EBMI dans la
cause R-3775-2011 du 21/11/2011
page 19)

13 h 27

Me DENIS FALARDEAU :

C'est un..., pour le bénéfice de la transcription sténo, c'est un tableau concernant le UCAP d'hiver, ce sont les valeurs de puissance dans la zone ROS of States du New York ISO pour les prochaines années. C'est un tableau qui provient d'une publication intitulée « Capacity Watch » et ça c'est d'octobre deux mille onze (2011).

Concernant le prix UCAP on peut constater que le prix demeure faible et est prévu demeurer faible quand même pour une bonne période, d'ici deux mille vingt (2020). Le maintien de votre hypothèse et là je fais référence à HQD-2, Document 4 à sa page 6, d'une croissance de prix de la puissance entre deux mille treize (2013) et deux mille quinze (2015) de dix dollars (10 \$) le

kilowatt hiver à quarante dollars (40 \$) le kilowatt hiver, est-ce qu'à la lumière de cette tendance-là qui est quand même de toute façon des valeurs faibles, est-ce que vous êtes en mesure d'affirmer que ça tient encore la route votre prévision, votre hypothèse?

M. HANI ZAYAT :

R. Oui, je vais juste rappeler donc le marché de la puissance dans le fond de comment ça fonctionne. Je veux juste mettre un premier bémol sur les prix qui sont mentionnés au tableau ici. Évidemment c'est les prix pour la zone de New York « Rest of State », ce n'est pas nécessairement les, le marché auquel on a accès de façon directe.

Donc quand le Distributeur fait ses achats de puissance on procède par appel d'offres ou par débit latéral et on obtient des prix qui peuvent être différents de ce qui est, de ce qui est disponible dans la zone « Rest of State » de New York.

Q. [114] O.K. C'est dans quelle échelle les prix que vous mentionnez?

R. Bien je regarde, sans faire une caricature, mais c'est certain si on regarde la, deux mille onze (2011), deux mille douze (2012), la prochaine

pointe, donc on a certainement complété nos achats pour le prochain hiver et ça a été certainement beaucoup plus que zéro.

Donc ça n'a pas été, c'est sûr qu'on n'a pas payé zéro pour cette, pour cette puissance-là. Donc l'indicateur que l'on, l'indicateur que l'on donne qui est dix dollars (10 \$) du kilowatt hiver, donc on ramène ça à des dollars, à des dollars par mois, à des kilowatts/mois, deux dollars et demi (2,50 \$), reste un indicateur qu'on croit raisonnable et réaliste et reflète nos achats pour combler les besoins de puissance de court terme.

Maintenant ces besoins de court terme évidemment sont limités par la capacité des interconnexions. On a mentionné que ce soit notamment dans le cadre du plan d'approvisionnement qu'on peut aller jusqu'à mille cent mégawatts (1100 MW) dans le fond de, de capacité à combler les besoins de puissance par le marché de New York.

Et c'est une fois que ce, que cette capacité-là est atteinte qu'on tombe dans des, dans des indicateurs de prix ou des indicateurs de... oui des indicateurs de prix de puissance qui sont plus des indicateurs de long terme, entre guillemets. Donc où on devra recourir en principe à

des moyens qui sont autres que les marchés de court terme.

Donc ça peut être un, un moyen, un moyen physique possiblement dans la zone, dans la zone de contrôle et là on tombe donc sur un indicateur de prix qui est plus en lien avec, avec l'installation d'une nouvelle, d'une nouvelle machine pour combler ces besoins-là.

Q. [115] O.K.

R. D'où le quarante dollars (40 \$) du kilowatt hiver.

Q. [116] O.K. Je comprends que peut-être le prix peut varier, mais cette tendance-là ne peut pas se vérifier ici, mais avec des prix, avec une échelle différente?

Parce que je comprends que vous dites on ne paie pas à ces prix-là, mais est-ce que la tendance est aussi à la baisse, ce que vous vivez malgré tout, mais dans une autre échelle de prix?

R. Je crois qu'on a déposé un peu ce qui a été payé au cours des, au cours des dernières années qui où avec une fourchette qui est assez, assez importante.

Je n'ai pas d'indicateur sur les, les années futures, mais on pense que le, l'indicateur moyen que l'on donne est toujours, est toujours

centré et représente le marché qui nous est accessible.

Q. [117] Messieurs, je vous remercie. J'ai terminé, Madame.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Falardeau. Maître Pelletier, avez-vous des questions?

Me PIERRE PELLETIER :

Non, pas de questions.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Turmel.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

Q. [118] Alors bonjour aux membres du panel, André Turmel pour la FCEI. Alors nous allons nous consacrer principalement aux questions de la prévision des ventes. Alors je ne sais pas si c'est monsieur Nadeau que je dois regarder. Bonjour, Monsieur Nadeau. Plus particulièrement bien sûr vous vous en doutez des questions reliées à la provision générique ou aux provisions génériques que vous faites.

Dans un premier temps donc je veux juste bien m'assurer que je comprends bien avec vous le processus normal qui est celui relatif aux prévisions de court terme pour la grande industrie.

Et confirmez-moi si c'est correct, je comprends que de manière générale vous regardez la consommation historique auquel vous ajoutez les informations particulières provenant du client ou relatif aux ajouts d'équipements, aux arrêts de production et aux variations de la charge mensuelle.

Est-ce que généralement ça représente l'idée?

M. YVES NADEAU :

R. À date ça va bien.

Q. [119] Pardon?

R. À date c'est bien parti.

Q. [120] C'est bien parti. Donc vous confirmez que c'est la méthode, la prévision?

R. Oui, peut-être pas aussi simplifié que ça, mais oui à la base c'est ça.

Q. [121] O.K.

R. Oui.

Q. [122] Mais si vous pouviez peut-être rendre ça plus compliqué d'abord si c'est trop simple?

R. J'attends votre question. J'attends votre question spécifique.

Q. [123] Je vous demanderais de confirmer ce que je vous ai dit, ça représente la méthode actuelle telle qu'on la connaît?

R. Oui, je vous le confirme, je vous le confirme.

(13 h 34)

Q. [124] D'accord. Et je comprends qu'au-delà de ce processus normal de prévision, depuis quelques années, en fait depuis deux mille dix (2010) vous avez ajouté l'utilisation d'une méthode qu'on appelle « provision générique », c'est exact?

M. YVES NADEAU :

R. Vous parlez de deux mille dix (2010).

Q. [125] Oui.

R. Je ne pourrais pas affirmer que c'est depuis deux mille dix (2010).

Q. [126] En deux mille dix (2010), deux mille onze (2011).

R. Peut-être un peu plus longtemps que ça.

Q. [127] Dans le dossier, en tout cas, tarifaire, je vous sou mets, sauf erreur, que c'est deux mille dix (2010), deux mille onze (2011). Je peux me tromper, mais c'est récent. C'est la deuxième année, sauf erreur, où on a vraiment dans le dossier de la Régie une telle provision.

R. Bien, de provision de cette ampleur-là, oui on peut dire ça, oui.

Q. [128] O.K. Quand on parle de provision de cette ampleur-là, pour la grande industrie globalement,

et corrigez-moi, on parle quand même d'une provision générique d'environ dix pour cent (10 %) de la demande industrielle?

R. De cet ordre-là, oui. Selon le cas, selon les années.

Q. [129] Dans le dossier actuel?

R. Selon les risques.

Q. [130] Pardon?

R. Et selon les risques.

Q. [131] Oui. Mais dans le dossier qui nous occupe actuellement, de mémoire, sauf erreur, donc la demande industrielle, elle, est plus ou moins trente-sept térawattheures (37 TWh) et les contrats spéciaux vingt-sept térawattheures (27 TWh), donc ce qui nous fait plus ou moins soixante-cinq térawattheures (65 TWh). Corrigez-moi si je me trompe. Et, globalement, on parle de dix pour cent (10 %) de ce soixante-cinq térawattheures (65 TWh) là qui fait l'objet de la provision générique dans le présent dossier?

R. En fait, selon mes calculs ça serait plus la moitié de ça puisque nos provisions, incluant les provisions des contrats spéciaux, totalisent trois, environ trois point deux térawattheures (3,2 TWh).

Q. [132] O.K. L'idée c'est simplement de clarifier de

quels chiffres on parlait, pour maintenant s'attaquer à la méthode. Je vous renvoie pour commencer à HQD-14, Document 5, réponse 4.2, aux demandes de renseignements de la FCEI. C'est la page 11 de 27. Et donc vous l'avez?

R. Oui.

Q. [133] Simplement ici on demandait de confirmer que la prévision de volume au tarif L présentée à la référence, bien dans le dossier dans les références qu'on vous amenait, parlait bien du processus de prévision normale. Et la réponse que vous donnez est la suivante :

Le Distributeur confirme que la prévision des ventes au tarif L, tout comme celle des ventes aux contrats spéciaux, résulte de la prévision par clients selon le processus décrit à l'annexe 2E du Plan d'approvisionnement ...

Et dans les faits ce qu'on vient un peu de discuter vous et moi sur la méthode. Et là j'ajoute :

... de laquelle sont retranchées les provisions pour pallier les difficultés d'anticiper avec précision les fermetures d'usines et afin de

couvrir les risques associés aux
reports de projets industriels.

Jusque-là ça va bien. Maintenant je vous envoie
vers un dernier saut, au dernier saut à HQD-14,
Document 1.1 aux questions de la Régie. HQD-14,
Document 1.1, réponse 1.8.

LA PRÉSIDENTE :

Je m'excuse, Maître Turmel, quelle question?

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui, pardon. C'est 1.8.

LA PRÉSIDENTE :

1.8.

Me ANDRÉ TURMEL :

À la page 6 de 116. Dans les demandes de
renseignements de la Régie. HQD-14, Document 1.1,
réponse 1.8.

LA PRÉSIDENTE :

B-66 pour ceux que ça peut aider.

Me ANDRÉ TURMEL :

Ah! Oui, excusez-moi. Bien oui, c'est vrai.

Q. [134] Vous me le dites, Monsieur Nadeau. Vu que vos
amis cherchent, mais, vous, vous l'avez. Alors
c'est ce qui compte. Alors donc, à cette question
la Régie vous posait la question suivante :

Veuillez indiquer comment sont

calculées les provisions génériques.

Veuillez préciser quels intrants,
données et paramètres sont utilisés
dans leur calcul.

Il y a une réponse brève qui est donnée, et je
cite :

Pour établir une provision générique
dans un secteur industriel, le
Distributeur évalue les risques de
rationalisation dans ce secteur ou les
risques de report de projets. La
valeur d'une provision associée à une
fermeture d'Usine est établie en
fonction de la taille moyenne des
installations susceptibles de fermer
et elle reflète la consommation
historique de ces clients. Quant aux
provisions associées au risque de
report de projets, elles dépendent de
la taille des projets et de leur
probabilité de réalisation.

Fin de citation.

Alors, ma première question, Monsieur
Nadeau, c'est on voit que dans la méthode que vous
venez de décrire, la question qu'on peut se poser

c'est quand on parle de rationalisation ou de report de projets, la question qu'on se pose c'est est-ce que ce n'est pas déjà pris en compte dans la prévision de ventes, je vous dirais l'approche classique?

R. Bien, dans l'approche classique, comme vous le savez, on travaille étroitement avec les clients. Nos délégués commerciaux connaissent très bien les activités des clients, les projets de ces clients-là. Et c'est avec eux qu'on établit un plan de croissance de charges parce que, évidemment, éventuellement il va falloir les alimenter ces clients-là. Donc, pour des fins de planification c'est essentiel. Donc, c'est une information qui est critique pour nous et dont on tient compte, la différence près. Et c'est là qu'intervient l'idée de provision générique. C'est que surviennent, parfois ou régulièrement, des délais. Alors selon les industries, selon les entreprises, ces projets-là peuvent glisser dans le temps selon le contexte économique et autre.

Et ces provisions-là ont tout simplement pour but de refléter ce risque-là, de capter ce risque de délais. Puisque, généralement, c'est rare qu'il y a des devancements, la plupart du temps ce

sont des glissements, des retards dans le déploiement de ces projets-là ou de la montée de charges de ces clients-là. Alors c'est ce à quoi servent les provisions.

13 h 41

Q. [135] O.K. Mais, dans les faits, juste pour bien comprendre, concrètement, le délégué commercial va appeler ou va se rendre chez la grande industrie X, va discuter avec ses représentants, et de ça va naître une prévision, je dirais, l'approche classique là. O.K. On voit... le responsable de l'industrie nous dit que, dans son secteur d'activités, ça va très bien ou moins bien, et caetera.

Ce que vous me dites, c'est nécessairement la provision que vous prenez, vous ne pouvez pas la prendre au même moment, ça doit nécessairement être pris dans le temps, ça doit être décalé dans le temps parce que, au sortir de l'industrie, vous n'arrivez pas à votre bureau en disant « Ah! Je lui ai parlé à monsieur X, il m'a dit - je ne sais pas moi - dix (10), mais je vais acheter dix (10) plus deux ». Ça se fait plus tard dans le temps dans l'année, est-ce que c'est comme ça qu'on doit comprendre?

R. Bien, je vous dirais que ça se fait au fur et à mesure, au sens où un client donné nous propose ou enfin nous soumet un projet d'addition de charges disons à l'horizon deux ans. Donc, d'ores et déjà, il faut que nous prenions position à savoir est-ce qu'on est confiant qu'à cent pour cent (100 %) de probabilité de réalisation, qu'on devrait mettre ce projet-là. Donc, ça prend beaucoup de... comment on dit, de jugement là. C'est pour ça que ce n'est pas... ce n'est pas le résultat d'un modèle, c'est un positionnement que l'on doit faire dépendamment de ce que l'on entrevoit de... basé sur notre analyse du secteur industriel dans lequel ce client-là est.

Alors, si on doit... est-ce qu'il est raisonnable de retenir une possibilité certaine et donc de l'inscrire déjà dans notre prévision ou bien si on entrevoit un certain risque, et à ce moment-là c'est dans ces cas-là où on peut introduire une probabilité de réalisation, à titre d'exemple, de soixante-quinze pour cent (75 %). C'est comme ça que ça se passe.

Q. [136] D'accord. Je m'étais mis une note en parlant de deuxième jugement. Vous avez parlé vous-même de jugement. Donc, vous portez un deuxième jugement

sur la lecture que fait... qu'a faite l'entreprise
à un moment X, c'est exact?

R. C'est exact. Et je vous dirais que cette approche-
là existe depuis quand même longtemps, mais je vous
dirais qu'elle a été renforcée à partir du moment
du constat qu'on a fait d'un biais de surestimation
de notre prévision industrielle.

Q. [137] Et dans ce cas-ci, qu'est-ce qui permet au
Distributeur de croire que les clients auront
tendance à toujours être trop optimiste plutôt que
trop pessimiste dans leur projection?

R. Bien, à mon sens, c'est un peu dans la nature des
choses aussi. Le client veut s'assurer d'avoir une
alimentation, donc il avertit Hydro-Québec, et on
pense raisonnablement que tel ou tel projet s'en
vient. Mais, en revanche, lorsqu'il y a des
rationalisations qui amènent des fermetures
d'usine, vous le savez comme nous, souvent on
l'apprend en même temps que tout le monde dans les
médias. Donc, les nouvelles, les mauvaises
nouvelles ne sont pas annoncées longtemps d'avance.
Alors, que les projets d'addition de charge, bien,
c'est normal, c'est de la croissance, c'est de la
prospérité. Donc, c'est normal que les bonnes
nouvelles accourent plus vite.

Q. [138] Et juste pour terminer cette ligne de question-là, pour que le deuxième jugement se fasse par quelqu'un chez vous, chez HQD, votre équipe sans doute, ça signifie quand même une connaissance quand même un peu, je dirais, certaine des secteurs d'activités dans laquelle sont arrivés nos clients, est-ce que c'est exact?

R. Ce n'est certainement pas certaine comme connaissance, par définition, mais c'est un jugement. Alors, comme je vous l'ai mentionné tantôt, on a une analyse macroéconomique qui nous permet d'entrevoir un certain niveau de prospérité ou d'activité économique par sous-secteur industriel. Et c'est dans ce sens-là que, avec ce positionnement-là en tête, on essaie d'établir la meilleure prévision possible. Il y a certaines filières dont certains ont entendu parler, le polysilicium.

On a eu beaucoup de projets dans les années récentes qui étaient dans le carnet de commande, mais à partir du moment où ces projets-là ne se matérialisent pas, qu'il n'y a pas d'engagement concret, on ne peut pas garder ça indéfiniment dans notre prévision. Il faut être réaliste, il faut se réajuster en fonction de ce qui se concrétise ou

pas.

Q. [139] O.K. On en est toujours sur la méthode de savoir comment vous fonctionnez. Moi, je comprends que vous n'avez pas dans votre équipe de sous-direction pâte et papier, de sous-direction mines et métaux, de gens qui seraient embauchés pour vous aider, sans être le représentant de l'industrie, mais à venir dire « bon, bien, les gens, par exemple, de l'aluminium nous ont dit ça, mais voici une analyse plus fraîche ou plus détaillée ». Il n'y a pas ce genre d'équipement-là chez vous?

R. Bien, on a un nombre de ressources limitées, comme vous le savez, avec toute l'efficience qu'on fait chez le Distributeur. Et d'autre part...

Q. [140] Oui.

R. ... si on s'adressait à l'industrie, comme vous dites, on risque d'avoir le même son de cloche qu'on obtient de la compagnie en question. Donc, ça ne veut pas dire qu'on obtiendrait là un jugement plus éclairé, plus neutre. Mais, ce que je peux vous mentionner, c'est que, dans le passé, ils se sont faits des... là où on avait plus de ressources pour faire des études prospectives comme ça, il y a des études qui se sont faites dans le secteur de la chimie, dans le secteur des pâte et papier.

Mais, ce que je peux vous dire, c'est qu'en dépit de toutes ces études-là, le résultat est que les perspectives, admettons dans les pâte et papier, étaient entrevues de manière beaucoup plus positive. A posteriori, on peut se dire que, bien, ils étaient carrément dans le champ là parce qu'il y a eu beaucoup de rationalisation que personne avait prévue.

Q. [141] Oui. Évidemment, ça, on parle d'un passé certain, ce n'est pas le présent dossier. Je comprends également que vous n'avez pas d'étude, puis je ne vous le demanderai pas là, vous n'avez pas d'étude externe non plus qui vient vous aider ou de consultant externe qui vient vous aider dans votre analyse pour vous guider dans votre deuxième jugement.

13 h 48

Q. [142] De manière générale?

M. YVES NADEAU :

R. De manière générale, non. Mais si, comment dire, rien n'est exclu, si on avait un besoin j'imagine qu'il y aurait moyen de justifier les ressources conséquentes...

Q. [143] O.K.

R. ... mais il faut quand même se rappeler aussi qu'on

a souvent plusieurs années devant nous aussi pour réajuster le tir, réajuster la prévision...

Q. [144] Oui, ça revient d'année en année.

R. ... en conséquence les approvisionnements et ainsi de suite.

Q. [145] Donc de manière générale il n'y a pas d'étude. De manière spécifique dans le dossier, dans ce dossier-ci tarifaire pour le cadre d'analyse il n'y a pas, il n'y a pas...

R. Ce n'est pas soutenu par une étude de consultants externes de manière spécifique.

Q. [146] O.K. Donc revenons aux provisions, je comprends qu'elles sont de deux sources, les fermetures d'usines et les reports de projets, c'est les deux principaux, principales, principaux déterminants, c'est exact?

R. Oui.

Q. [147] Oui. C'est deux situations sont établies de façon indépendante, je veux dire c'est une analyse qui est faite pour les reports d'usines et une analyse qui est faite... pour les fermetures d'usine et une analyse qui est faite pour les reports de projets. Quand je dis indépendant, ce n'est pas un ensemble, est-ce qu'on est capable d'isoler fermetures d'usines et d'isoler reports de

projets?

R. Bien je rappelle aussi que de par l'appellation, ce sont des provisions génériques. Donc ce n'est pas un exercice qui est fait de dire telle industrie on la cible puis...

Q. [148] O.K.

R. ... on suppose que telle fermeture à tel horizon, ça se fait de manière plus macro que ça quand même.

Q. [149] O.K.

R. Et, et sur le sujet j'aimerais tout de même rappeler parce que je sais que ça a été un point qui a été soulevé pas mal la question des provisions génériques. J'aimerais simplement rappeler un état de fait. On ne parle plus de prévisions dans ce cas-ci, mais un état de fait, c'est que si on regarde les trois dernières années, j'aimerais juste vous citer quelques chiffres.

En deux mille dix (2010) on avait au dossier une provision de deux point un térawattheures (2,1 TWh) dans le secteur des pâtes et papiers. Or, la réalité malheureusement parce qu'il y a des emplois qui sont en jeu puis des, de l'activité économique, les usines d'Abitibi il y a eu trois fermetures qui a totalisé un point neuf térawattheures (1,9 TWh). Or, nous avons deux

point un térawattheures (2,1 TWh) de provision, un point neuf (1,9) se sont matérialisés.

En deux mille onze (2011) là on parle de cette année, on avait au dossier tarifaire trois térawattheures (3 TWh) de provisions. Or c'est à quelques gigawattheures près ce qui se concrétise aussi en deux mille onze (2011).

Bref toutes les provisions puis ça semble gros, c'est gros, trois térawattheures (3 TWh), mais elles se sont toutes matérialisées. Ce qui fait que grâce à nos provisions, on n'a pas eu de, de problèmes de surestimation.

Et en deux mille douze (2012) je ferais remarquer qu'au dossier et on l'a soumis dans le dossier, on a des provisions toujours dans le secteur des pâtes et papiers d'un point trois térawattheures (1,3 TWh). Or depuis le dépôt du dossier, tout le monde le sait, puis je pense que c'est en date d'aujourd'hui la fermeture de l'usine White Birch de Stadacona, ça ça représente un point deux térawattheures (1,2 TWh).

Donc l'année n'est pas commencée puis comme on dit nos provisions il nous en reste plus du tout. Donc c'est pour dire à quel point on n'est certainement pas conservateur dans notre

positionnement de la prévision.

Q. [150] O.K. Mais..., merci pour l'information.

Revenons à la méthode, c'est la méthode que je discute avec vous si vous voulez. Tout à l'heure vous avez dit donc votre, votre estimé c'est quand même générique et donc si je vous demandais si on était capable de ventiler les provisions par secteur d'activités entre fermetures d'usines et reports de projets. Est-ce que vous faites ce détail-là?

R. Ça ne se fait pas de cette manière-là, c'est plus, c'est plus agrégé comme positionnement. Ce n'est pas dire ça c'est du report, c'est sûr que..., c'est sûr qu'on essaie de travailler avec des données micro pour ne pas être dans l'arbitraire non plus, mais on n'est pas dans le, comme on dit, dans le, dans le très détaillé, dans le très précis non plus.

Q. [151] O.K. Et ma question suivante, c'est comment on identifie qu'une installation ou que des installations sont susceptibles de fermer, quelle est le, sans aller dans le détail du détail puis je ne vous demande pas une usine en particulier, mais comment on fait pour?

R. Bien je vous dirais que pour prendre l'exemple

typique justement du, des pâtes et papiers c'est que toutes les usines ne sont pas au même niveau de maturité ou de modernité technologique. Et en ce sens-là, puis ce n'est pas juste nous, mais ça fait un peu un consensus que puisque certaines usines sont moins modernes, donc moins efficaces, moins productives, moins rentables, elles sont forcément plus vulnérables.

Donc quand on prend la liste des usines de tous les conglomérats, on peut en identifier qui sont plus à risque de fermer. Alors c'est pour ça que dans notre réponse à la question, on donnait des exemples, style pour une usine moyenne ça peut représenter style six cents gigawattheures (600 GWh) par année.

Donc s'il y a deux usines parmi quinze, vingt usines qui sont à risque, c'est comme ça que cette provision-là peut être dérivée.

Q. [152] O.K. Donc vous allez être capable de dire par exemple dans, je parle toujours des pâtes et papiers, c'est sûr bon ils ont le dos large, mais ou dans un autre domaine, vous pourriez dire bon sur, je ne sais pas, sur vingt, trente (30) usines, je donne un chiffre au hasard, il y en a quinze ou dix qui font partie, qui entrent dans la

possibilité.

Donc c'est un pourcentage agrégé auquel vous arrivez. C'est un peu la façon que vous faites?

R. Oui, c'est semblable à ça et quelques fois ça peut être, on a parfois des études de consultants à l'appui qui démontrent un peu l'état de la situation de l'industrie et qui ciblent parfois eux-mêmes par ces analyses-là quelles sont les usines de certains groupes qui sont plus, plus à risque.

Q. [153] O.K.

13 h 55

R. Parce que moins compétitive.

Q. [154] O.K. Et dans le dossier actuel par secteur d'activités, êtes-vous capable de nous dire un ordre de grandeur par secteur d'activités là, je pense qu'il n'y en a pas, il n'y en a pas cent (100), mais de manière générale, mines et métaux est-ce qu'on est à cinquante pour cent (50 %), dix pour cent (10 %) globalement si vous dressiez un portrait?

R. Bien en fait je pense que la réponse se retrouve indirectement dans, dans une des réponses qu'on a déjà données, HQD-2, Document 2, quant aux

provisions génériques, on a inscrit ici le détail des provisions par tarif et on retrouve ici ce que l'on a mis au niveau des mines, des pâtes et papiers, du secteur fonte et affinage des autres industries.

Donc on est quand même très transparent à cet égard-là...

Q. [155] O.K.

R. ... et évidemment il y a toujours moyen de mettre ça en relation ces provisions-là avec le total des ventes industrielles.

Q. [156] O.K. Et de manière générale si on parle des consommations historiques des installations qui sont susceptibles de fermer, ceux, celles qui font l'objet de votre, qui sont sur votre radar. Est-ce que vous, vous les ajustez ces consommations historiques là dans votre analyse?

R. Bien les consommations historiques tiennent compte de, des facteurs d'utilisation qu'on appelle, donc dans le fond le taux d'utilisation de la capacité industrielle disponible et auquel on ajoute selon le cas des projets d'addition de charges ou de transformations quelconques. Donc c'est comme ça que c'est construit là.

Q. [157] O.K. Et quand vient le temps de regarder la

provision pour la fermeture d'une usine, est-ce qu'on fait par exemple le nombre d'installations susceptibles de fermer, mettons quatre, six, sept fois la consommation historique moyenne, est-ce que c'est ce que vous utilisez?

R. Ça revient à ça, oui.

Q. [158] O.K. Si les fermetures anticipées ne se réalisent pas, il peut arriver qu'heureusement, bien sûr ça ne se réalise pas, est-ce que ces fermetures-là pourraient être intégrées de nouveau dans la provision générique de l'année suivante? Supposons que cette année vous dites bon regardez j'ai anticipé que telle usine pourrait fermer, puis bon, oups, elle n'a pas fermé finalement ça s'est bien passé. L'année suivante, qu'est-ce qui se passe?

R. Ça peut arriver, mais cette analyse-là, ce jugement-là est refait à chaque année selon, selon les risques que l'on entrevoit et l'exemple que je donnais tantôt qui survient malheureusement à propos de l'usine de White Birch, je ne vous cacherais pas qu'on n'est pas confortable avec l'idée qu'il ne nous reste plus aucune provision en date du neuf (9) décembre parce que les risques de rationalisation existent encore.

Est-ce que je vous dirais que je réduirais les provisions? On s'en doute, oui, parce que comme on dit ça donne un peu d'air pour le reste des usines existantes, mais qu'on vienne effacer tout le risque qu'on entrevoyait en deux mille douze (2012), je dirais certainement pas ça là.

Q. [159] Entendons-nous bien ce qu'on recherche, c'est que le Distributeur ne soit pas protégé deux fois pour le même risque. C'est exact, c'est un peu votre, votre critère?

R. Oui, c'est exact, il n'y a pas, comme on dit, de double comptage.

Q. [160] O.K. Est-ce que vous êtes capable vous comme Distributeur de déterminer si les fermetures anticipées bien dans la provision se sont réalisées ou pas, parce que vous faites un regard générique, mais est-ce que, est-ce qu'il y a quelqu'un qui vient regarder de manière plus détaillée, qui fait une analyse a posteriori?

R. Bien je vous dirais que c'est a posteriori c'est à chaque mois...

Q. [161] O.K.

R. ... donc c'est, il y a une rétroaction très, très rapide, aussitôt qu'on a des nouvelles, bonnes ou mauvaises, on les intègre au fur et à mesure et de

manière à ce que mes collègues de la direction approvisionnement puissent avoir l'heure juste comme on dit et puissent réajuster leurs stratégies au fur et à mesure. Et c'est aussi vrai pour le cadre, dans le cadre du dossier financier, pour le cadre financier.

Q. [162] O.K. Alors on a parlé de la fermeture d'usine, maintenant quelques questions sur les reports de projets comme tel. Comment est-ce que vous déterminez la taille des projets? J'imagine que vous allez me dire que c'est en parlant à votre client, est-ce qu'il y a d'autres moyens?

R. Oui, et comme on s'en doute aussi les entreprises ne nous donnent pas un plan décennal, donc ce sont les deux, trois prochaines années pour lesquelles il y a ou pas des projets. Et donc ça se fait d'une manière directe avec un, un lien direct avec, avec ces clients-là pour avoir l'information la plus fraîche et au fur et à mesure encore une fois on intègre ça à notre prévision.

Q. [163] Et comment HQD détermine-t-il la probabilité de réalisation des projets? C'est une chose à regarder, une usine qui est là, qui fonctionne, maintenant dans un projet futur, annoncé souvent la méthode peut varier. Comment faites-vous?

R. Et bien c'est là que l'art rejoint la science.

Q. [164] Ah, ah, tout est là, o.k.

R. Tout est là. Alors c'est essentiellement un jugement, donc il n'y a aucun modèle qui pourrait arriver à déterminer la bonne probabilité. C'est, c'est strictement un jugement.

Q. [165] D'accord. Est-ce que vous tenez compte de la possibilité de devancement d'un projet?

R. Bien, c'est-à-dire que ça peut dépendre des circonstances. Je pense que de façon très générale les devancements, un, ils sont plutôt rares, mais ça arrive, oui. Et lorsque ça arrive bien entendu on réajuste au fur et à mesure de la prévision. Et comme il y a toujours un délai de planification nécessaire, on a amplement le temps de se réajuster.

Le Distributeur a amplement le temps de se réajuster que ce soit au niveau de l'alimentation via le réseau de transport, au niveau des stratégies d'approvisionnement de manière à satisfaire cette, cette demande-là.

Q. [166] Si je vous demande aujourd'hui est-ce qu'il y a des projets qui sont susceptibles d'être devancés en deux mille douze (2012) avec l'information que vous avez?

R. Bien deux mille douze (2012) ça commence à être un horizon assez rapproché. Pour répondre de manière absolument rigoureuse il faudrait qu'on refasse ensemble tout le dossier tarifaire, identifier client par client ce qu'on avait mis, qu'est-ce qui se dessine?

(14 h)

R. Pour répondre d'une manière absolument rigoureuse il faudrait que l'on refasse ensemble tout le dossier tarifaire, identifier client par client, ce que l'on avait mis, qu'est-ce qui se dessine. Je n'ai pas cette information-là actuellement.

Q. [167] Je ne vous demande pas de refaire l'analyse, mais à votre connaissance vous n'avez pas d'information qu'il y a quelques projets ou aucunement. Comme vous dites, c'est assez rare, donc quand il y en a un on le sait.

R. Non.

Q. [168] D'accord. Dernière question sur la provision générique. Comment le Distributeur a-t-il pris en compte la possibilité de hausse non anticipée de la production dans l'établissement de ses provisions génériques? Ça arrive parfois que la production, l'extrait d'une entreprise augmente n'est-ce pas? Est-ce que vous en prenez compte ou comment vous le

mesurez?

R. Bien, ma réponse...

Q. [169] Quand c'est non anticipé, pardon. Excusez-moi.

R. Oui. Ma réponse recoupe ce que j'ai dit tantôt aussi. Les projets de devancement ou d'accélération de production, en général le Distributeur en est informé de manière à satisfaire les besoins d'alimentation. Donc, ça se fait à un horizon quand même de quelques mois d'avance. Ça n'arrive pas d'un mois à l'autre non plus. Donc, notre prévision est réajustée en conséquence, le cas échéant.

Q. [170] D'accord, merci. Maintenant quelques questions sur les provisions génériques aux tarifs G, G9 et M. Je vais vous envoyer, si vous voulez bien, à la pièce HQD-14, Document 5 à la page 15 de 27. Donc à la question-réponse 5.4, je vais relire pour nous remettre dans le contexte. J'ai quelques questions bien ciblées sur cette réponse. La question était :

Quelles analyses le Distributeur a-t-il effectuées relativement au risque de change? En quoi le risque de change affecte-t-il le secteur industriel PME de façon différente cette année

comparativement aux années
précédentes?

Et la réponse de HQD était la suivante :

Le taux de change n'est pas un
déterminant direct de la prévision de
la demande d'électricité au Québec.
Ainsi, il n'y a pas de mesure directe
de la sensibilité des ventes
d'électricité québécoises du
Distributeur aux variations du dollar
canadien.

Toutefois, le Distributeur prend en
compte l'évolution du dollar canadien
par rapport au dollar américain dans
la prévision économique, sous-jacente
à la prévision des ventes
d'électricité, puisque c'est un
déterminant des échanges de biens et
services entre le Québec et les États-
Unis. Son évolution aura un impact sur
les exportations internationales
nettes (exportations moins
importations) qui sont une composante
du PIB. C'est donc par l'intermédiaire
de la prévision du PIB que le taux de

change est pris en compte dans la
prévision des ventes au secteur
industriel PME.

Dernier paragraphe :

Bien que la prévision du taux de
change soit la même pour l'année
témoin dans le présent et dernier
dossier tarifaire, soit 1,00 \$CA par
\$US, le Distributeur est d'avis que le
risque du taux de change augmente, car
la volatilité du dollar canadien a
considérablement augmentée depuis deux
ans. Les prévisionnistes s'entendent
également sur une plus grande
volatilité du taux de change dans un
avenir rapproché.

Mes questions portent surtout sur le dernier
paragraphe. Donc, je comprends est-ce que... HQD
considère-t-il que sa prévision de taux de change
est biaisée?

R. Non.

Q. [171] Est-ce que HQD considère, considère-t-il que
le risque de variation de taux de change est plus
important à la baisse qu'à la hausse?

R. Le Distributeur l'ignore.

Q. [172] Alors, tout à l'heure vous avez répondu à la question que pour vous ce n'était pas biaisé, pourquoi justifier alors une provision générique? Parce que ce qui est un peu, vous savez, le biais c'était le biais qui a amené la Régie dans l'industriel, a demandé à ce que HQD regarde la provision générique. On vient corriger ce biais-là. Or, ici vous me dites que vous considérez qu'elle n'est pas biaisée, mais que, par ailleurs, il y a une provision. J'essaie de comprendre.

R. Bien, la provision, la provision est prise justement pour tenir compte de cette volatilité-là. Le Distributeur, encore une fois, ne peut pas apprécier s'il y a plus de risque à la baisse comme à la hausse. Donc, en ce qui le concerne c'est une prévision qui est non biaisée, qui est centrée. Mais ça ne veut pas dire que les risques n'existent pas, les risques sont réels. Et on sait très bien aussi la vulnérabilité de notre secteur manufacturier exportateur, sa vulnérabilité à l'appréciation du dollar canadien. Donc, c'est précisément dans ce but-là qu'on a une petite provision du reste. Comme si vous remarquez les chiffres c'est en deçà d'une centaine de gigawattheures. Donc, la provision est relativement

minime.

Et, par contre, ce que je peux vous dire par expérience aussi c'est que le secteur manufacturier est en difficulté depuis de nombreuses années. On a beaucoup parlé tantôt du secteur pâtes et papiers, mais le secteur manufacturier au Québec, et je ne vous apprends rien non plus, est très sensible et même en déclin, il ne faut pas se le cacher là, au Québec. Donc, je pense que les provisions que l'on s'est données ici sont du reste très conservatrices.

Q. [173] Mais quand vous faites cette affirmation-là que le secteur manufacturier est en déclin, est-ce que vous avez par exemple une étude ou une analyse sur la relation entre la volatilité du taux de change et l'activité économique, puisqu'on parle de cette question-là bien précise?

14 h 06

R. Je n'ai pas d'étude à soumettre ici. Ce que je vous sou mets, c'est l'expérience que l'on a depuis beaucoup d'années sur le déclin des ventes. Et là je ne parle pas de façon générale là du secteur économique, mais je vous parle des ventes d'électricité auprès de ces clients-là et la tendance est résolument à la baisse là.

Donc, que l'on mette une provision en deux mille douze (2012) d'une centaine de gigawattheures, quant à moi là, ce n'est certainement pas trop conservateur de procéder de la sorte là.

Q. [174] Mais, rappelons-nous que cette provision-là vient s'ajouter aux prévisions de ventes classiques, aux prévisions de ventes classiques par ailleurs. C'est toujours la même idée que l'industriel.

R. Oui, mais encore une fois, au niveau de l'industriel, on a une prévision qui est aussi basée sur les prévisions de valeurs ajoutées et ainsi de suite. Et cette prévision-là, comme on dit, est assez macroéconomique là, donc les risques plus spécifiquement dans certains sous-secteurs industriels, ce n'est pas facile de les capter là.

Q. [175] O.K. Et on vient à mes dernières questions. Justement, bon, vous dites cent gigawattheures (100 GWh), c'est peu, hein! Votre provision, c'est dix gigawattheures (10 GWh) pour le G et le G9 et quatre-vingt-dix gigawattheures (90 GWh) au tarif M, c'est exact? Oui?

R. Exact.

Q. [176] On s'entend. Comment, dans ce cas-ci - je

pense, vous avez répondu partiellement, mais juste

- comment vous avez établi ces niveaux de

provisions-là? Vous l'avez faites de manière

macroéconomique, mais... Est-ce que c'est la

réponse ou il y a d'autres éléments?

R. Oui, c'est de façon macroéconomique et c'est surtout en lien avec nos observations, nos constats, lorsqu'à chaque mois on examine le résultat des ventes et on constate nos écarts par rapport à la prévision, ça nous incite à cette prudence-là.

Q. [177] Merci, Monsieur Nadeau, c'étaient mes questions.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie, Maître Turmel. Maître Paquet.

Allez-y. Je vous remercie.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

Q. [178] Bonjour, Madame la Présidente et Mesdames les Régisseurs. Geneviève Paquet pour le GRAME. Donc, ma première question s'adresserait à monsieur Zayat concernant les approvisionnements. De manière générale, est-ce que le Distributeur a commencé à évaluer ou examiner le potentiel des projets d'efficacité énergétique qui pourraient éventuellement aider le Distributeur à rencontrer

ses besoins en puissance?

M. HANI ZAYAT :

R. C'est les... oui, c'est l'exercice qui est fait dans le cadre du plan d'approvisionnements, donc il y a des choses qui sont évaluées. Je pense qu'on y a fait état dans le plan d'approvisionnements. Il n'y a pas de mesures plus spécifiques qui ont été regardées au-delà de ce qui a déjà été mentionné.

Q. [179] Vous êtes quand même au courant qu'il y a eu une décision là suite à l'audience du plan d'approvisionnements, la décision D-2011-162?

R. Oui, je suis au courant de la décision.

Q. [180] Donc, est-ce que le Distributeur, suite à cette décision-là, a quand même l'intention d'amorcer là la réflexion de manière plus rapide?

R. Tout à fait, on a l'intention justement de réactualiser, dans le fond, le potentiel de contribution en puissance des moyens de gestion de la demande. Il y a eu quelques points plus spécifiques qui ont été mentionnés et on est en train de réactualiser, dans le fond, le potentiel.

Q. [181] Et au niveau de... au niveau de votre réflexion, est-ce qu'on peut savoir juste à quel niveau vous êtes rendu là? Est-ce qu'il y a déjà des contrats qui sont peut-être éventuellement

envisagés avec certains promoteurs ou...?

R. Disons que c'est un petit peu prématuré à ce stade-ci d'en parler. La décision de la Régie est relativement récente. Évidemment, il faut mettre en contexte aussi le moyen, donc c'est mettre en lien les coûts évités, donc la rentabilité de la mesure. Il faut que ce soit une mesure qui puisse correspondre aux besoins réels du Distributeur et qu'elle soit rentable pour le Distributeur et pour le client. Et à court terme, ces mesures-là sont, je veux dire, relativement limitées. Et c'est ça qu'il faut revoir pour voir qu'est-ce qui peut être bonifié et qu'est-ce qui peut contribuer à la gestion de la pointe du Distributeur comme moyen chez le client.

C'est sûr, comme moyen le plus présent, je pense que je peux revenir sur l'électricité interruptible. Donc, c'est sûr que c'est un programme qui est intéressant et pour le client et pour le Distributeur et il est en place et c'est certainement quelque chose qu'on... si on peut avoir plus de quantités à l'intérieur de ce programme-là, c'est sûr qu'on ne s'en empêchera pas.

Q. [182] Maintenant, ma prochaine question s'adresse

peut-être plus au panel sur le PGEÉ, mais c'est quand même en lien avec ces projets-là. À votre avis, vous pouvez me répondre si c'est prématuré là, mais est-ce qu'il y a des projets qui seraient retenus à titre de fourniture, est-ce que ça pourrait éventuellement faire l'objet d'une aide financière via le PGEÉ, si on tient compte des coûts évités ou si la question peut-être est trop prématurée pour y répondre immédiatement? Est-ce que le Distributeur commence à envisager là ces questions-là?

R. Je ne voudrais pas répondre pour le panel du PGEÉ, mais je pense que c'est un peu le principe de ces programmes. Donc, c'est de voir quels sont les moyens qui peuvent être mis en place chez les clients, que ce soit... c'est surtout en énergie, hein, que c'est présenté. C'est là où la rentabilité est plus présente, aujourd'hui en tout cas.

14 h 14

M. HANI ZAYAT :

R. Donc qu'est-ce qui peut être mis en place chez le client de façon, de façon économique.

Q. [183] Je vous remercie. Ma prochaine question s'adresse probablement à monsieur Nadeau.

Concernant le programme de retrait ou remplacement d'appareils de chauffage au bois qui a été annoncé par le ministère du Développement durable en août deux mille onze (2011), donc est-ce que le Distributeur a quand même l'intention de surveiller l'évolution de ce programme?

M. YVES NADEAU :

R. Bien sûr.

Q. [184] Avez-vous envisagé peut-être des mesures là pour évaluer les impacts du programme?

R. Bien je vous dirais que ça ne me rend pas très nerveux. Bien premièrement il faudrait voir quant à l'efficacité de ce programme-là. Je ne veux pas porter de jugement de valeur, mais quand on parle de conversion de vieux systèmes là, ça peut être parfois assez dispendieux.

Donc bon on verra comme on dit à l'usage là qu'est-ce qu'il adviendra puis quel sera le succès de ce programme-là. Il reste que c'est quand même un marché très marginal, on parle essentiellement d'un marché d'appoint, de chauffage d'appoint.

À peu près personne sur l'île de Montréal dont un chauffage principal est au bois. Donc c'est un marché encore une fois très marginal. Il ne faut pas oublier non plus que ces foyers-là par

définition c'est des vieux systèmes très inefficaces.

Quand il n'y a pas de prise d'air frais, ça consomme plus d'électricité en chauffage que ça en économise là. Donc il faudrait voir quel est le bilan net de ça, mais en tout cas, comme vous le suggérez on va en faire une vigie. Mais je ne m'attends pas à ce que ça apporte trop de gigawattheures à la fin.

Q. [185] Bien en fait c'est justement en réponse sans nécessairement prendre la pièce, mais on voyait de la réponse du Distributeur que ça n'aurait pas nécessairement un impact, ça aurait un impact en fait marginal sur la pointe, à une conversion si on prend quatre-vingt-cinq mille (85 000) foyers qui sont annoncés.

Mais par contre advenant là une extension de ce programme-là à l'ensemble du Québec, là est-ce que le Distributeur est quand même en mesure d'évaluer l'impact sur la pointe?

R. Bien c'est sûr qu'on n'a aucune donnée qui nous permettrait d'en faire une telle évaluation pour l'instant. Puis il faudrait en faire une analyse spécifique qui encore là moi je pense que ce n'est pas simple parce que les cas sont, peuvent être

très, très disparates aussi.

Et encore une fois ça serait, pour l'instant c'est prématuré, mais on va surveiller le succès du programme et au fur et à mesure on réévaluera.

Q. [186] D'accord. Ça répond très bien à mes questions. Merci. Donc ça termine mes questions. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Paquet. Maître Gariépy.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANNIE GARIÉPY :

Q. [187] Bonjour, Madame la Présidente, Mesdames les régisseurs, Annie Gariépy pour le RNCREQ. Bonjour aux membres du panel. Quelques petites questions pour vous, tout d'abord je voudrais revenir, ce matin des confrères ont abordé avec madame Courville les transactions financières avec HQP.

Je vous remets en contexte, si je vous réfère à votre document HQD-5, Document 1, page 8 où le Distributeur annonce une baisse additionnelle de vingt-sept térawattheures (27 TWh) sur la période deux mille douze, deux mille vingt-sept (2012-2027) qui a été constatée lors de la mise à jour de la prévision de la demande.

Donc qui occasionne un solde de deux

térawattheures (2 TWh) du solde, du compte d'énergie différée à l'échéance des conventions. Je vous demande la question pour le plaisir, mais vous êtes toujours d'accord avec cette affirmation?

M. STÉPHANE DUFRESNE :

R. Oui.

Q. [188] Merci. Deux petites questions de contexte pour bien comprendre. On a vu dans les journaux qu'Alcoa a annoncé en vertu du projet de modernisation de l'aluminerie de Baie Comeau que le gouvernement autorisait Hydro-Québec à renouveler les contrats d'approvisionnement en électricité pour les trois alumineries d'Alcoa au Québec, soit Baie-Comeau, Deschambault et Bécancour.

J'aimerais savoir si vous pouviez m'indiquer si les besoins annoncés par Alcoa sont des nouveaux besoins ou c'est uniquement le renouvellement des ventes existantes?

M. YVES NADEAU :

R. Il y a les deux, c'est-à-dire il y a une partie qui était déjà comme on dit dans les carnets et une partie additionnelle. Donc une première partie qui avait trait à une augmentation d'ampérages à ces usines-là et d'autres qui étaient carrément une croissance de charge en sus là.

Q. [189] D'accord. Pouvez-vous me préciser en puissance puis en énergie les nouveaux besoins puis le renouvellement, la partie renouvellement puis la partie nouveaux besoins, s'il vous plaît?

R. Selon les informations que j'ai ici au niveau de la première partie là qui est, qui est déjà, qui était déjà prévue, il y avait soixante-six mégawatts (66 MW) puis auxquels il y a un cent trente-quatre mégawatts (134 MW) qui s'additionnent comme projet là. Et là on parle ici des deux usines. Est-ce que vous parlez aussi de Baie Comeau ou...

Q. [190] Tout à fait, les trois?

R. O.K. Donc dans le cas de Baie Comeau on parle un projet total de cent soixante-quinze mégawatts (175 MW) là. Et sur un horizon, un horizon qui est étalé sur environ trois ans là pour, comme on dit, la montée de charges là. Donc, à terme on parle de projet toujours pour Alcoa qui totalise en térawattheures cinq, pardon, six point neuf térawattheures (6,9 TWh) en tout.

14 h 20

Donc, ça, c'est déjà dans notre prévision.

Q. [191] Si je comprends bien la fin de votre réponse, ce que vous venez de me dire, c'est que, dans la prévision des besoins qui a résulté au surplus de

deux térawattheures (2 TWh), c'est déjà considéré?

R. Ces projets sont déjà considérés, oui.

Q. [192] D'accord. Dans la même ligne, en octobre, le gouvernement a confirmé l'octroi d'un bloc énergétique de cinq cents mégawatts (500 MW) pour la réalisation de la Phase 3 de l'aluminerie Alouette. Pouvez-vous me dire si ces besoins sont intégrés dans la prévision des besoins qui a résulté en ce surplus de deux térawattheures (2 TWh) jusqu'en deux mille vingt-sept (2027)?

R. Ces besoins sont intégrés dans la prévision qui a servi à l'état d'avancement du Plan d'approvisionnement, oui. Et d'ailleurs, ils étaient déjà au dossier tarifaire, mais pas tout à fait, à une année près, il y avait un décalage d'une année. Alors, compte tenu de l'annonce qui a été subséquente au dossier tarifaire, compte tenu que l'engagement semblait plus ferme, on l'a devancé d'une année, de deux mille seize (2016) à deux mille quinze (2015), pour les fins du dossier de l'état d'avancement.

Q. [193] Je vous remercie. Maintenant, je vais aborder la question des coûts évités en réseau intégré. Je vous réfère dans un premier temps au document HQD-2, Document 4, page 5 où le Distributeur

R-3776-2011
9 décembre 2011

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

rappelle que, :

Conséquemment, tel qu'introduit dans la demande R-3740-2010, le calcul des coûts évités en énergie prend en considération une référence basée sur le coût des achats en hiver et sur le revenu net de revente en été.

- 2011 à 2012 inclusivement :

- pour la période hivernale (décembre à mars), le coût moyen anticipé des achats, soit 4,9 /kWh indexé à l'inflation;
- pour la période estivale (avril à novembre), le revenu net moyen anticipé des reventes, soit 3,0 /kWh (\$ 2011) indexé à l'inflation.

Par ailleurs, en réponse à la question 8.1 de la demande de renseignements de la Régie, soit le document HQD-14, Document 1.1 à la page 22, le Distributeur a précisé que :

Bien que les prix à terme de l'électricité ne soient pas disponibles au-delà de 2013, le Distributeur effectue une

extrapolation à partir des prix à terme du gaz naturel pour estimer les prix à terme de l'électricité des années 2014 et suivantes. Cette approche se justifie par une relation étroite entre les prix du gaz et d'électricité dans le nord-est des États-Unis, relation qui s'explique par une utilisation importante du gaz pour la production de l'électricité.

Par ailleurs, en réponse à la question 23.2 de la DDR du RNCREQ, soit HQD-14, Document 8 page 35, le Distributeur a fourni des tableaux qui donnent les prix prévisionnels pour la zone M. Ça va, vous me suivez toujours? Parfait. Donc, pouvez-vous s'il vous plaît m'expliquer la méthodologie utilisée pour obtenir les prix prévisionnels de la zone M après deux mille quatorze (2014)? Une précision sur la méthodologie.

M. STÉPHANE DUFRESNE :

R. Oui. Donc, comme vous voyez au tableau 23.2-1 de la page 35, HQD-14, Document 8, ce qu'on voit, c'est qu'on utilise les prix à terme de l'électricité, à New York à la zone A. Donc, on voit que, pour deux mille douze (2012), deux mille treize (2013), ces

prix-là étaient disponibles. Parce que lorsqu'on a fait l'évaluation, il faut se rappeler qu'on était donc en deux mille onze (2011), en fait, mais... Donc, à ce moment-là, les prix observables pour deux mille douze (2012), deux mille treize (2013) étaient disponibles, mais pas pour deux mille quatorze (2014) et plus.

Donc, ce qu'on fait depuis... ça, je vous dirais, depuis, je crois, depuis deux mille six (2006), deux mille sept (2007), c'est qu'au-delà de ça, donc on utilise les prix à terme du gaz naturel pour extrapoler, donc pour obtenir les prix de l'électricité à la zone M. Parce que, comme je vous dis, pour la zone, l'horizon de court terme, on va l'appeler comme ça, donc on utilise les prix à la zone A, on ajoute les frais ou les différentiels pour ramener l'électricité à la zone M du New York ISO, donc le point de référence pour le Québec. Et, ça, ça n'existe pas.

Donc, il faut utiliser plutôt le delta entre le prix électrique et le prix du gaz pour... En fait, on se sert de l'indexation du prix du gaz, des prix à terme du gaz disponible pour deux mille treize (2013), deux mille quatorze (2014) et plus, comme source d'indexation, et on applique ça au

dernier prix disponible pour New York zone A duquel on ramène ça à New York M. Donc, ça, comme je le mentionnais, ce n'est pas au niveau du dossier actuel, ça fait depuis, de mémoire, mais je suis certain, c'est depuis deux mille six (2006), deux mille sept (2007).

Q. [194] Donc, si je vous comprends bien ce que vous me dites, c'est que vous prenez le prix du gaz, que vous multipliez à un... au taux de deux mille treize (2013) par un taux ...

R. Je vais vous donner un exemple, ça va être plus simple.

Q. [195] Allez-y! Ça va m'aider.

R. Si on prend, exemple, là, ce qu'on voit ici, c'est que, nous, lorsqu'on fait l'évaluation, les prix du gaz naturel, les prix à terme sont disponibles. Alors, on les a pour deux mille douze (2012), deux mille treize (2013), deux mille quatorze (2014), deux mille quinze (2015) et plus. Donc, par exemple, pour obtenir le prix à New York zone M en deux mille quatorze (2014), ce qu'on prend, c'est l'écart, la différence de prix de gaz prévu en deux mille quatorze (2014) sur deux mille treize (2013), en pourcentage, et ce pourcentage-là qu'on obtient, on l'applique au prix New York zone M, et ainsi de

suite pour les années subséquentes. Je ne sais pas si c'est clair, ça répond à votre question.

Q. [196] Ça semble plus clair. Pour être bien certaine que je vous ai comprise. On peut donc dire que les prix prévisionnels vont être directement corrélés au prix du gaz? Il y a une corrélation directe?

R. Oui, bien, on en a parlé la semaine passée, je crois. C'est un peu la même question. C'est clair que sur les marchés américains, il y a une corrélation directe entre le prix du gaz naturel et le prix de l'électricité à la marge. Ce qu'on a indiqué, je le mentionne encore une fois, c'est que le prix qui... le prix à la marge, donc le prix de l'électricité à la marge sur ces marchés-là, donc le marché DAM, le « Day-Ahead Market », c'est déterminé par les derniers moyens disponibles pour répondre à la charge.

On parle du marché de New York. On n'est pas au Québec évidemment. Et ces prix-là, c'est directement corrélé effectivement. Donc, le gaz/électrique, il n'y a pas de doute, il y a une corrélation, donc entre ces deux marchés-là. Donc, c'est pourquoi que, pour avoir une extrapolation, une indication des prix de marché de l'électricité au-delà de deux mille... à ce moment ici, on parle

de deux mille quatorze (2014) et plus on utilise la relation entre les deux, entre ces deux marchés-là.

14 h 26

Q. [197] Merci. Maintenant j'aurais une question sur les coûts évités en puissance des réseaux autonomes. En réponse à une question du RNCREQ à la pièce HQD-14, Document 8, page 30, la question 19.2. Le RNCREQ demandait :

Pour bien comprendre la méthodologie du calcul, veuillez fournir quelques exemples qui expliquent les coûts présentés. Le RNCREQ suggère d'illustrer le cas de Iviqivik, Kangiqsujaq, Kangissuk et Kuujjuaq.

Le Distributeur nous répondait que :

La méthodologie utilisée pour calculer les coûts évités en réseaux autonomes a été décrite à la section 2 de la pièce HQD-2, document 4 du dossier tarifaire R-3708-2009. Les coûts évités en réseaux autonomes se composent du coût évité en énergie et du coût évité en puissance. Le coût évité en énergie est constitué du coût évité de combustible (incluant le

R-3776-2011
9 décembre 2011

PANEL 2 - HQD
Contre-interrogatoire
Me Annie Gariépy

- 215 -

transport) et des coûts évités en exploitation et entretien. Le coût évité en puissance a par ailleurs été expliqué en détail pour le cas du réseau de Kangirsuk en réponse à l'engagement 2 du RNCREQ déposé sous pli confidentiel dans la pièce HQD-15, document 1 page 3 du dossier R-3740-2010.

Et on nous précise que :

La méthodologie n'a pas été modifiée depuis les derniers dossiers tarifaires.

Dans la preuve du RNCREQ dans le présent dossier à la section 3.2, la pièce C-RNCREQ-12. C'est la page 21, mais, malheureusement, il n'y a pas... Oui, c'est ça. Bien c'est la section 3.2. Je vous laisse le temps de la retrouver. Et je vous fais la lecture très lente du passage :

En ce qui concerne les coûts évités en puissance, le RNCREQ signale qu'il y a de grandes variations d'un réseau à l'autre et d'une année à l'autre. Selon le RNCREQ, les informations fournies par le Distributeur ne

permettent pas de comprendre la diversité des coûts unitaires en puissance pour les réseaux autonomes ainsi que leurs variations entre les années 2011 et 2012. La présentation d'un seul exemple ne permet pas d'expliquer le fait que les coûts unitaires peuvent varier du simple au triple d'un réseau à l'autre et de doubler ou être réduits de moitié d'une année à l'autre.

En effet, il est bon de rappeler que le coût évité en puissance est basé sur le même type d'équipements qui sont des groupes diesel.

Donc, si je vous réfère au tableau 7 qui suit ce passage dans la preuve, on voit les coûts évités en puissance pour l'année deux mille onze (2011) et deux mille douze (2012), où on voit les variations intra ou interannuelles. J'aimerais avoir des précisions et que vous m'expliquiez les écarts des coûts évités d'un réseau à l'autre, intra-annuels. Soit mettons en deux mille onze (2011) ou en deux mille douze (2012).

Mme FRANÇOISE METTELET :

R. Je vais peut-être vous décevoir, mais je pense que vous fournir cette information-là ne présente pas d'utilité. Il n'est pas utile de comparer, et puis je vais vous expliquer pourquoi.

Q. [198] Oui.

R. Il n'est pas utile de comparer les coûts évités en puissance d'une année sur l'autre. Et pourquoi?
Alors...

Q. [199] Excusez-moi avant que vous poursuiviez, j'ai demandé...

R. Par réseau, par réseau, par réseau.

Q. [200] Non, attendez. Je vous ai demandé dans la même année d'un réseau à l'autre, qui sont par ailleurs comparables parce que c'est des réseaux qui fonctionnent au diesel.

R. Ma réponse va être valable pour les deux situations, autant dans une même année que lorsqu'on compare.

La première des choses c'est que là c'est pour comparer d'une année à l'autre, dans un premier temps. À chaque année les coûts évités sont mis à jour sur la base d'une planification rigoureuse qui nous est fournie par les gens des réseaux autonomes et qui visent la solution de

moindre coût.

Le deuxième élément que je peux vous fournir c'est que les coûts en puissance, que ça soit d'une année à l'autre ou d'une année, ou à l'intérieur d'une même année, ils varient. Et ça rejoint les réponses que l'on vous avait formulées dans le cadre du dossier tarifaire de l'an dernier. Ils varient d'un réseau à l'autre. Pourquoi? La taille des groupes ce n'est pas la même, même si c'est un groupe ce n'est pas le même prix. L'année où l'équipement est requis puisque, comme vous le savez, la planification j'en ai parlé tout à l'heure, l'année dernière dans le réseau de Shefferville on parlait de deux mille dix-sept (2017), cette année on parle de deux mille quinze (2015). Donc, ça modifie les coûts évités. Le coût de l'équipement bien entendu puis la nature des investissements. Vous pouvez avoir des ajouts, il peut y avoir des remplacements, il peut y avoir des réfections majeures. Il peut y avoir toutes sortes de situations qui font en sorte que c'est difficilement comparable. J'oublie probablement des facteurs comme les coûts de transport varient d'un réseau à l'autre.

Donc, ces éléments-là font en sorte que

vous pouvez avoir des variations du simple au triple à l'intérieur, à l'intérieur d'un même type d'équipement pour des réseaux différents.

14 h 34

Et j'ajouterais, de surcroît, que c'est... il faut voir aussi l'utilisation qu'on fait de ces coûts évités en puissance-là. Ils nous indiquent - et vous le mentionnez d'ailleurs dans votre mémoire - ils nous indiquent, ils nous signalent là l'intérêt qu'on a à intervenir de façon à réduire ces coûts-là, hein, ou à faire des programmes d'efficacité dans ces réseaux-là ou à faire des programmes d'utilisation efficaces dans ces réseaux-là. Et le niveau des coûts que l'on obtient est amplement suffisant pour faire tous les programmes qu'on veut.

D'ailleurs, en réponse à une demande de renseignements de la Régie, on a bel et bien indiqué qu'il y avait d'autres facteurs qu'il fallait prendre en compte qui étaient des facteurs inhérents aux communautés propres où sont implantés ces fameux programmes-là. Donc, ce sont les réponses que j'ai à vous formuler pour cette question-là.

Q. [201] Juste un instant, s'il vous plaît. Donc, si

j'ai bien compris la réponse que vous venez de me faire, vous n'êtes pas en mesure de m'expliquer pourquoi dans le cas de Kangiqsujuaq, on est passé d'un coût évité de sept cent quarante-sept dollars (747 \$) du kilowatt par année à mille quatre cent quatre-vingt-huit (1 488 \$) du kilowatt par an, donc un écart en pourcentage de quatre-vingt-dix-neuf virgule deux pour cent (99,2 %)?

R. Je n'ai pas dit que je n'étais pas capable. Ce que je vous ai répondu, c'est que je ne voyais pas l'utilité de vous le fournir. C'est sûr qu'il y a des explications. Ces explications, je vous demanderais, si vous voulez les avoir, ça dépend du plan d'équipement qui a été designé. Ça fait que là est-ce que vous voulez savoir s'il s'agit d'un groupe, de deux groupes, d'une réfection majeure pour telle centrale, pour telle autre centrale? J'évalue que c'est au Distributeur de gérer, et il le fait au moindre coût, son parc de centrales thermiques.

Q. [202] Écoutez, le RNCREQ dans sa demande, dans ses DDR, vous avait... avait demandé au Distributeur de lui fournir une illustration en choisissant quatre cas pour lui permettre d'évaluer l'utilité du facteur coût évité. Et je pense... et la réponse du

Distributeur est celle que je vous ai lue tout à l'heure à propos de la méthodologie qui était similaire.

Ce que vous me dites maintenant, c'est que vous ne voyez pas l'utilité. Pour le RNCREQ, il y a une utilité au niveau de la connaissance, de la compréhension de la détermination de ce coût évité. Êtes-vous disposée, par engagement, à répondre à la question en illustrant les cas des quatre réseaux que nous avons demandés dans notre demande de renseignements?

Me ÉRIC FRASER :

Bon. Il y a deux choses ici là. C'est une insatisfaction par rapport à une réponse, puis il n'y a pas eu de demande supplémentaire pour manifester cette insatisfaction-là. Par ailleurs, on va en prendre note, puis le panel 4, il y aura un témoin sur les réseaux autonomes, et s'il y a une réponse pour illustrer ce qui explique les variations sur ces quatre réseaux, je crois, bien, écoutez, on la donnera à ce moment-là.

Me ANNIE GARIÉPY :

Si je comprends bien mon confrère, il me propose de reformuler ma question au panel 4, puis on ne prendra pas d'engagement à ce moment-ci.

R-3776-2011
9 décembre 2011

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

Mme FRANÇOISE METTELET :

R. Si vous me permettez, juste l'exemple de calculs, vous l'avez. Dans l'exemple, on vous avait fourni l'année dernière l'exemple de Kangirsuk. Le seul élément additionnel que pourrait vous fournir le panel 3, c'est quant à savoir quel type d'équipement a été prévu et, éventuellement, à quel moment il a été prévu.

Q. [203] Exactement. Bien, je vous remercie, ça complète mes questions.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie, Maître Gariépy. Maître Gertler, il est trois heures moins vingt (14 h 40), vous aviez annoncé vingt (20) minutes, mais on est en avance un petit peu sur l'échéancier initial. Alors, je vais laisser ça à votre discrétion si vous voulez poser des questions aujourd'hui ou lundi. Je me sens généreuse.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Bien, si vous êtes... c'est la Mère Noël alors, c'est...

LA PRÉSIDENTE :

On va attendre la fin du dossier avant de dire ça.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

C'est ça. Je parle juste du processus là. Non,

R-3776-2011

9 décembre 2011

PANEL 2 - HQD

Contre-interrogatoire

- 223 -

Me Annie Gariépy

mais, nous si on peut demander l'indulgence de la Régie, on aimerait mieux que ce soit lundi là, mais je ne sais pas si ça vous convient.

LA PRÉSIDENTE :

Absolument. Alors, ce qu'on va faire...

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Merci beaucoup.

LA PRÉSIDENTE :

... c'est qu'on va arrêter aujourd'hui. On va recommencer avec le panel numéro 2 lundi matin, neuf heures (9 h 00). Et puis, on commencera avec maître Gertler à ce moment-là. Merci. Je suis désolée.

Me DENIS FALARDEAU :

Madame la Présidente, simplement pour vous mentionner que, en ce qui concerne ce dossier-ci, nous n'avons pas besoin de version papier des notes sténos. On utilise toujours la version électronique, donc une copie de moins à imprimer.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie de nous aviser.

AJOURNEMENT

R-3776-2011
9 décembre 2011

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

Nous, soussignés, ODETTE GAGNON, 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 :

ODETTE GAGNON
Sténographe officielle

JEAN LAROSE
Sténographe officiel

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel