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 13 DÉCEMBRE 2011

VOLUME 3

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel

COMPARUTIONS

Me PIERRE R. FORTIN
procureur de la Régie;

REQUÉRANTE :

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

INTERVENANTS :

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

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

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

Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS
procureur de Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI);

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

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

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

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

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

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

TABLE DES MATIÈRES

PAGE

LISTE DES ENGAGEMENTS 6

LISTE DES PIÈCES 9

PREUVE HQD

PANEL 3 - COÛT DE SERVICE, EFFICIENCE, PRINCIPES RÉGLEMENTAIRES, INVESTISSEMENTS, REVENUS, TARIFS ET CONDITIONS DE SERVICE

RÉMI DUBOIS

LYNNE RAYMOND

MARCEL BOYER

ALBERT CHÉHADÉ

STÉPHANE VERRET

ÉRIC MAILLÉ

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PIERRE PELLETIER . . 12

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me P.-O. CHARLEBOIS . . 23

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET . . 56

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANNIE GARIÉPY 64

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER . 76

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN . . 95

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD 114

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN 185

INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER 206

INTERROGÉS PAR Me PIERRE R. FORTIN 206

_____

LISTE DES ENGAGEMENTS

PAGE

E-3 : Expliquer comment le coût de retraite lié aux frais corporatifs peut avoir augmenté de un point neuf millions (1,9 M$) entre deux mille dix (2010) et deux mille douze (2012) alors qu'il est de zéro virgule deux million (0,2 M$) en deux mille douze (2012). 27

E-4 (HQD) : Faire la corrélation en dollars constants relativement à la demande de renseignements 2B de l'ACEF de l'Outaouais (demandé par FCEI) . 55

E-5 (HQD) Confirmer ou informer que le 5,9 M$ apparaissant au troisième paragraphe de la réponse 4.4 fait référence spécifiquement et exclusivement au 32 000 compteurs apparaissant à la réponse 4.3; sinon produire les chiffres se rapportant à l'étalonnage et à l'échantillonage (demandé par

l'UMQ) 196

E-6 (HQD) : Donner le nombre de compteurs associés à la maintenance corrective de onze millions de dollars (11 M$) apparaissant à la réponse 4.4, deuxième paragraphe du Document B-0078 (demandé par UMQ) 198

E-7 (HQD) : Donner le nombre de nouveaux compteurs devant être réutilisés dans le cadre de l'hypothèse pour les fins du paragraphe iii) apparaissant comme référence à la question 4 du Document B-0079 (demandé par UMQ) 201

E-8 (HQD) : Réviser le tableau R-74.5 produit à la pièce B-067 (HQD-14, Document 1.2), en excluant l'élément non récurrent de quatorze virgule cinq millions (14,5 M$) lié à la charge de mauvaises créances grande puissance dès l'année de base 2011,

et évidemment s'il y a d'autres éléments non récurrents, veuillez les inclure (demandé par la Régie) 231

_____

LISTE DES PIÈCES

		PAGE
C-ROEÉ-0015 :	Extrait de l'annexe Tarifs LGS et MGS de BC Hydro (R-3740-2010)	78
C-UC-0018	Tableau des investissements prévus - réels : écarts (M$), 2006-2012	124
C-UC-0019 :	Extrait de HQD-2, Document 1 du dossier R-3770-2011 (réponses à la demande de renseignements numéro 1 de la Régie)	134
C-UC-0020 :	Travail de simulations	137
B-0121 :	Curriculum vitae de Éric Maillé .	205

_____

L'AN DEUX MILLE ONZE, ce treizième (13e) jour du mois de décembre :

LA GREFFIÈRE :

Protocole d'ouverture. Audience du treize (13) décembre deux mille onze (2011), dossier R-3776-2011, demande relative à l'établissement des tarifs d'électricité pour l'année tarifaire 2012-2013. Poursuite de l'audience.

LA PRÉSIDENTE :

Bonjour. On va continuer ce matin avec le panel 3. Et c'est au tour de maître Pelletier de poser ses questions.

PREUVE HQD

PANEL 3 - COÛT DE SERVICE, EFFICIENCE, PRINCIPES RÉGLEMENTAIRES, INVESTISSEMENTS, REVENUS, TARIFS ET CONDITIONS DE SERVICE

L'AN DEUX MILLE ONZE, ce treizième (13e) jour du mois de décembre, ONT COMPARU :

RÉMI DUBOIS,

LYNNE RAYMOND,

MARCEL BOYER,

ALBERT CHÉHADÉ,

STÉPHANE VERRET,

LESQUELS témoignent sous la même affirmation solennelle :

Me ÉRIC FRASER :

Bonjour, Madame la Présidente. Si vous me permettez avant le début du contre-interrogatoire de maître Pelletier. On a réponse à l'engagement numéro 1 qu'on pourrait faire verbalement tout de suite. L'engagement numéro 1 qui a été demandé par l'ACEF de l'Outaouais qui visait la conciliation de certains chiffres. Alors, Madame Raymond, si vous pouvez répondre à l'engagement.

Mme LYNNE RAYMOND :

R. On retrouve l'information au document, à HQD-7, Document 11 page 3, on voit que « achats de combustible », on a les totaux, l'achat de combustible de l'année. Et l'écart qui était recherché, ce sont les comptes de frais reportés deux mille neuf (2009), deux mille dix (2010) et deux mille onze (2011) selon les années.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie.

Me ÉRIC FRASER :

Alors, ça termine pour moi, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Pelletier.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PIERRE PELLETIER :

Bonjour, Mesdames les Régisseures. Pierre Pelletier pour l'AQCIE et le CIFQ.

Q. [1] J'ai quelques questions pour les membres du panel concernant la prévision de dépenses au dossier deux mille douze (2012) concernant les sujets plates par excellence, les taxes. Il y a un montant de... il y a un montant de cinquante-quatre point deux millions (54,2 M$) qui apparaît pour l'année témoin au titre des taxes à la pièce HQD-7, Document 1 à la page 5.

Alors, il y a un tableau qui nous montre que les taxes pour l'année historique deux mille dix (2010) ont été de soixante point un millions (60,1 M$); que pour deux mille onze (2011), on avait un autorisé de cinquante-quatre virgule sept (54,7 M$); que pour l'année de base deux mille onze (2011), on est à cinquante-trois virgule cinq (53,5 M$); et la prévision pour deux mille douze (2012) est de cinquante-quatre point deux millions

(54,2 M$).

J'ai noté que, dans le passé, l'élément taxes comprenait trois sous-titres au fond : la taxe sur le capital, et je comprends que la taxe sur le capital a été abolie, de sorte qu'elle n'est plus là depuis deux mille onze (2011), je présume que c'est ce qui explique l'écart entre l'année historique de soixante millions (60 M$) et puis l'autorisé de cinquante-quatre point sept (54,7 M$) pour deux mille onze (2011). Et il y avait également deux autres éléments de taxes : la TSP ou la taxe sur les services publics; de même que les taxes municipales et scolaires.

La taxe sur le capital ayant disparu, j'aimerais que vous m'indiquiez, à l'intérieur du montant de cinquante-quatre virgule deux millions (54,2 M$) qui est prévu pour deux mille douze (2012), comment ça se répartit entre la TSP et les taxes municipales et scolaires?

Mme LYNNE RAYMOND :

R. L'information, on la retrouve à HQD-7, Document 11 page 3 de 7.

Q. [2] Et les montants sont?

R. Pour deux mille douze (2012), la TSP, c'est quarante millions point quatre (40,4 M$); et taxes

municipales et scolaires treize point huit (13,8 M$).

Q. [3] Pourriez-vous m'indiquer de quelle façon vous procédez à la prévision pour chacun des deux montants, d'abord pour ce qui est de la TSP, de quelle façon est-ce que vous faites la prévision pour l'année deux mille douze (2012)?

R. J'imagine que c'est une information qui nous vient du corporatif. Donc, on pourrait vous le confirmer.

Q. [4] Je comprends qu'il n'y a personne au niveau du Distributeur qui participe à ce calcul-là?

M. RÉMI DUBOIS :

R. Bien, peut-être en termes de... Je pense qu'il y a un petit paramètre du type... C'est un pourcentage du solde non amorti au niveau des actifs. Mais, là, je m'enligne peut-être sur un terrain un petit peu, pas glissant en termes de connaissances, mais de mémoire, pour avoir joué un petit peu là-dedans, historiquement, c'est au prorata de la valeur de l'actif non amorti. Mais on peut vérifier de toute façon.

Q. [5] Mais je comprends de votre réponse, Madame, et peut-être de votre complément de réponse, Monsieur Dubois, que, en réalité au niveau du Distributeur, il n'y a personne qui participe à l'établissement

de ces chiffres-là? Il y a quelqu'un au groupe corporatif qui vous dit : La prévision pour vous autres, le Distributeur, cette année, deux mille douze (2012), là, c'est quarante virgule quatre millions (40,4 M$)?

Mme LYNNE RAYMOND :

R. Exact. C'est ça. Selon les actifs que, nous, on a prévus, et les autres unités aussi, pour deux mille douze (2012).

Q. [6] Ce que vous fournissez, vous, au niveau corporatif, c'est quoi, c'est le coût non amorti de vos actifs à la fin de l'année antérieure à deux mille douze (2012)? Comment ça marche?

R. Je ne pourrais pas vous dire comment ça fonctionne exactement.

Q. [7] Non, mais c'est parce que vous me disiez, c'est selon les informations qu'on a données à l'égard de nos actifs.

R. Oui, on donne de l'information sur nos actifs, nos prévisions d'investissement de mises en service. Et eux nous reviennent avec l'information sur la TSP.

(9 h 06)

Q. [8] Vous savez comment est déterminée la taxe sur les services publics?

R. Je ne connais pas tout le détail.

Q. [9] Et connaissez-vous la structure générale de cette taxe-là?

R. Non.

Q. [10] Pour ce qui est des taxes municipales et scolaires, de quelle façon est-ce que vous procédez?

R. C'est une information qui nous vient du gestionnaire qui fait la gestion de tous nos bâtiments qui est le Centre de services partagés.

Q. [11] Alors c'est le Centre de services partagés qui vous communique pour l'année deux mille douze (2012) qu'il faut s'attendre à un montant de treize virgule huit millions (13,8 M$)?

R. Oui. C'est lui qui fait la gestion de nos bâtiments.

Q. [12] Mais je comprends que c'est les Services partagés, ce n'est pas... il n'y a pas d'employés qui relèvent du Distributeur qui font ce calcul-là, qui participent à ce calcul-là?

R. Non. On paie le Centre de services partagés pour nous offrir ce service-là. Et c'est lui qui fait aussi des réclamations des taxes municipales.

Q. [13] Qui fait des réclamations?

R. Oui, des contestations des taxes.

Q. [14] D'accord. Vous avez dû constater, comme on a

pu le constater nous-mêmes, que d'année en année la prévision qui était faite par les Services partagés ou par ce que vous appelez le corporatif, la prévision était constamment plus élevée que ce qui s'est révélé ensuite être la réalité n'est-ce pas?

R. Oui.

Q. [15] Dans une réponse que vous avez fournie, c'est HQD-14, Document 4, c'est à la page 41. On constate que pour deux mille dix (2010) il y aurait eu un écart favorable au niveau des taxes de cinq virgule un millions (5,1 M$), que pour deux mille neuf (2009) il y aurait eu un écart favorable de trois virgule six millions (3,6 M$), pour deux mille huit (2008) de un virgule quatre million (1,4 M$), pour deux mille sept (2007) de deux virgule cinq millions (2,5 M$), pour deux mille six (2006) de deux virgule neuf millions (2,9 M$). Toujours des écarts favorables au Distributeur. Et on constate aussi, suivant l'information que vous donnez au même document, qu'il y a très longtemps en deux mille quatre (2004), deux mille cinq (2005), il y avait eu des écarts en sens inverse. Est-ce que vous vous êtes inquiétée d'une façon quelconque auprès du Centre des services partagés ou auprès du corporatif des motifs pour lesquels systématique-

ment, d'année en année, le réel était toujours inférieur à la prévision?

R. C'est certain que, moi, compte tenu que ça ne fait pas très longtemps que je suis chez le Distributeur, j'ai constaté, oui, qu'il y a des écarts. Au niveau des taxes municipales et scolaires je sais qu'il y a eu beaucoup de contestations de taxes et on a eu gain de cause, et donc les taxes sont moindres dans le futur, ce qui est favorable pour les résultats futurs. La taxe sur le capital maintenant il n'y en a plus, donc il n'y aura plus d'écart là-dessus. Vraiment il va rester la TSP sur laquelle on va regarder.

Mais si je regarde deux mille neuf (2009), la TSP c'était un écart favorable de un point un (1,1 %), mais deux mille huit (2008) de point six (,6 %).

Q. [16] Et pour deux mille dix (2010) cet écart favorable était de un virgule six million (1,6 M$) n'est-ce pas?

R. Là je n'ai pas l'information.

Q. [17] Il s'agit d'une information qui apparaît, Madame, au rapport annuel que vous faites à la Régie. Vous ne l'avez pas avec vous. Vous indiquez que pour les taxes municipales et scolaires vous

avez eu plusieurs contestations, que ces contestations-là ont connu un dénouement heureux. De sorte que pour l'avenir votre fardeau de taxes va en diminuant. Est-ce que ces résultats-là sont des résultats qui ont été connus au cours des différentes années antérieures ou s'il y a eu un déblocage récent dans ces contestations-là?

R. Je ne pourrais pas vous dire par le passé. Je sais que pour deux mille dix (2010), oui, il y a eu un montant de six cent mille (600 000 $) pour les contestations.

Q. [18] Il y a eu un montant de six cent mille (600 000 $)?

R. Qui a été récupéré.

Q. [19] Qui est un montant de remboursement que vous avez obtenu en deux mille dix (2010)?

R. Oui.

Q. [20] À l'égard de contestations, évidemment, d'évaluations faites pour les années antérieures à deux mille dix (2010)?

R. Antérieures.

Q. [21] Dans plusieurs cas des années bien antérieures à deux mille dix (2010)?

R. Là je ne pourrais pas vous dire.

Q. [22] Vous ne le savez pas. En savez-vous

suffisamment sur la taxe sur les services publics pour me confirmer que la taxe est structurée de la façon suivante, à savoir l'imposition d'un taux applicable sur le coût non amorti de vos immeubles au dernier jour de l'exercice qui précède celui à l'égard duquel la taxe est imposée? En bon français, est-ce que vous en savez assez pour me dire, pour me confirmer que la taxe pour deux mille douze (2012) est imposée sur la base du coût non amorti de vos immeubles au trente et un (31) décembre deux mille onze (2011)?

9 h 13

R. Non.

Q. [23] À votre connaissance, est-ce qu'il y a quoi que ce soit que vous puissiez faire auprès d'Hydro-Québec corporatif pour influer sur la part des taxes, en particulier de la taxe sur les services publics qui vous est attribuée?

R. C'est certain que c'est quelque chose que je vais regarder pour minimiser dans le futur ces écarts-là. Je veux m'asseoir avec eux pour voir quel est l'élément qui fait le plus de fluctuations par rapport à notre prévision, mais à ce moment-là, c'était notre meilleure prévision.

Q. [24] Quand vous dites que c'était votre meilleure

prévision, en fait, ce n'était pas votre prévision à vous du tout là, c'est une information qui vous était fournie par le corporatif.

R. Avec l'information qu'on avait fournie.

Q. [25] Est-ce qu'il y a quelque chose qui vous laisse croire que la prévision à l'égard de la taxe sur les services publics ou la prévision à l'égard des taxes municipales et scolaires sera meilleure pour cette année qu'elle l'a été pour les années antérieures?

R. Si je regarde le montant deux mille dix (2010) historique et que je regarde l'évolution, ça me semble très raisonnable.

Q. [26] Qu'est-ce qui vous semble très raisonnable?

R. Compte tenu que les taxes municipales, je sais très bien que j'ai un six cent mille (600 000 $) de contestations qu'on a reçues, donc mon deux mille dix (2010), si ça n'avait pas été de cet élément-là, aurait été à treize point un millions (13,1 M$). Et sur deux ans, que les taxes augmentent de sept cent mille (700 000 $), je n'en serais pas très surprise.

Q. [27] Là vous parlez de l'année deux mille dix (2010)? Vous me parliez de l'année deux mille dix (2010)?

R. Oui. Si je regarde le réel, parce que je me dis, bon, la meilleure balise, c'est de partir avec quelque chose, un montant qui est réel. Et si je redresse mes taxes municipales et scolaires, donc de douze point cinq (12,5 M$), si j'ajoute la contestation qu'on a gagnée, c'est treize point un (13,1 M$), pour deux ans, une augmentation de sept cent (700 000 $) ne serait pas surprenante.

Q. [28] Mais, n'êtes-vous pas d'avis également que, puisque vos contestations ont été couronnées de succès et que ces succès-là vont se répercuter au cours des années qui suivent deux mille dix (2010), le montant des taxes municipales et scolaires payable devrait en conséquence être réduit?

R. Ce ne serait pas réduit de six cent mille (600 000 $) compte tenu que c'est souvent sur des montants des années antérieures. Oui, il peut y avoir un ajustement, mais c'est le cumulatif des années antérieures.

Q. [29] Mais, ces bons résultats-là, vous ne les avez pas eus qu'en deux mille dix (2010)!

R. Ce n'est pas à chaque année qu'il y a ces contestations-là et que le montant est aussi important.

Q. [30] Alors, êtes-vous en mesure d'expliquer comment

il se fait que, pour toutes les années antérieures, il y avait également des réels inférieurs aux prévisions?

R. Je ne pourrais pas vous dire.

Q. [31] Et concernant la TSP, la taxe sur les services publics, avez-vous une raison quelconque de croire que la prévision pourrait être meilleure pour douze (12) que pour les années antérieures?

R. Comme je vous ai dit, c'est certain que je vais m'asseoir avec les gens du corporatif pour voir quelle est l'information qu'on leur donne qui peut faire fluctuer la TSP.

Q. [32] Je vous remercie. Je n'ai pas d'autres questions.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie, Maître Pelletier. Alors, on va demander à maître Charlebois s'il peut venir à l'avant.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me P.-O. CHARLEBOIS:

Q. [33] Bonjour, Madame la Présidente, Mesdames les Régisseurs. Bonjour aux Membres du Panel. Pierre-Olivier Charlebois pour la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante. Je vais demander aux membres du panel de prendre d'emblée la pièce HQD-7, Document 1, on va parler un peu des frais

corporatifs, la pièce HQD-7, Document 1, au tableau 4 qui se retrouve au bas de la page 12. Ça va?

Je veux attirer votre attention, bon, sur la ligne concernant les frais corporatifs. Donc, on constate ensemble que le coût de retraite lié aux frais corporatifs est en décroissance entre deux mille onze (2011) et deux mille douze (2012).

9 h 15

Donc on regarde la dernière ligne, frais corporatifs à notre base deux mille onze (2011) on était à deux point un (2,1) et l'année témoin deux mille douze (2012) on était à zéro point deux (0,2). Donc il y a une décroissance entre deux mille onze (2011) et deux mille douze (2012).

Gardez ça en tête et je vous demanderais maintenant de prendre la pièce HQD-14, Document 1.2 qui se trouve à être les réponses aux demandes de renseignements données à la Régie. À la question 99.1 qui se trouve à la page 82, donc la question qui était posée est la suivante :

> Veuillez expliquer la hausse de cinq point cinq millions (5,5 M$) de la quote-part du Distributeur des frais corporatifs entre trente et un virgule quatre millions (31,4 M$) pour l'année

historique deux mille dix (2010) et trente-six virgule neuf millions (36,9 M$) pour l'année de base deux mille onze (2011).

La réponse qui était donnée par le Distributeur :

L'écart s'explique par la hausse du coût de retraite de un point sept millions (1,7 M$).

Et là la réponse se continue, on va s'arrêter ici pour les fins de la question. Et le dernier document auquel je vais vous référer pour cette question-là, Document HQD-14, Document 1.3, qui est toujours les réponses aux demandes de renseignements de la Régie de l'énergie, question 15.1 qui se trouve à la page 34. La question était la suivante :

Veuillez expliquer la hausse de 6,1 M$ (19 %) provenant de la quote-part du Distributeur des frais corporatifs, passant de 31,4 M$ pour l'année historique 2010 à 37,5 M$ pour l'année témoin 2012.

La réponse qui était donnée :

L'augmentation de la quote-part du Distributeur s'explique principalement

par une hausse de 1,9 M$ du coût de retraite.

Je m'arrête là pour l'instant. Donc ce qu'on a fait, on a regardé le tableau premièrement HQD-7, Document 1 dans lequel on a constaté une décroissance de deux point un millions (2,1 M$) à zéro virgule deux (0,2 M$) pour les frais corporatifs et par la suite on a regardé là les réponses données par le Distributeur en ce qui concerne l'augmentation de la quote-part.

La question que je me pose c'est comment le coût de retraite lié aux frais corporatifs peut-il avoir augmenté de un point neuf millions (1,9 M$) entre deux mille dix (2010) et deux mille douze (2012)? Je réfère à la première réponse. Alors qu'ils sont de zéro virgule deux million (0,2 M$) en deux mille douze (2012)?

Mme LYNNE RAYMOND :

R. On va regarder, on pourra vous l'expliquer, on va prendre un engagement.

Q. [34] Alors ça sera l'engagement 3. Alors, s'il vous plaît, pourriez-vous expliquer comment le coût de retraite lié aux frais corporatifs peut avoir augmenté de un point neuf millions (1,9 M$) entre deux mille dix (2010) et deux mille douze (2012)

alors qu'il est de zéro virgule deux million (0,2 M$) en deux mille douze (2012).

E-3 : Expliquer comment le coût de retraite lié aux frais corporatifs peut avoir augmenté de un point neuf millions (1,9 M$) entre deux mille dix (2010) et deux mille douze (2012) alors qu'il est de zéro virgule deux million (0,2 M$) en deux mille douze (2012).

Ça va, Maître Fraser?

Me ÉRIC FRASER :

Oui, ça va.

Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

Q. [35] Je poursuis sur cette ligne de questions là, je vais relire avec vous les deux réponses qu'on a regardé ensemble en poursuivant le contenu de cette réponse-là, on disait :

> [...] L'écart s'explique par la hausse du coût de retraite de un point sept millions (1,7 M) par le report de projets de deux mille dix (2010) à deux mille onze (2011).

Et on nous dit la même chose pour la réponse 15.1 :

[...] par le report de projets pour

1,6 M$.

Est-ce que et là on parlait des années deux mille dix (2010) à deux mille onze (2011) et dans la réponse suivante on parlait de deux mille dix (2010) à deux mille douze (2012).

Est-ce que ce sont les mêmes projets qui sont reportés de deux mille dix (2010) à deux mille onze (2011) que ceux qui sont reportés de deux mille onze (2011) à deux mille douze (2012)?

Mme LYNNE RAYMOND :

R. Je ne le sais pas ça. Cette information-là je ne la détiens pas.

Q. [36] Est-ce que quelqu'un la détient chez le Distributeur?

R. Chez le Distributeur, non.

Q. [37] Donc le Distributeur donne des réponses, réfère à des reports de projets, mais on n'a pas de manière de savoir quels sont ces projets-là?

R. On n'a pas demandé quels étaient les projets. On a demandé la variation, l'explication de la variation, mais les projets comme tels, quels sont-ils, non.

Q. [38] Est-ce qu'on a une idée des coûts associés à ces projets-là?

R. Quand vous me dites les coûts associés pour moi précisément la distinction entre les reports et l'efficience, ils nous ont donné la charge de retraite, non, je n'ai pas l'information.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Peut-être une précision supplémentaire, ici on est au niveau des frais corporatifs.

Q. [39] Oui?

R. Donc c'est des frais qui sont, qui sont externes aux activités propres du Distributeur et donc c'est des coûts qui sont estimés par les gens des..., au niveau corporatif.

Alors quand vous nous demandez à savoir quels sont les projets qui ont été reportés dans le temps, ce n'est pas des projets qui sont propres au Distributeur, donc c'est pour ça qu'on n'a pas l'information sur ces projets-là.

Q. [40] Donc on ne sait pas si ce sont des projets à long terme ou à court terme?

R. Je n'ai pas cette information-là.

Q. [41] O.K. On va passer maintenant à un deuxième sujet, la question des Services professionnels et Autres services externes. Je vais vous référer, s'il vous plaît, à la preuve de la FCEI, qui est la pièce C-FCEI-0006, à la dernière page.

Je vais vous lire un extrait du texte de la FCEI et je vais vous poser la question par la suite. On dit :

> En réponse à une question, le Distributeur présente une ventilation des postes Services professionnels et Autres services externes entre le budget de base et les budgets spécifiques. Nous reproduisons cette ventilation ci-bas.

Et là on voit le tableau R-19.4 concernant Services professionnels et Autres services externes. On poursuit :

> De plus, le Distributeur indique que ces deux postes budgétaires doivent être analysés dans leur ensemble. À l'étude de ce tableau, la FCEI note une croissance de 15% du budget pour les activités de base entre l'année réelle 2010 et l'année témoin 2012.

Donc si on regarde le tableau en question, on regarde la ligne Activités de base, année historique deux mille dix (2010), soixante point neuf (60,9) et on se reporte à l'année témoin deux mille douze (2012) on est à soixante-dix point

trois (70,3).

9 h 26

Et là je vous invite à regarder dans les colonnes pour applicable à deux mille onze (2011), année de base toujours pour les activités de base, soixante-neuf millions (69 M$). Et année de base ajustée, soixante et onze virgule un millions (71,1 M$). Et là il y a la note 3 en dessous de « Année de base ajustée », vous me suivez. Et là on lit à la note 3, on dit :

> Incluant le reclassement de 2,1 M$ des éléments spécifiques aux activités de base. Voir la réponse à la question 83.1 de la demande de renseignements numéro 1 de la Régie à la pièce HQD-14, Document 1.2.

Donc vous me voyez venir, on va aller voir la réponse, en invitation du Distributeur on va aller voir la réponse qui a été donnée à HQD-14, Document 1.2. Ça se trouve à la page 49 du document HQD-14, Document 1.2. La question était :

> Veuillez expliquer la hausse de 16,8 % des charges d'exploitation liées à la sécurité cybernétique pour l'année de base 2011 par rapport aux charges

prévues dans la décision D-2011-028.

Et là le Distributeur répond :

> Le Distributeur tient à préciser que le montant inscrit pour l'année de base 2011 à l'élément spécifique « Sécurité cybernétique » (HQD-7, document 1, tableau 3 page 8 et annexe B page 26) aurait dû se lire 9,0 M$ plutôt que 11,1 M$. En effet, le montant présenté à titre d'autres charges directes soit 2,1 M$ est prévu pour des activités de sécurité ne faisant pas partie des programmes associés à la sécurité cybernétique.

Et donc on peut présumer que le montant de deux point un millions (2,1 M$) auquel on réfère dans la réponse c'est l'ajustement qui a été fait de deux point un millions (2,1 M$) dans le tableau?

Mme LYNNE RAYMOND :

R. Oui, exact.

Q. [42] Parfait. Est-ce que vous pourriez expliquer en quoi consiste les activités liées au montant de deux point un millions (2,1 M$)?

R. Ce sont des activités de sécurité pour notre CED à nous. Parce que le programme de sécurité

cybernétique dont il est fait mention dans les éléments spécifiques est lié beaucoup plus avec le groupe technologie.

Q. [43] Est-ce qu'il y avait un montant pour ces activités-là en deux mille dix (2010)?

R. C'était dans notre base.

Q. [44] Donc c'était une activité de base?

R. C'était une activité de base.

Q. [45] Ce n'était pas un élément spécifique?

R. Non. Et c'est pour ça que l'on dit ici ça ne va pas dans l'élément spécifique, ça va dans notre activité de base.

Q. [46] Si en deux mille dix (2010) c'était déjà une activité de base, pourquoi faut-il à ce moment-là faire un ajustement pour deux mille douze (2012)? Pour deux mille onze (2011), pardon.

R. O.K., pour deux mille onze (2011)?

Q. [47] Oui.

R. C'était une erreur. On a répondu dans une des questions que c'était une erreur que nous avions faite, et donc on a rectifié.

Q. [48] O.K. On poursuit. Je vous demanderais de prendre la pièce HQD-14, Document 1.3 qui sont les réponses aux demandes de renseignements, à la question 12.1 qui se trouve à la page 30. La

question était :

> Veuillez expliquer l'écart de 9,4 M$ relié aux services professionnels et autres services externes attribuables aux activités de base, passant de 60,9 M$ en 2010 à 70,3 M$ en 2012.

Est-ce que ça va, Madame la Régisseure?

LA PRÉSIDENTE :

Les références à un moment donné ça devient...

Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

Oui, tout à fait il y en a plusieurs. Je suis désolé.

LA PRÉSIDENTE :

C'est parce que moi je fonctionne avec les « B ».

Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

Ah! D'accord.

LA PRÉSIDENTE :

Alors quand vous me dites « HQD » il faut que je fasse la conversion.

Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

O.K., j'en prends bonne note.

Q. [49] Donc la réponse qui était donnée par le Distributeur :

> L'écart de 9,4 M$ relié aux services professionnels et autres services

externes attribuables aux activités de base s'explique, entre autres, par les éléments suivants :

Et là il y a un énoncé de quatre éléments auxquels sont associés des montants. Si on additionne ces montants-là, on arrive à six point neuf millions (6,9 M$). Et là, évidemment, bien on n'est pas encore au montant de neuf point quatre millions (9,4 M$). On fait une soustraction, neuf point quatre (9,4 M$) moins six point neuf (6,9 M$), on arrive à deux point cinq millions (2,5 M$). Et là la réponse du Distributeur explique que :

> L'écart résiduel de 2,5 M$ correspond donc à un budget supplémentaire alloué aux coûts des services professionnels et autres services externes.

Pourriez-vous nous expliquer à quoi vont servir ces deux point cinq millions (2,5 M$)?

R. Je veux peut-être juste rappeler que l'on parle d'une formule paramétrique pour déterminer nos charges d'exploitation et qu'au moment où on fait ces prévisions-là c'est quand même au mois de mai. Et c'est certain que l'on ne fait pas un raffinement là pointu, ligne par ligne.

Présentement, on est en train de faire un

déploiement budgétaire qui, là, bon compte tenu que l'on a un six, sept mois de plus pour planifier notre deux mille douze (2012), il y a un certain raffinement. Mais je peux vous dire, bon, que le deux point cinq (2,5 M$) on n'a pas identifié tout. On a identifié les grands éléments, le restant ça va dans mes activités. Mais c'est certain que, bon, ce n'est peut-être pas exact ligne par ligne. Mais ça fait partie de ma formule paramétrique pour déterminer l'enveloppe de mes charges d'exploitation.

9 h 32

Q. [50] Donc, on ne peut pas identifier aujourd'hui à quoi va servir ce montant-là.

R. Ce n'est pas qu'on ne peut pas identifier à quoi ça va servir, il va servir, mais c'est dans mon enveloppe là, t'sais. Quelle est l'activité exacte? Est-ce que c'est un sept cent mille (700 000 $) pour des services professionnels pour nous accompagner dans le CED? Est-ce que c'est des services externes qu'on va utiliser pour la clientèle, pour le recouvrement? Regardez là, ce n'est pas... on n'a pas du détail.

M. MARCEL BOYER :

R. Si vous permettez, surtout dans le domaine des

services professionnels, vous comprendrez que, l'octroi, souvent on peut aller par appel d'offres, de gré à gré, tout dépendant, le plus bas soumissionnaire là. On a une idée de l'ampleur des contrats qu'on veut attribuer en début d'année là, mais souvent ces contrats-là ne sont même pas attribués. Donc, on a une enveloppe, mais c'est au cours de l'année que les contrats vont être attribués un à un en fonction des travaux qu'on estime vouloir faire, tant au niveau réseau clientèle ou dans nos autres départements ou activités chez le Distributeur. Donc, on n'a pas un détail fin, comme ma collègue mentionnait là dix-huit (18) mois avant, de tous nos contrats qu'on va attribuer en termes de services professionnels là.

Q. [51] On va passer à un autre sujet. La question maintenant des ressources humaines unité corporative. Je vais vous référer à la pièce HQD-7, Document 8, je n'ai pas la pièce B, malheureusement, concernant les données financières unité corporative d'Hydro-Québec. Surtout au tableau 1 qui se trouve à la page 4.

Donc, je vais attirer votre attention sur la ligne concernant les ressources humaines. Donc, on regarde en deux mille dix (2010) pour le

Distributeur, on est à soixante et onze virgule quatre millions (71,4 M$) et l'année témoin deux mille douze (2012) soixante-dix-neuf virgule trois millions (79,3 M$), en ce qui concerne les ressources humaines. Donc, gardez ces montants-là en tête, s'il vous plaît.

Et maintenant, je vous référerais à la pièce HQD-14, Document 5, qui sont les réponses aux demandes de renseignements de la FCEI, à la question 7, aux pages 20 et 21.

Donc, dans cette question, la FCEI réfère au texte accompagnant le tableau dont on vient de parler et il cite en préambule :

> L'augmentation de la facturation au Distributeur de 8,0 M$ entre 2011 et 2012 s'explique principalement par une augmentation des coûts de formation pour l'embauche de monteurs de lignes et par l'indexation des coûts prévus des activités courantes.

La question que la FCEI posait :

> Veuillez indiquer si ce sont les coûts de formation par nouvel employé qui sont en hausse ou si c'est plutôt le nombre d'embauches qui est en hausse.

La réponse donnée par le Distributeur :

> Le coût de formation n'est pas établi par nouvel employé mais, se rapporte plutôt au coût des ressources humaines et matérielles requises pour concevoir et dispenser la formation. [...]

Donc, on se rappelle, on est passé de soixante et onze virgule quatre millions (71,4 M$) à soixante-dix-neuf virgule trois millions (79,3 M$) pour les ressources humaines. Ma question est : on parle bien des coûts de formation des monteurs de ligne et non pas du personnel qui va l'embaucher?

R. Pouvez-vous préciser votre question?

Q. [52] Oui. Je me réfère à votre réponse, en fait...

R. Oui.

Q. [53] ... qui dit :

> Le coût de formation n'est pas établi par nouvel employé mais, se rapporte plutôt au coût des ressources humaines et matérielles requises pour concevoir et dispenser la formation. [...]

Donc, on parle bien des coûts de formation des monteurs de ligne et non pas des coûts associés à l'embauche du personnel qui va les former?

R. Non. Ça fait référence aux gens qui vont former les

monteurs et c'est tout le programme de formation qui est à développer aussi pour donner la formation aux monteurs. Donc, le programme doit être développé, cette formation-là doit être développée pour pouvoir la diffuser par la suite. Et c'est sûr que là il y a tous les cours là de diffusion, les coûts qui sont liés avec la diffusion.

Q. [54] Ce programme n'existait pas encore aujourd'hui?

M. RÉMI DUBOIS :

R. J'aimerais peut-être préciser, juste pour un petit peu vous situer, donc effectivement on parle de deux volets, la conception. Donc, dans le métier de monteur de ligne, l'apprentissage dure plusieurs années pour qu'un monteur devienne parfaitement autonome et puisse monter au niveau du poteau là donc c'est un cycle qui était assez long donc qu'on tente d'optimiser. Donc, on a revisité complètement la façon de former nos gens, donc on a revisité complètement la conception du programme de formation.

On a mis sur pied un programme qu'on appelle le programme Relève, donc qui va être basé en territoire, donc directement dans le champ, pour faire travailler les gens plus rapidement sur les

installations déjà en lien avec les besoins du réseau.

Et conséquemment, l'autre volet, c'est la diffusion. Et la diffusion, bien, vous le savez, il y a plusieurs départs à la retraite. Le métier ligne est particulièrement touché par ces départs-là. On parle de formation de quatre-vingt (80) à cent (100) monteurs par année pour les prochaines années. Donc, il y a beaucoup de monde qui va être impliqué dans ce dossier-là.

Q. [55] Donc, on s'entend, il y a une augmentation de plus ou moins sept millions (7 M$) là. Est-ce que ce montant de sept millions-là (7 M$), est-ce qu'on comprend qu'il inclut le salaire des employés qui vont être formés ou c'est seulement les deux éléments dont vous venez de me parler, donc la diffusion et la conception du nouveau programme?

Mme LYNNE RAYMOND :

R. Ça n'inclut pas le salaire des employés qui suivent la formation, mais ça inclut le salaire des formateurs.

Q. [56] Et justement, parlons des formateurs. Est-ce que vous avez une idée de combien il va y avoir de formateurs qui vont être embauchés?

M. RÉMI DUBOIS :

R. Bien, les besoins vont se préciser avec le temps là, c'est-à-dire que pour l'instant le concept est développé, les lieux physiques sont définis. On a dédié ça au territoire Laurentides là pour la première vague. Je pense qu'on parle d'à peu près soixante-dix (70) personnes. Donc, le quantum quant au monde nécessaire et utile pour former, nos champions, si on veut, qui forment ces gens-là, je ne l'ai pas avec moi, mais ça va être évolutif avec l'évolution des besoins là. Donc, on tente toujours d'ajuster le plus possible les besoins de formation avec les besoins d'affaires au Distributeur, donc je dirais le « fine print » n'est pas encore arrêté pour l'ensemble de l'année deux mille douze (2012).

9 h 40

Q. [57] On peut comprendre que..., on peut présumer du moins que le coût associé à la révision du programme est un coût ponctuel, je veux dire on ne va pas réviser le programme à chaque année. Est-ce que vous avez une idée du montant qui est associé justement précisément à cette révision-là?

R. Là vous voulez faire la distinction entre la conception puis la diffusion, visiblement.

Q. [58] Oui, oui, tout à fait?

R. Donc au niveau conception, bien c'est un processus évolutif là aussi, on pense que c'est une nouvelle façon de faire qui va être intéressante. Donc je pense que la plupart des sommes d'argent sont plus dédiées à ce volet-là.

La diffusion, bien regardez c'est la business, on l'a dit une business vivante avec des besoins d'affaires qui vont changer dans le temps. Donc au prorata des départs à la retraite de nos monteurs puis de nos besoins au niveau des investissements puis de la maintenance qui devra être faite sur le réseau, bien il y aura des embauches à Hydro-Québec.

Et on aime à penser que la formule qu'on met de l'avant va être celle qui va être utilisée pour ces volets-là également. Mais je pense qu'il faut faire notre planif sur une base régulière, donc il est trop tôt pour se prononcer sur le nombre de monteurs qu'on formera en deux mille treize (2013).

Q. [59] Mais sur les coûts associés à la révision du programme en tant que tel, la conception?

R. Il y aura peut-être des ajustements, on verra c'est un « testing check » qu'on fait, qu'on va démarrer en mars je pense, donc on pense que la formule est

assez bien évoluée puis tout ça, mais s'il y a des ajustements à faire, il y aura peut-être des sommes à mettre là-dessus, mais je pense qu'on peut présumer que le global va être, enfin la formule telle qu'elle est là va refléter, va être en lien avec les coûts qui sont demandés pour le faire.

Q. [60] O.K. On change de sujet, Réclamation aux tiers et autres. La référence, Document HQD-14, Document 5, réponses aux demandes de renseignements de la FCEI, la question 10.4 qui se retrouve à la page 25. Donc la question que posait la FCEI :

> Veuillez justifier que l'élément Réclamation aux tiers et autres passe de 24,2 M$ en 2010 à 15,7 M$ en 2012.

La réponse du Distributeur est la suivante :

> Étant donné la nature ponctuelle et/ou non récurrente des revenus comptabilisés dans cette rubrique, il est difficile pour le Distributeur d'en effectuer une prévision précise pour chacune des années. L'écart entre la prévision des revenus de 2012 et le réel de 2010 s'explique par des revenus non récurrents de 2010 provenant principalement des activités

suivantes : Mission d'assistance aux États-Unis et Revenus de facturation à des tiers pour des bris ou des dommages occasionnés à des installations d'Hydro-Québec. Le Distributeur tient à rappeler que ces revenus sont en fait des récupérations de coûts et que le montant de la facturation est établi en fonction des coûts réels encourus. Ainsi, l'impact sur le revenu requis est nul.

Ma question donc, si l'impact sur le revenu requis est nul c'est donc que la baisse de revenus entre deux mille dix (2010) et deux mille douze (2012) doit être accompagnée d'une baisse des coûts correspondante entre deux mille dix (2010) et deux mille douze (2012).

Alors pourriez-vous nous indiquer où se retrouvent les baisses de coûts correspondantes aux baisses des revenus?

Mme LYNNE RAYMOND :

R. Cette information-là en principe je devrais la voir dans mes charges d'exploitation on peut la voir aussi dans mes prestations de travail.

Q. [61] Lorsque vous dites charges d'exploitation,

est-ce qu'on peut penser aux salaires, aux masses salariales?

R. C'est dans mes prestations plus que la masse salariale ça peut être des services professionnels, ça peut être aussi bon compte tenu que ça peut être des bris, j'ai bon, s'il y a un bris de poteau, j'ai tous les coûts de matériels qui sont là-dedans.

Q. [62] Donc ce n'est pas nécessairement du salaire là?

R. Non.

Q. [63] O.K. Maintenant je vous réfère à la pièce HQD-14, Document 1.3, qui sont les réponses aux demandes de renseignements de la Régie de l'énergie. Je vous réfère à la réponse 13.1, oui, 13.1, aux pages 31 et 32. Donc :

> Veuillez expliquer l'écart de 35,9 M$ (7,9 %) entre l'année historique 2010 et l'année témoin 2012. Veuillez également quantifier les gains d'efficience suite aux transferts organisationnels.

Et là la réponse du Distributeur, on dit :

> La croissance de 35,9 M$ des charges de services partagés s'explique

essentiellement comme suit :

Et là il y a trois raisons et la dernière, le troisième boulet en fait c'est sur celui-ci que j'aimerais attirer votre attention, on dit :

> Diminution ponctuelle en 2010 de toutes les activités du Distributeur dont l'enveloppe de base des charges de services partagés, afin de contrer la hausse des charges d'exploitation, tel que mentionné en réponse à la question 79.1 de la demande de renseignements no 1 de la Régie.

Ma question c'est bon suite à ce constat-là, à cette énoncé-là, est-ce qu'on doit comprendre que les charges réelles n'excéderont jamais le budget prévu? Si dans les faits on diminue les activités du Distributeur en fonction de la hausse des charges d'exploitation, si on joue à ce jeu-là, est-ce que dans les faits les charges réelles ne vont jamais excéder le budget prévu?

R. Non, ça peut excéder, le réel peut excéder compte tenu que bon là deux mille dix (2010) a été particulière, on a essayé de réduire nos activités partout. Je pense bon avec les services partagés, le centre de services partagés on peut dire bon des

réaménagements on ne les fera pas, on va les retarder.Du développement informatique, on va le retarder aussi, la partie qui est aux charges, pour de la maintenance. Mais c'est possible qu'une année, on dise, oui, c'est là-dessus qu'on veut mettre l'emphase.

9 h 47

C'est sûr qu'on gère une enveloppe globale des charges d'exploitation. Et on se réajuste. À tous les mois, on regarde nos résultats et on priorise. Donc, ça peut arriver que certaines charges dépassent le prévu. Mais même l'ensemble pourrait dépasser mon budget.

Q. [64] Merci. Alors, dernier sujet dont on va discuter ensemble, la question de la corrélation des coûts par rapport au nombre de clients. Je vais vous référer à la pièce HQD-14, Document 2, qui se trouve à être les réponses aux demandes de renseignements de l'ACEF de l'Outaouais. À la question 2b qui se trouve à la page 4. Beaucoup de références. Je suis désolé. C'est un jeu de références.

LA PRÉSIDENTE :

C'est correct. C'est le jeu, effectivement.

Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

Voilà!

Q. [65] Alors la question était :

> Veuillez faire la démonstration de la corrélation présumée des coûts par rapport au nombre de clients (sur la base des données historiques).

La réponse du Distributeur, c'est :

> Sur la base des données historiques des 10 dernières années, soit de 2001 à 2010, le coefficient de corrélation entre le coût total des processus Distribution et SALC et le nombre d'abonnements est de 93,2 %. La corrélation entre les charges d'exploitation nettes Distribution et SALC versus le nombre d'abonnements est de 91,1 %.
>
> Dans les deux cas, cela démontre qu'il y a une très forte corrélation positive entre ces deux variables et le nombre d'abonnements.

Que peut-on conclure de ce résultat-là en ce qui concerne la formule paramétrique?

M. RÉMI DUBOIS :

R. Bien, je pense que ça permet de clarifier puis de démontrer de façon clairement depuis de nombreuses années, puis probablement depuis toujours, c'est que l'inducteur de coût pour une business comme la nôtre, c'est assurément l'abonnement. Donc, tout à Hydro-Québec Distribution s'enclenche dès lors où l'abonnement veut avoir le service électrique. Donc, ça commence par ça. Ça commence par une demande de permis.

On doit faire des travaux pour aller brancher le client, possiblement renforcer le réseau en amont si le réseau qui le dessert n'est pas suffisant. Et toute la suite du processus clientèle vient par après. Donc, on installe un compteur; on émet des factures; on répond aux appels du client advenant le cas où il y a des besoins particuliers. Ça pourrait aller jusqu'au recouvrement. Ça peut aller à des besoins particuliers de ce dernier. À posteriori, changement de poteau de place, changement de l'entrée électrique. Donc, l'abonnement est pour nous l'inducteur.

Donc, je dirais, notre base d'affaires, elle est là. Et c'est là que toutes nos ressources

sont nécessaires et utiles pour satisfaire ces besoins-là et satisfaire les attentes des clients. Donc, ce qu'on recherche dans notre « planif », c'est carrément ça, de trouver l'équilibre le plus parfait entre ce que j'ai à faire pour que mes clients aient le service auquel ils ont droit, auquel ils s'attendent. Donc, c'est une recherche constante de l'équilibre entre l'offre et la demande, on va le prendre comme ça, pris globalement.

Donc, la notion de fixe et variable, vous avez compris que, pas tellement d'incidence pour nous en gestion, en fait pas du tout, pas plus au niveau de la reddition de compte d'un système comptable de quelque nature que ce soit. Notre préoccupation à nous, c'est qu'on ait les effectifs pour faire la job qu'on a à faire.

Hier, je donnais un exemple. Les pannes en termes de budget, d'argent, on a vingt millions (20 M$) probablement déficitaire en deux mille onze (2011). Bien, au-delà de l'argent, c'est le monde, c'est le même monde qui répare les pannes que les mêmes gens qui ont à monter le réseau, le réparer sur une base plus régulière, maintenance préventive ou autre. Donc, cette digestion fine-là, c'est basé

sur le fait que j'ai du monde au bout qui ont un service ou qui ne l'ont pas dans le cas des pannes, et il faut s'assurer d'avoir cette adéquation-là. L'industrie est là.

Donc, si vous faites du balisage, l'abonnement est l'inducteur de coût qui est reconnu, je pense, dans l'industrie également. Donc, c'est ce qui est plus facile. C'est encore plus vrai à Hydro, je dirais, dans la mesure où... avec la chauffe, on a des kilowattheures de plus qui passent dans nos fils. Mais notre préoccupation, c'est plus d'avoir le client au bout.

Donc, on l'a déjà démontré que l'inducteur de coût qui est un kilowattheure n'est peut-être pas le meilleur non plus. Il peut l'être pour des fins tarifaires si on arrive à la fin avec un tarif complètement séparé au niveau de la fonction distribution. Donc, on se rabat constamment sur l'abonnement comme étant notre inducteur de coût qui est la « drive » de toute notre entreprise.

Q. [66] Si on prend comme hypothèse qu'en faisant cette corrélation, on aurait découvert une corrélation nulle en fait. Est-ce qu'on pourrait conclure que les charges ne sont pas influencées

par le nombre d'abonnements si on prend comme hypothèse que la corrélation est nulle?

R. Je ne vois pas comment on peut la prendre, on est à quatre-vingt-quatorze pour cent (94 %).

Q. [67] Effectivement, c'est une hypothèse que je pose.

R. Bien, c'est une hypothèse. Je ne vous répondrais pas une hypothèse comme ça. C'est très hypothétique.

Q. [68] Est-ce que les coûts utilisés pour calculer les corrélations sont en dollars courants ou en dollars constants?

R. Ils sont sûrement en dollars courants. Je pense qu'ils sont en preuve de toute façon à la pièce sur efficience, au niveau de l'annexe.

Q. [69] Alors, est-ce que le calcul aurait été fait d'une manière ou d'une autre en dollars constants?

R. Je ne crois pas. Je ne crois pas.

Q. [70] On va demander par engagement que ce calcul-là de corrélation soit fait en dollars constants. Je vois mon collègue qui va se lever. Il va probablement s'objecter. Je vais d'emblée dire pourquoi je souhaite avoir cet élément-là. Il y a des raisons fortes de croire que si cette corrélation-là était effectuée en dollars

constants, la corrélation serait beaucoup moins élevée que quatre-vingt-treize (93) et quatre-vingt-onze virgule un (91,1).

Le Distributeur met beaucoup, justement avec la réponse qu'on a obtenue, on voit que le Distributeur met beaucoup d'importance sur cette corrélation-là. C'est l'inducteur qui fait en sorte que, qui fait en sorte que les coûts vont augmenter, parce que plus il y a d'abonnements, plus les coûts augmentent. Donc, l'inducteur est très important.

9 h 55

Si la corrélation diminue, cet argument-là peut perdre de son importance. Et il y a des raisons de croire que, si on le fait en dollars constants, il va y avoir une différence importante. Et c'est dans ce contexte-là que l'on veut obtenir la même corrélation mais en dollars constants.

Et sur la base du travail que cela exige, ce n'est pas très important. Mon expert me dit il s'agit seulement de faire une adaptation par rapport à l'inflation. Donc, essentiellement, ce n'est pas une charge énorme de travail et l'information que l'on pourrait en tirer pourrait avoir des impacts sur les conclusions.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Fraser, souhaitez-vous vous objecter ou vous êtes d'accord?

Me ÉRIC FRASER :

Je ne comprends pas pourquoi les gens pensent que je m'objecte. J'étais prêt à prendre l'engagement tout de suite.

Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

Donc engagement numéro 4.

Me ÉRIC FRASER :

Premièrement, on va faire la vérification si c'est en dollars courants ou constants. Puis après ça on prendre l'engagement de le transformer, s'il y a lieu.

Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

Oui, tout à fait. Alors c'est en référence à la réponse à la demande de renseignements 2B de l'ACEF de l'Outaouais, FCEI demande de faire la corrélation en dollars constants.

E-4 (HQD) : Faire la corrélation en dollars constants relativement à la demande de renseignements 2B de l'ACEF de l'Outaouais (demandé par FCEI)

M. RÉMI DUBOIS :

R. Avez-vous une préférence pour les dollars constants, de quelle année, pour être sûr qu'on le fasse comme il faut. Non?

Q. [71] Non. Ça termine les questions de la FCEI, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie.

Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS :

Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Paquet.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

Bonjour, Madame la Présidente et Mesdames les Régisseures. Geneviève Paquet pour le GRAME

Q. [72] Donc ce matin j'ai quelques questions portant sur la stratégie tarifaire, donc probablement Monsieur Chéhadé. Bonjour.

M. ALBERT CHÉHADÉ :

R. Bonjour.

Q. [73] Donc la stratégie tarifaire du Distributeur au présent dossier fait porter la hausse des tarifs D et DM deux fois plus sur le prix de la deuxième tranche d'énergie..., deux fois plus que sur le prix de la première tranche. Donc pouvez-vous

préciser les raisons de ce choix à part de favoriser davantage d'efficacité énergétique?

R. Le choix effectivement est de donner le bon signal de prix au client, donc lui dire combien va coûter le prochain kilowattheure. Et ça c'était même dans la stratégie énergétique du gouvernement du Québec où il disait qu'il fallait rapprocher le prix que le consommateur payait du prix du dernier kilowattheure. Donc ce que nous faisons donc quand nous avons adopté la réforme avec la Régie ici, nous avons dit que la deuxième tranche devait atteindre le plus rapidement possible le coût évité. Et ensuite, finalement, que toute l'énergie un jour devrait augmenter à ce rythme-là de façon à atteindre le coût évité.

Donc, ce que nous disions c'est que nous allions y aller deux fois plus rapidement dans la deuxième tranche et ensuite nous allions augmenter quand même la première tranche, qui n'est pas sans effet sur le signal de prix. Et par la suite, une fois la deuxième tranche, le coût évité atteint, là nous verrons qu'est-ce que nous ferions avec la première tranche.

Donc, finalement, il s'agit de donner le bon signal de prix à la clientèle.

Q. [74] Maintenant pouvez-vous me confirmer que la hausse qui est prévue est aussi en lien avec les coûts d'approvisionnement à la marge comme les coûts d'approvisionnement éolien?

R. Oui, absolument. Disons que ce que nous visons c'est le coût marginal de long terme. Dans ce cas-là ce que nous visons, avec les tarifs de base surtout, c'est un coût marginal qui, le deuxième appel d'offres de l'éolien, donc on parle du chiffre qui apparaît en deux mille vingt-trois (2023), quelque chose du genre. Les tarifs de base sont des tarifs difficiles à bouger, donc il faut se prendre longtemps d'avance. Ce ne sont pas des tarifs qui servent à l'équilibre énergétique à court terme comme les autres options qui, elles, sont calibrées sur le coût marginal de court terme. Donc, c'est pour cela que l'on utilise le coût marginal de très long terme.

Q. [75] Merci. Concernant la hausse de l'électricité patrimoniale qui est prévue par la Loi 100, pouvez-vous confirmer que cette hausse affectera l'ensemble des coûts des approvisionnements patrimoniaux et pas seulement les coûts à la marge?

R. Non effectivement, le trois point sept pour cent (3,7 %) ou disons la hausse de un cent (1¢) le

kilowattheure sur cinq ans de deux mille quatorze (2014) à deux mille dix-neuf (2019) affecte le cent soixante-cinq térawattheures (165 TWh). Deux mille dix-huit (2018), deux mille quatorze-deux mille dix-huit (2014-2018) affecte le coût patrimonial de cent soixante-cinq térawattheures (165 TWh) et non pas, si on veut, le coût à la marge si vous voulez.

Q. [76] Maintenant dans ce contexte où la hausse des coûts d'approvisionnement ne proviendra plus ou ne proviendra pas nécessairement d'une hausse des coûts d'approvisionnement à la marge, le Distributeur a-t-il l'intention peut-être de modifier sa stratégie tarifaire?

R. C'est ça comme on dit on verra, on n'est pas rendu là. Mais, par contre, le prix de l'éolien qui est celui que nous visons pour la deuxième tranche est toujours là. Est toujours là, il est autour de dix cents (10¢) le kilowattheure en dollars de deux mille neuf (2009). Donc, lui il est loin du patrimonial et c'est lui que nous voulons atteindre avec la deuxième tranche. Ça n'a rien à voir avec le patrimonial.

10 h 00

Q. [77] Maintenant, au niveau de la structure du tarif, encore en lien avec la Loi 100, est-ce que

le Distributeur a envisagé de modifier, soit à la hausse ou à la baisse, le seuil de trente kilowattheures (30 kWh) par jour qui délimite la première tranche de consommation?

R. Oui, nous avions envisagé ça. Nous avons discuté de ça il y a environ deux ans, si je me souviens, c'est de mémoire. Ce que nous avions dit? Nous avions dit que nous allions mettre tout l'accent sur la deuxième tranche et qu'ensuite nous pensions toucher à la première tranche, et à ce moment-là, des analyses seraient soumises à la Régie de l'énergie.

La Régie nous a dit que c'était d'accord et elle nous avait dit même « c'est l'arrivée des compteurs de nouvelle génération qui permettront de mieux avoir l'information au sujet de la consommation, et caetera, qui nous permettront d'avancer dans ce chemin-là ».

Donc, il y avait eu une attente de l'arrivée des compteurs et tout ça, effectivement. Puis, on ne peut pas y toucher ultimement que quand les compteurs seront installés pour l'ensemble de la clientèle. Sinon, ça pourrait défavoriser les clients qui ont le compteur de nouvelle génération ou les favoriser ceux qui ne l'ont pas, donc il

faut attendre effectivement que l'ensemble des compteurs soit déployé.

Q. [78] Donc, vous allez attendre le déploiement du projet LAD pour commencer...

R. Bien sûr, des analyses pourront être faites...

Q. [79] ... pour commencer.

R. ... pour commencer avec les premiers résultats et tout ça. Mais là, aucun déploiement ne peut se faire dans une stratégie pareille avant que l'ensemble des... de façon à respecter l'équité entre les clients.

Q. [80] Maintenant, quant à la tarification dissuasive qui est applicable dans les réseaux au nord du cinquante-troisième parallèle, est-ce que le Distributeur est d'avis qu'une tarification dissuasive est un moyen qui pourrait s'avérer efficace dans d'autres réseaux autonomes?

R. Effectivement, la tarification dissuasive pourrait être intéressante dans les autres réseaux autonomes, mais il faut prendre l'historique de la tarification dissuasive.

Quand Hydro-Québec a hérité des réseaux autonomes au nord du cinquante-troisième parallèle, donc au début des années quatre-vingt (80) quand le gouvernement fédéral nous a passé ces réseaux-là,

il n'y avait pas de chauffage électrique, il y avait juste du chauffage au mazout. Donc, la tarification dissuasive a été facilement adoptée pour empêcher la pénétration du chauffage électrique, c'était facile.

Tandis que dans le cas, par exemple, des réseaux au sud du cinquante-troisième, et le plus connu étant les Îles-de-la-Madeleine, le chauffage électrique avait déjà pénétré et donc il n'était pas question de...

Mais, malgré tout, le Distributeur a fait une étude, a soumis des conclusions et même nous avons modifié, nous avons modifié, ce que les gens oublient, le tarif au sud du cinquante-troisième parallèle. Nous l'avons modifié en mil neuf cent quatre-vingt-seize (1996), et le tarif dissuasif devait s'appliquer aux Îles-de-la-Madeleine et à tous les réseaux au sud du cinquante-troisième parallèle. Nous l'avons même introduit dans le texte des Tarifs, et malheureusement, malheureusement ou heureusement, six mois plus tard, le gouvernement nous demandait de retirer tout ça. Voilà la petite histoire. Donc, nous ne sommes plus revenus avec cette proposition.

Q. [81] Maintenant, on parle d'environ quinze (15) ans

plus tard, est-ce que le Distributeur ne pense pas qu'il pourrait être approprié de faire des recommandations au gouvernement en ce sens?

R. Je pense qu'il y a des clauses, des clauses dans la Loi de la Régie de l'énergie qui permettent de faire, mais de faire les choses de façon différente. Il faut assurer une équité dans le traitement de la clientèle et tout ça. Il y a une clause, je ne me souviens plus de l'article de Loi en question, mais tout avait été fait au moment de la Loi, de façon à ce qu'on ne revienne plus avec cette proposition sans une pleine compensation aux gens de réseaux, et caetera. Donc, non, nous ne sommes plus jamais revenus avec ça.

Q. [82] Et est-ce que vous ne pensez pas non plus que ce serait approprié de le faire?

R. Oui. Non, c'est ça. C'est que la Loi... la Loi est claire. La Loi dit - monsieur Verret fait bien de me le souligner - la Loi est claire qu'il y a une tarification uniforme à travers tout le Québec, sauf pour le nord du cinquante-troisième parallèle, donc c'est vraiment... Quand je parlais de l'article dirait, par exemple, il nous disait « si vous voulez faire quelque chose dans les autres réseaux, vous devez y aller, par exemple, en

finançant tout simplement des fournaises au mazout ou de l'énergie renouvelable ou quelque chose du genre », mais on ne peut pas y aller par la tarification. La tarification est vraiment fermée de ce point de vue-là.

Q. [83] Ça, je suis au courant que la Loi le prévoit, mais c'est effectivement peut-être pour faire changer la Loi qu'il aurait pu y avoir des représentations. Donc, seulement avoir votre opinion là sur la question.

R. Non, non. Le Distributeur ne prévoit pas faire ça.

Q. [84] D'accord. Donc, ça complète mes questions. Je vous remercie. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Merci beaucoup. Maître Gariépy. Juste avant qu'on commence, vous avez pris connaissance du fait que le témoin pour les réseaux autonomes sera là demain matin?

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANNIE GARIÉPY :

Tout à fait, je voulais justement le faire confirmer, donc ça me convient. Donc, bonjour, Annie Gariépy pour le RNCREQ. Bonjour, Madame la Présidente, Mesdames les Régisseurs.

Q. [85] Bonjour aux Membres du Panel. Mes questions vont porter sur le Tarif biénergie. Dans la

présentation du Distributeur à la séance d'informations sur le Tarif biénergie qui est disponible sur le site de la Régie là en suivi de la décision D-2011-28, il était mentionné que la biénergie contribue à effacer huit cent soixante mégawatts (860 MW) à la pointe, que cent vingt-sept mille (127 000) clients sont clients de la biénergie, et que huit mille neuf cents (8 900) clients ont délaissé le Tarif DT depuis deux mille huit (2008).

10 h 06

Q. [86] Donc ma première question et j'aimerais savoir quel est l'âge moyen des équipements du parc de bi-énergie chez les clients?

M. ALBERT CHÉHADÉ :

R. Je ne pense pas avoir l'information, sinon il a peut-être été donné à travers les sondages, tout ça, mais comme on disait l'âge moyen a peu d'importance. Dans le sens que les gens, je l'ai déjà dit ici, renouvellent leurs équipements bi-énergie au fur et à mesure.

Donc on a la preuve de ça par les sondages, tout ça. Les gens prennent par exemple le réservoir est fini, on remplace le réservoir, le brûleur est fini, on remplace le brûleur, la fournaise ou des

éléments ont quelque chose, c'est renouvelé.

Donc finalement le parc est toujours en renouvellement, ce n'est pas pour rien que nous avons cent vingt-sept mille (127 000) clients et qu'ils ont là et qu'ils répondent qu'ils sont très satisfaits du, du tarif parce qu'on s'aperçoit qu'il ne s'agit pas d'une décision unique à prendre à un moment donné, ma fournaise est finie puis je dois la changer.

Non finalement si on veut tout le monde se retrouve avec un système bi-énergie qui est très récent.

Q. [87] Merci. Ce que j'aimerais essayer de comprendre c'est est-ce que par le passé les campagnes d'incitatif pour convertir ou pour établir des systèmes bi-énergie ont été des campagnes en continu ou ça a été des incitatifs ponctuels?

R. Bien disons qu'au début des années, dans les années quatre-vingt (80) puis ensuite au début des années quatre-vingt-dix (90), nous avons donné des subventions aux clients pour justement aller vers la bi-énergie.

C'était l'époque où nous avions des surplus et là c'était justifié de donner de l'argent pour développer le parc bi-énergie, on écoulait nos

surplus grâce à ça. Tout en n'ayant pas de clients à la pointe, en même temps ça permettait d'éviter aussi dans le cas de la bi-énergie domestique l'arrivée des clients en pointe puisqu'ils allaient vers le TAE naturellement.

Et depuis ce temps-là nous avons arrêté depuis le début des années quatre-vingt-dix (90), le milieu des années quatre-vingt-dix (90), nous avons arrêté les subventions, tandis que ce que nous faisons, nous nous assurons, d'ailleurs il y a une campagne qui est lancée bientôt à la demande de la Régie, pour s'assurer que les clients bi-énergie sachent que le tarif existe, qu'il est là pour rester.

Et aux clients du mazout qui sont tentés d'aller vers le TAE que cette option-là existe et que les clients peuvent la prendre et qu'elle serait avantageuse pour eux.

Mais sans subvention, parce qu'on a calculé toute l'affaire des subventions et que ce n'était pas rentable pour le Distributeur d'aller dans ce sens-là.

Q. [88] Donc si je résume votre réponse, ce que vous me dites c'est qu'il a eu dans le fond un incitatif en continu à partir du moment où vous avez établi

le système bi-énergie jusqu'à la fin, jusqu'au milieu des années quatre-vingt-dix (90). C'est bien ça?

R. Oui, absolument. Puis depuis le milieu des années quatre-vingt-dix (90) comme on dit le, le tarif s'est stabilisé autour de cent quinze (115 000) clients, là on est rendu à cent vingt-sept mille (127 000). Donc on a eu peut-être un douze mille (12 000) clients qui se sont rajoutés depuis ce temps-là, mais le gros du parc avait été établi au milieu des années quatre-vingt-dix (90).

Q. [89] D'accord. Maintenant je vous amène vers les huit mille neuf cents (8900) clients du tarif qui ont délaissé. Est-ce que le Distributeur fait un lien entre ces délaissements et le renouvellement de l'équipement chez ces clients?

Me ÉRIC FRASER :

Écoutez, les questions sont intéressantes, c'est toujours agréable d'entendre monsieur Chéhadé témoigner, surtout que ça va être probablement la dernière fois pour le Distributeur à tout le moins.

Mais c'est un sujet qui a été exclu par la décision procédurale D-2011-144, on parle du calibrage du DT, on ne parle pas de son avenir, du fait que c'est un bon tarif, qu'il est profitable

pour les clients, on ne parle pas de la commercialisation.

Donc j'inviterais ma consoeur, peut-être, Madame la Présidente, si vous permettez à passer à une autre ligne de questions.

Me ANNIE GARIÉPY :

Écoutez, l'intérêt des questions ici était uniquement de comprendre les données. Ce n'était pas d'aller plus avant là. J'arrivais à la fin de ma ligne de questions là.

LA PRÉSIDENTE :

Si c'est pour comprendre les données qui sont dans la tarifaire, il n'y a pas de problème, on ne débordera pas sur les programmes de commercialisation.

Me ANNIE GARIÉPY :

Q. [90] C'est parfait. Donc selon ce que vous me dites le Distributeur n'anticipe pas, si je résume bien ce que vous me dites, ce que vous me dites c'est que le Distributeur n'anticipe pas une vague de délaissement dû à un renouvellement des équipements?

M. ALBERT CHÉHADÉ :

R. Non, absolument pas. Comme je vous le dis, le changement d'équipements se fait au fur et à

mesure, le remplacement se fait des pièces au fur et à mesure, les clients sont là.

Puis concernant la campagne de commercialisation nous l'avons soumis, il s'agit aussi d'aller chercher les clients qui ont laissé la bi-énergie et s'ils le désirent, si leurs équipements sont là, ils pourraient revenir.

Donc un des éléments de la campagne touche ça, c'est dans les réponses aux questions de la Régie.

Q. [91] Merci. Maintenant je vous réfère au mémoire du RNCREQ, soit la pièce C-RNCREQ-12, à la section 2.2, les tableaux 2 et 3, c'est à titre indicatif, pages 13 et 15.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Excusez-moi, juste répéter la référence.

Q. [92] Certainement. Donc au mémoire du RNCREQ, section 2.2, les tableaux 2 et 3 qui se situent à la page 13 et 15. C'est parce qu'il n'y a pas de pagination très claire, mais c'est les tableaux de la section 2.2.

Donc c'est un tableau 2, Rentabilité de la bi-énergie à un taux d'actualisation de six virgule zéro neuf neuf pour cent (6,099 %) et le même tableau avec un taux d'actualisation à dix pour

cent (10 %).

Donc ces deux tableaux ont été, ont été faits bon selon une hypothèse du RNCREQ où le taux d'actualisation serait à dix pour cent (10 %) et selon le taux d'actualisation fourni par le Distributeur à six point zéro neuf neuf (6,099 %).

On peut voir dans la première colonne, première ligne, la rentabilité du client dans le premier tableau à trois mille cent quarante-quatre dollars (3144 $) et dans la deuxième à deux mille trois cent soixante-trois (2363 $) selon l'hypothèse de RNCREQ.

Par ailleurs, selon les informations fournies par le Distributeur en réponse à une demande de renseignements du RNCREQ dans le document HQD-14, Document 8, page 41 à la question 27.1. Le différentiel de coût entre un système de biénergie au mazout et un système TAE est de sept mille sept cent quatre dollars (7704 $) pour une nouvelle habitation. C'est une réponse qui avait été fournie dans un autre dossier, dans le dossier 3708, tel que vous l'indiquiez dans votre réponse. Et à la pièce B-054, vous ajoutiez à la note 20 de la page 37 que ce différentiel serait de cinq mille sept dollars (5007 $) pour un renouvellement

complet.

Donc il apparaît que les gains anticipés pour le client ne sont pas suffisants pour compenser l'écart de coût entre les deux systèmes. L'analyse économique du Distributeur pour établir le différentiel entre les deux types de systèmes est calculée sur vingt (20) ans, c'est ça?

R. C'est ça.

Q. [93] Est-ce que ça correspond à l'espérance de vie de l'équipement des clients?

R. C'est ça.

Q. [94] Parfait. Est-ce que vous pouvez me dire si le Distributeur entend maintenir son parc de clients biénergie dans la perspective de ces renouvellements-là qui vont arriver?

R. Oui, absolument. Ce que je trouve intéressant dans votre analyse avec le taux de rentabilité c'est qu'elle prouve la solidité de cette rentabilité et non pas la faiblesse. Vous dites vous-même que vous passez de trois mille cent quarante-quatre (3144 $) rentabilité du client en utilisant un sept pour cent (7 %) à deux mille trois cent soixante-trois (2363 $) en utilisant un dix pour cent (10 %). Donc ça prouve la solidité de la rentabilité. Moi je trouve que c'est une analyse de sensibilité

intéressante.

Donc on a aucune crainte parce que, comme je vous disais, les clients quand ils prennent la biénergie ils ont le système biénergie puis ils remplacent leurs pièces graduellement. Il n'y a jamais personne qui se retrouve à remplacer une fournaise d'un seul coup et devoir payer tout d'un coup le gros montant.

Donc, finalement, le renouvellement du parc se fait de cette façon-là. Et quand on voit les sondages quand on pose les questions aux gens, vous voyez le taux de satisfaction, non seulement le taux de satisfaction, mais l'intention de demeurer à la biénergie. Et ça nous l'avons prouvé avec ces sondages-là, avec ces focus groupes-là, avec l'intention des clients de ne pas quitter la biénergie. Donc, comme je vous disais, le taux de rentabilité à ce moment-là joue très peu sur la décision du client. De toute façon, la rentabilité est là.

De plus, comme on disait, le client qui a la biénergie est incité à l'utiliser à autre chose, à l'utiliser par exemple pour faire de la climatisation. Donc on sait que cinquante pour cent (50 %) des clients climatisent. À part ça il y

avait le cinq pour cent (5 %) des clients qui chauffent leur piscine. Mais en dehors de ça il y a un intérêt à avoir la biénergie, la possibilité aussi de s'effacer en pointe pour d'autres usages et d'économiser. Donc les clients semblent très très satisfaits du tarif.

Q. [95] Donc ce que vous me dites c'est que pour le Distributeur le différentiel de coût de sept mille sept cent et quatre dollars (7704 $) pour une nouvelle habitation ou pour renouveler l'équipement ça n'est pas un facteur négatif?

R. Ça n'est pas un facteur négatif pour les clients existants. Bien sûr si on parle d'une nouvelle maison qui venait s'installer puis qu'il fallait qu'elle installe un système à partir de zéro, là on parlerait d'autre chose. Mais ça nous l'avons déjà analysé par les années passées. Ce dont on parle c'est les cent vingt-sept mille (127 000) clients existants, ce n'est pas un facteur, le sept mille cinq cents (7500 $) n'est pas là. Parce que, comme on dit, ils en mettent cinq cents dollars (500 $) à un moment donné, mille dollars (1000 $) à un autre moment donné. Le système est reparti pour un autre cinq, six, sept, huit ans avant de devoir remettre un autre montant.

Q. [96] Dois-je comprendre que la stratégie du Distributeur à ce moment-là n'est pas d'attirer nécessairement de nouveaux clients?

R. Ça, ça avait été clairement dit lors d'audiences passées que nous voulions conserver, nous avions cent vingt-sept mille (127 000) clients à la biénergie, nous avions deux cent mille (200 000) clients au mazout et on devait conserver les deux cent mille (200 000) au mazout de façon à assurer la distribution du mazout, et caetera. Donc tout ça avait été dit.

Ce que l'on nous a dit, par exemple, s'assurer que les clients qui sont au mazout actuellement, s'ils décident d'aller vers le TAE ils aient l'option biénergie sous les yeux de façon à pouvoir faire un choix éclairé.

Q. [97] Bien, je vous remercie. Ça va compléter mes questions. En suivi de ce que vous avez indiqué, Madame la Présidente, je dois donc comprendre que le contre-interrogatoire du RNCREQ dans le panel 4 sera à la file des autres contre-interrogatoires des intervenants?

LA PRÉSIDENTE :

Je vous avais glissée entre le GRAME et SÉ. Alors tout de suite après le GRAME.

Me ANNIE GARIÉPY :

D'accord. J'en prends note. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Merci. Il est dix heures vingt (10 h 20). Je pense que l'on va prendre la pause immédiatement et on revient à onze heures moins vingt (10 h 40), dix heures quarante (10 h 40).

PAUSE

LA PRÉSIDENTE :

Bonjour.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER :

Bonjour, Madame la Présidente, Mesdames les Régisseures. Franklin Gertler pour le ROEÉ. Je n'ai pas énormément de questions pour la panel 3, alors je vais essayer de remettre à la Régie les minutes volées l'autre jour. Mais je vois qu'on tient un horaire, une rigueur d'horaire extraordinaire cette année.

Q. [98] Bon, alors bonjour aux Membres du panel. C'est surtout avec monsieur Chéhadé. On va faire notre mise à jour annuelle, Monsieur Chéhadé.

Dans les causes passées, vous nous avez mentionné suivre de près qu'est-ce qui se passe dans les autres marchés, notamment à travers le DSM

Alliance, qui regroupe BC Hydro, Manitoba Hydro, Ontario Power Authority et Hydro-Québec, si je me souviens bien. C'est bien cela?

M. ALBERT CHÉHADÉ :

R. Oui, c'est ça.

Q. [99] O.K. C'est entre autres ce que vous nous avez dit dans vos réponses à nos DDR dans la cause 3708-2009 puis je n'irai pas là, mais juste pour les fins des notes sténographiques, je vous réfère aux notes sténos du neuf (9) septembre deux mille neuf (2009) à la page 228 et également aux réponses d'Hydro-Québec aux DDR (demandes de renseignements) du ROEÉ dans le dossier R-3708 à la page 15. Et comme vous le savez, chez BC Hydro, ils ont mis en place un tarif à palier pour les grands clients industriels. Et ils ont également par la suite ... les tarifs « Large General Service » c'est-à-dire LGS et « Medium General Service » (MGS) pour encourager les clients à économiser de l'électricité. Puis, là, pour ces fins-là, je vous réfère à la pièce dans le dossier R-3740-2010, je vous réfère à la pièce HQD-12, Document 7 et ses annexes. J'ai des copies également pour la Régie.

10 h 43

M. STÉPHANE VERRET :

R. Juste pour être certain de vous suivre. Vous êtes dans le dossier d'il y a deux ans, ce n'est pas...

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Oui, oui.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Vous faites référence au dossier il y a deux ans?

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Oui, oui, c'est ça. Très bien. Alors, ça serait... Merci beaucoup, Madame la Greffière. Ça va être coté C-ROEÉ-0015.

C-ROEÉ-0015 : Extrait de l'annexe Tarifs LGS et MGS de BC Hydro (R-3740-2010).

Q. [100] Alors, je réfère plus spécifiquement aux pages 25 et suivantes où il est justement question de ces tarifs-là. Alors, ces tarifs auxquels je vous réfère, comme vous le savez, prennent en considération les moyens historiques de la consommation pour trois ans afin d'inciter les clients à économiser... l'économie de l'énergie. Et tel que nous l'avons signalé dans notre demande d'intervention dans la présente cause, et je vous

réfère surtout, la demande d'intervention du ROEÉ, et je vous réfère surtout au paragraphe 15 de notre demande, le ROEÉ n'a pas travaillé sur ce sujet dans sa preuve cette année, mais notre intérêt demeure et nous souhaitons vérifier avec vous ce que, à savoir si vous restez attentif avec qu'est-ce qui se passe au ... avec monsieur Chéhadé. Êtes-vous toujours en contact avec BC Hydro sur ces questions-là?

M. ALBERT CHÉHADÉ :

R. Oui, effectivement, nous suivons ça, nous ne suivons pas ça de façon à pouvoir vous déposer un rapport ou faire un rapport exhaustif là-dessus, ni rien. Donc, on suit ça. Comme on avait dit à un moment donné, la Régie avait dit : « J'ai votre rapport. On a tout analysé, les tarifs pour les grands clients, les tarifs pour les clients moyens et petits. » Donc, on avait dit : « On attend. » Donc, on était en attente. Donc, on continue à suivre ça simplement, mais rien de plus.

Vous vous souvenez qu'il y avait trois éléments pour lesquels BC Hydro avait introduit ce genre de tarif, l'ouverture des marchés, l'efficacité énergétique, l'autoproduction, et caetera. Et, nous, on avait fait toute une analyse

où on avait démontré que si on introduit, ce serait juste pour les économies d'énergie, parce que l'ouverture des marchés n'est pas là, puis l'autoproduction ou la production est traitée autrement. Donc, c'était juste l'efficacité énergétique. Puis on n'était pas certain que nos programmes n'étaient pas une meilleure façon de faire que ça.

Q. [101] Maintenant, juste pour comprendre, ça prend quelle forme votre suivi actuellement, présentement?

R. Suivi des causes, de tout ce qui est déposé à la Régie, à la BCUC, les relations qu'il y a entre les demandes du gouvernement, la BCUC, tout ça. Donc tout ça est disponible, n'est pas disponible sous forme papier. Je ne peux rien vous déposer tout de suite. Mais si la Régie le demandait, on pourrait déposer de nouveau un rapport l'année prochaine, quelque chose du genre. Mais, là, pour l'instant, là, on n'a rien, à part un suivi. Comme on dit, on est en contact avec les gens de BC. On est en contact. On a tous leurs documents, et caetera. Mais il n'y a rien de nouveau vraiment par rapport à ce qui est déposé ici.

Q. [102] Mais vous...

R. Par rapport à toutes les analyses qu'on a faites par le passé. Il ne faut pas oublier que le tarif LGS dont vous... celui des grands clients surtout a été traité de façon très exhaustive par nous par les années passées.

Q. [103] Ça, on n'était pas nécessairement d'accord, comme vous le savez, que c'était exhaustif mais... Alors, j'en prends bien note, puis j'imagine, la Régie aussi, que vous serez prêt à faire rapport sur ces choses-là dans une prochaine cause.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Une chose est certaine, c'est que dans le présent dossier, pour l'année deux mille douze (2012), ce n'est pas... il n'y a pas de proposition de la part du Distributeur sur cet enjeu-là. Ce n'est pas un enjeu que tu as identifié au dossier. Donc, il n'y a rien de concret là-dessus dans notre dossier deux mille douze (2012) pour les tarifs.

Et monsieur Chéhadé est généreux dans sa réponse en annonçant qu'il pourrait déposer un dossier l'an prochain. Mais je voudrais simplement rappeler que l'an prochain, que l'an prochain risque d'être un dossier très occupé dans la mesure où si on revoit le mécanisme de détermination du taux de rendement, si on revoit un mécanisme de

partage, et caetera

10 h 51

Disons qu'on aura déjà les mains assez pleines. Merci.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Q. [104] Alors, pour l'instant, vous ne proposez pas de tirer des leçons de qu'est-ce qui se passe en BC pour être amené...

R. On poursuit...

Q. [105] ... pour éclairer la Régie sur des mesures ou des réformes tarifaires possibles afin d'amener le coût du dernier kilowattheure consommé plus près du coût à la marge, parce qu'évidemment c'est ça le but.

R. Comme l'a mentionné monsieur Chéhadé, on poursuit la vigie de ce qui se passe en Colombie-Britannique.

Q. [106] Maintenant, justement, dans ses décisions passées, la Régie a indiqué son souhait de voir justement les Tarifs d'électricité se rapprocher du prix à la marge. Et la liste de ces décisions-là, on les a dans HQD-12, Document 1, dans le dossier actuel, je crois.

Et c'est pourquoi, si je comprends bien le mécanisme, Hydro-Québec applique les hausses des

tarifs sur la part marginale de l'électricité consommée par exemple sur le deuxième palier pour les Tarifs domestiques ou sur la composante énergie pour les Tarifs G, c'est bien cela?

M. ALBERT CHÉHADÉ :

R. C'est bien ça.

Q. [107] Mais, toutefois, on remarque qu'il y a une faible progression vers les coûts marginaux, entre autres, à cause des faibles hausses demandées et octroyées par la Régie. Maintenant, le ROEÉ ne souhaite pas de voir les Tarifs augmenter plus rapidement, de façon générale, mais se questionne sur la forme actuelle des Tarifs, c'est-à-dire la structure, et la représentativité par rapport aux coûts marginaux.

Alors, des questions, Monsieur : est-ce que Hydro-Québec juge toujours pertinent ce rattrapage vers les coûts marginaux?

R. Bien, le reflet des coûts évités, oui, nous le jugeons important et la Régie aussi, je pense, le juge important, donc on est tous d'accord.

Q. [108] Et le gouvernement aussi.

R. Oui, absolument. Et on avait dit qu'une façon de... Si on revient à votre Tarif à palier, on dit qu'une façon rapide de le faire, ce serait effectivement

le Tarif à palier. Ça, on l'avait même dit en cause que si on veut partir de quatre sous (4 ¢) puis monter à huit sous (8 ¢) directement, le Tarif à palier était une solution, donc on revient à ça. Si on doit monter le quatre sous (4 ¢) tranquillement, mais tu confirmes actuellement ce qu'on essaie de réduire l'écart entre les deux tranches dans les Tarifs dégressif. Tandis que dans le Tarif D, ça va quand même assez bien. On voit où la deuxième tranche est rendue.

On était parti d'un écart de vingt-six pour cent (26 %), on va dépasser quarante pour cent (40 %) ou on a dépassé quarante pour cent (40 %). Donc, on est vraiment... la deuxième tranche est à sept cents et demi (7,50 ¢). Donc, comme on disait, on est vraiment dans la bonne direction.

Q. [109] Et monsieur Chéhadé, le recours au tarif à payer comme approche possible, est-ce que vous le verriez pour, j'imagine, les grands industriels, mais est-ce que ça pourrait être aussi pour les institutionnels et...

R. Bien, comme on avait dit, on a le tarif à palier est une solution. Mais, on avait fait remarquer, il n'y a qu'une compagnie en Amérique du Nord qui a adopté le tarif à palier, c'est BC Hydro.

Q. [110] Oui.

R. Pourquoi? Parce qu'en même temps qu'il y a des avantages, il y a des désavantages. Nous avons tout expliqué ça dans nos rapports. Nous avons soumis ces rapports-là à la Régie et la Régie a dit que c'était... la balle était dans son camp. Donc, voilà où nous en sommes actuellement.

Nous avions certaines réserves quant au tarif à palier. Nous avons exprimé, et caetera. Mais, voilà où on en est actuellement.

Q. [111] Hum, hum. Mais, c'est la seule en Amérique du Nord, mais ça adonne que c'est une avec une économie puis un type de production et une structure de marché relativement similaire à Hydro-Québec. Je sais que vous allez me dire encore qu'on n'a pas de marché privé auquel on n'a plus recours en Colombie-Britannique, si je comprends bien. Mais, vous serez d'accord avec moi que ce n'est pas juste n'importe quelle autre compagnie.

R. Non, au Canada, les similitudes avec Manitoba Hydro et BC Hydro sont quand même là.

Q. [112] Oui. Alors, si on regarde ce souhait-là d'atteindre ou de se rapprocher du coût marginal, sur quel horizon est-ce qu'Hydro-Québec voit le rattrapage des tarifs vers les coût marginaux

alors?

R. Regardez, on nous a dit d'aller dans cette direction-là, nous y avons été. Les faibles hausses des dernières années justement, les tarifs n'ont pas augmenté depuis deux mille huit (2008), on fait mention, en deux mille neuf (2009), deux mille dix (2010), deux mille onze (2011) là, les hausses n'ont été que de un point deux pour cent (1,2 %) cumulées. Mais là, ça ralentit bien sûr l'atteinte de la réforme, la deuxième tranche du M, la deuxième tranche du G, et caetera. Mais, ça, on va rattraper ça avec les hausses qui sont à venir. Donc, il n'y a pas vraiment de... mais l'objectif demeure.

Q. [113] Hum, hum. Mais, vous serez d'accord avec moi que justement dans les circonstances d'augmentation relativement modeste, on peut être tenté d'avoir recours à des changements dans les structures plus des tarifs afin d'atteindre ou de se rapprocher plus au coût marginal.

R. Mais là, vous faites un point là. Je ne sais pas, c'est quasiment de la plaidoirie que vous faites là, mais en réalité...

Q. [114] Bien, je vous pose... Si vous n'êtes pas d'accord, dites-le que vous n'êtes pas d'accord,

mais...

R. Bien, nous, on pensait avec les hausses qui s'en viennent, les hausses au patrimonial, tout ça, on aura l'occasion de reparler de tout ça sans besoin de bouger les structures là. Donc comme on avait dit, on avait nos réserves au sujet des tarifs à paliers. Bien sûr tout ça est à rediscuter avec la Régie puis...

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Q. [115] Moi je parle pas uniquement des tarifs à paliers, évidemment et d'autres choses qu'on peut faire, vous êtes d'accord avec moi au niveau des structures comme...

Me ÉRIC FRASER :

Excusez-moi, Madame la Présidente, je pense que je vais interrompre la conversation entre maître Gertler et monsieur Chéhadé. On est vraiment, j'ai une nette impression de déjà-vu avec tous les dossiers qu'on a eus sur la réforme des structures tarifaires.

Je pense que monsieur Chéhadé a très bien répondu lorsqu'il dit que nous on applique la réforme. Effectivement ça ne va pas vite parce qu'il n'y a pas beaucoup de hausse tarifaire depuis quelques années parce que le Distributeur est très

performant. Moi aussi je vais plaider tant qu'à y être.

Alors bien j'inviterais mon confrère, si vous êtes d'accord, Madame la Présidente, à passer à une ligne de questions sur un élément comme plus tangible, une proposition ou un élément plus tangible de la preuve.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Gertler, voulez-vous répliquer à maître Fraser?

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Bien moi je réplique en disant qu'il me reste trois, pas trois lignes de questions, mais trois lignes d'écriture dans mes questions. Alors je pense que si avec l'indulgence de la Régie je vais finir puis on va arrêter. À moins que monsieur Chéhadé veut m'expliquer d'autre chose.

LA PRÉSIDENTE :

Allez-y, Maître Gertler.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Q. [116] Merci. Alors comme je disais, vous quand on a parlé de structure, vous vous faites je pense un petit peu une équivalence parce que vous connaissez nos conversations passées avec les structures, le changement de tarif à paliers.

Mais on peut aussi parler justement diminuer le tarif de la première tranche, reformer d'autre manière les tarifs industriels et/ou institutionnels, est-ce que vous êtes d'accord avec moi?

M. ALBERT CHÉHADÉ :

R. Oui, on pourrait faire ça, mais ça ce genre d'approche a déjà été analysée ici, c'est-à-dire qu'il y a des intervenants qui avaient suggéré par exemple pas rien que le tarif D, de prendre la redevance qui est à dix ou onze dollars (10-11 $), douze dollars (12 $) de la baisser à quatre dollars (4 $) comme au Manitoba puis de mettre la, la hausse entièrement dans la deuxième tranche.

On avait dit, on avait même calculé que ça ferait monter la deuxième tranche de sept sous et demi (7,5) à huit sous (8). On avait dit pour un demi cent (0,5) est-ce que ça vaut la peine de chambarder tout ça, de prendre la redevance, de la baisser, d'épargner par exemple des chalets qui fonctionnent uniquement l'été, de ne plus couvrir des coûts de service à la clientèle?

On disait non. Si jamais la différence avait été, je ne sais pas moi, miraculeuse, on aurait fait ça, mais là ça ne valait pas la peine

de le faire. On s'est dit bien avec les hausses qui s'en viennent nous allons pouvoir atteindre notre objectif, d'augmenter cette deuxième tranche là de façon assez substantielle tout en n'oubliant pas la première tranche, mais en gardant la redevance gelée au niveau où elle est actuellement.

Donc ça avait été des choix qui avaient faits. La même chose dans le cas du tarif G, dans le cas du tarif M, toutes ces discussions ont déjà eu lieu. La première tranche, comme je disais tantôt à votre collègue, nous avons parlé du trente kilowattheures (30 kWh), nous avons dit atteignons, montons la deuxième tranche.

Une fois ça atteint, nous allons pouvoir voir qu'est-ce qu'on fait avec le trente kilowattheures (30 kWh)? Faut-il le baisser? Ça veut dire discuter à vingt-cinq kilowattheures (25 kWh) par exemple l'été.

Il faudrait surtout pas le remonter l'hiver, mais disons qu'à trente kilowattheures (30 kWh) l'hiver, vingt-cinq kilowattheures (25 kWh), mais on dit bien il faudrait attendre les compteurs de nouvelle génération pour le faire.

Donc là voilà un peu toutes ces discussions-là ont déjà eu lieu, sont sur la table,

on peut revenir avec n'importe quand à la demande de la Régie.

Q. [117] O.K. Très bien. Dernière question à ce moment-là. J'aimerais quand même parce que vous n'êtes pas censé, vous n'êtes pas sans savoir que c'est une question qui intéresse au plus haut point le ROEÉ comme le gouvernement, comme la Régie et Hydro-Québec j'en suis certain.

Avez-vous une idée de l'ordre de grandeur quand est-ce qu'on arrive, pouvez-vous le diviser par type de tarif, quand est-ce qu'on arrive à un signal de prix à la marge qui correspond au coût marginal? Est-ce que c'est dans cinq ans, c'est dans dix ans, c'est dans cinquante (50) ans?

R. Ça dépend des hausses, comme on dit, bien il va y avoir les hausses du patrimonial à un moment donné, on va prendre une décision où est-ce qu'on va les mettre, tout ça. Est-ce qu'on continue la stratégie telle qu'elle est là?

Donc toutes ces décisions-là vont arriver dans les, au cours des prochaines années là. Mais c'est là que chose, comme on dit on est dans la bonne direction. C'est ça l'idée, c'est que nous sommes dans la bonne direction.

On a eu les hausses de point trente-cinq

(0,35), moins point quarante et un (-0,41), en fait on a eu, puis on a eu très peu durant les trois dernières années, mais tout ça on sait que ce n'est plus, dans deux ans tout ça est changé.

Q. [118] Très bien. Merci. Je vous ai induit en erreur, Madame la Présidente, j'avais oublié qu'on avait une autre petite question à poser.

LA PRÉSIDENTE :

C'est sur une autre ligne par exemple.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Q. [119] Oui, c'est une autre ligne totalement. Alors c'est par rapport à la bi-énergie, je ne sais pas c'est qui qui doit répondre par rapport à...

R. C'est toujours votre humble serviteur.

Q. [120] Ah bon. Alors je pense que c'est vous, Monsieur Chéhadé, à ce moment-là qui a dit tout à l'heure qu'on avait évalué l'an passé les possibilités d'une aide financière par rapport à la bi-énergie. Est-ce que c'est bien ça, parce que moi j'ai?

Me ÉRIC FRASER* :

J'écoutais à distance.

M. ALBERT CHÉHADÉ :

R. Les analyses ont été toutes déposées, effectivement.

M. STÉPHANE VERRET :

R. C'est sûrement l'an passé parce que la rentabilité n'est pas un enjeu cette année.

Q. [121] La rentabilité est?

R. N'est pas un des enjeux au dossier cette année, donc c'est sûrement l'an passé.

Q. [122] Et, mais là moi je parle des réponses qu'il a données il y a quelques minutes par rapport aux questions qui ont été posées par mes, mes consoeurs.

Et à ce moment-là j'aimerais savoir si vous êtes au courant de cela, qu'est-ce que vous pensez de la proposition du ROEÉ à l'effet qu'on va subventionner des équipements neufs à des formes d'énergie alternative, par exemple les granules? Puis là je réfère à la preuve du ROEÉ évidemment, c'est le C-0011, aux pages 34, 35.

11 h 5

R. Nous avons analysé ou nous avons regardé attentivement ce que vous avez indiqué. Pourquoi notre parc de biénergie qui est de cent vingt-sept mille (127 000) clients au mazout, on ne le passait aux granules et qu'on subventionnait tout ça, et caetera? Nous avons un parc biénergie qui fonctionne très bien actuellement, cent vingt-sept

mille (127 000) clients. Nous avons un programme, un plan de promotion que nous avons mis à la demande de la Régie et aussi à votre demande pour faire affaire avec les mazoutiers. Donc, nous avons la collaboration des mazoutiers pour ce plan de promotion.

Donc, tout est en place pour que le parc fonctionne bien. Quand on prend les granules par exemple, nous avons regardé les granules, les choses ne sont pas si évidentes que ça. On a regardé le réseau des fournisseurs de systèmes de granules. On sait qu'en Suède, en Autriche, ça existe. Mais actuellement, ici, au Québec, il n'y en a pas tant de fournisseurs que ça. Donc, finalement, qu'est-ce qu'on ferait?

On devrait mettre beaucoup d'argent là-dedans, cinq, six mille dollars (5-6000 $), sept mille dollars (7000 $) par système. Donc, on parle de prendre six cents, sept cents millions (600-700 M$) pour changer quelque chose qui fonctionne déjà très bien et qui nous fournit huit cents mégawatts (800 MW).

L'autre affaire, même la fourniture de granules, ce n'est pas certain. Actuellement, les deux tiers des granules sont exportés. Même si on

gardait toutes les granules ici au Québec, tout ce qu'elles pourraient fournir, c'est cent mille (100 000) clients. Donc, ce n'est pas évident du tout de construire un marché à partir de zéro. On ne dit pas que ce n'est pas, que ce ne sera jamais faisable. Mais, là, nous avons un parc qui fonctionne. Nous nous sommes entendus.

Nous avons la coopération des mazoutiers là-dessus, des deux associations. Nous avons un plan de promotion. Tout fonctionne bien. Donc, avant de bouleverser tout cet équilibre-là avec un autre programme de six cents, sept cents millions (600-700 M$), on est mieux d'y penser à deux fois, pour avoir le même huit cents mégawatts (800 MW).

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Très bien, Madame la Présidente. Merci, Monsieur Chéhadé. Ça termine mes questions.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie beaucoup. Ça va être au tour de maître Neuman.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

Bonjour, Madame la Présidente; bonjour, Mesdames les Régisseures. Bonjour, Messieurs, Dames. Dominique Neuman pour Stratégies énergétiques et l'Association québécoise de lutte contre la

pollution atmosphérique.

Q. [123] J'inviterais le pane à regarder la pièce B-0025 (HQD-7, Document 1) à la page 9, sur les éléments spécifiques. On commencera à la page 9 et on ira voir quelques autres pages après. Donc, d'abord, on voit à la page 9, vous relatez les quatre critères qui ont déjà été acceptés par la Régie pour déterminer si un coût doit être reconnu comme un élément spécifique, donc qu'il s'agit soit d'un coût hors du contrôle du Distributeur, soit d'un coût découlant de nouvelles exigences externes, soit d'un coût extraordinaire ou lié à des nouvelles activités, soit un coût temporaire découlant de projets d'investissements.

Comme vous le savez, suite au passage comptable aux IFRS, il y a un certain nombre de coûts que vous ajoutez dans le présent document et qui se rattachent, selon le cas, à l'une ou l'autre de ces catégories. Et c'est cet aspect-là que je voudrais examiner avec vous. D'abord, et en gardant à l'esprit que, en plus des quatre critères, il y a... il faut tenir compte du critère de reclassification d'un élément spécifique vers un élément de base.

En fait, il y a deux critères. D'une part,

il faut vérifier si le projet n'a pas de fin de terminaison déterminée et, d'autre part, si les coûts se sont stabilisés. Et selon votre pratique, vous examinez deux années consécutives pour vérifier s'il y a stabilisation des coûts.

Donc, je vois, j'attirerais votre attention à la page 10, au bas de la page, d'abord à certains coûts faisant partie du Plan global en efficacité énergétique, donc les coûts non capitalisables. Enfin, je dis non capitalisables, sous réserve de ce qui va être décidé dans l'autre dossier 3768 où ces coûts non capitalisables pourraient augmenter ou décroître, mais je ne vais pas rentrer dans cet aspect-là. Donc, les coûts qui ne seront pas capitalisables.

Je comprends que dès le début, donc dès deux mille douze (2012), vous allez les considérer comme un élément spécifique sur la base du fait qu'il s'agit de « coûts découlant de nouvelles exigences externes ». C'est la dernière ligne de la page 10, la ligne 15. Et vous allez regarder pendant deux ans, ça, c'est la page suivante, si ces coûts deviennent récurrents, deviennent stables et si... bien, ils le sont déjà à peu près, mais en tout cas, si ces coûts, on parle de coûts de

recherche, coûts de recherche, coûts de commercialisation. Si ces coûts deviennent stables, après, vous allez les passer dans des activités de base.

Ma question d'abord, sur cet aspect-là : Est-ce qu'il n'y a pas un risque que vous perdiez la trace aux fins de la comptabilisation de ces coûts qui répondent à certaines fonctions sociales, des coûts de recherche, des coûts pour commercialiser le PGEÉ auprès de la clientèle, qu'en les passant dans les activités de recherche, après deux ans, que finalement ils seront sujets aux modèles paramétriques et pourront finalement, seront interchangeables avec d'autres coûts des activités de base du Distributeur, et qu'on perde cet aspect-là qui est un aspect quand même important? Toute l'activité de recherche, elle doit être promue parce que, au bout de la ligne, c'est ça qui va un jour générer des nouveaux programmes ou des améliorations aux programmes existants.

Donc, ma question : Est-ce qu'il n'y aurait pas lieu de trouver un moyen de garder ces coûts non capitalisables du PGEÉ, donc les coûts de recherche et autres, de façon permanente comme élément spécifique afin de mieux, mieux en garder

la trace et de mieux décider si on veut promouvoir ou continuer de promouvoir cette activité, qu'elle ne tombe pas un peu dans l'oubli en étant mélangé dans le grand tout des activités de base?

11 h 13

Mme LYNNE RAYMOND :

R. C'est certain que, nous, dans les systèmes comptables on va suivre distinctement ces coûts-là, on ne va pas faire très différent, sauf qu'ils ne seront plus capitalisables, mais on va en faire un suivi distinct. Et c'est certain que ce n'est pas nécessairement là que l'on va vouloir couper compte tenu que l'on veut des économies d'énergie. On a un programme d'efficacité énergétique, on veut dépenser des sommes là-dedans. On va en faire un suivi, c'est certain.

De là à garder le montant tout le temps dans les éléments spécifiques, une fois que les montants il y a une stabilité démontrée que nous on veut continuer à en faire le suivi interne. Mais je peux vous assurer que, compte tenu que l'on veut avoir nos économies d'énergie, c'est certain que les coûts vont être budgetés et prévus dans ce sens.

M. STÉPHANE VERRET :

R. J'aimerais apporter un complément d'information. C'est certain, ce n'est pas la première fois, je pense, qu'on nous demande d'assurer un suivi ou on s'inquiète du fait que l'on pourrait perdre de l'information dans la mesure où les charges qui étaient prévues en éléments spécifiques étaient ramenées au niveau de l'enveloppe de base.

Je pense qu'il faut faire une distinction claire entre la préparation des budgets aux fins du dossier tarifaire et l'enregistrement ou la comptabilisation des dépenses dans les comptes.

Alors ce n'est pas parce que l'on estime d'une façon paramétrique les sommes d'argent aux fins du dossier tarifaire que l'on perd trace de la comptabilisation fine de ces charges-là dans les différents postes, dans les différents comptes d'Hydro-Québec.

Q. [124] Je vous remercie de la précision. Mais n'y a-t-il pas un risque, même si on en garde la trace, du fait que ce soit intégré aux activités de base, que le Distributeur y attache moins d'importance puisque l'activité de recherche par elle-même ne génère pas des gains immédiats, c'est du long terme?

M. MARCEL BOYER :

R. Non. Selon moi il n'y a pas de risque. C'est comme la maintenance qui est dans la base, le Distributeur n'arrête pas de faire la maintenance de ses installations parce qu'il n'a pas un budget spécifique là-dessus. C'est son « core business ». L'efficacité énergétique c'est pareil tant qu'à moi. Si on se donne des objectifs, on a une cible de huit térawattheures (8 TWh) plus deux dans CATVAR plus un pour l'Agence, qui est maintenant le Ministère. La cible de onze térawattheures (11 TWh) est à rencontrer pour deux mille quinze (2015). On a des programmes. Quand on se fixe des cibles puis des objectifs à rencontrer, puis notre objectif c'est de rencontrer le programme. Le seul souci c'est de dépenser les montants avec rigueur. Maintenant, les sommes sont là.

Nous on fait de la conception de programmes, on veut réaliser les programmes. Maintenant, le suivi des budgets, comme ma collègue le disait si bien, on est capable d'imputer ces sommes-là dans des comptes spéciaux puis faire le suivi serré programme par programme. Mais il n'y a pas de danger. Que ça soit en base ou en spécifique, c'est une décision de gestion. Le côté

budgétaire ne vient pas influencer la décision de gestion. Aucunement.

Q. [125] Je vous remercie. Je vais passer à un autre aspect, mais qui touche également la recherche, les activités de recherche, mais plus largement en fait ce que l'on pourrait appeler les travaux préparatoires à un projet d'investissement. Et je prends pour exemple dans le même document le projet de lecture à distance, LAD, qui se trouve aux pages 12 et suivantes.

Donc, comme vous le savez, selon les nouvelles normes les travaux préparatoires, donc de recherche ou d'avant-projet, ne sont plus capitalisables puisqu'ils précèdent le moment où un projet d'investissement commence à être comptabiliser au moment où il est considéré approuvé. Donc il y a un certain nombre de travaux préparatoires avant tout projet d'investissement et qui n'entrent pas dans le coût capitalisable de ce projet.

Je regarde la méthode que vous avez employée dans le projet de lecture à distance que vous décrivez à la page que j'ai indiquée. C'est qu'avant même que le projet soit approuvé vous avez fait reconnaître un compte de frais reportés pour

pouvoir y inscrire ces coûts préparatoires. Par la suite, le projet a été soumis pour approbation. Il y a un dossier qui est en cours en ce moment. Et vous prévoyez reconnaître ces coûts, ces coûts préparatoires comme faisant partie d'un élément spécifique sur la base du critère 4. C'est écrit à la ligne 14 et 15 de la page que je vous ai indiquée, qui est le coût temporaire découlant de projets d'investissement ou générant des gains. Donc de cette manière, si je comprends bien, il y aura un élément spécifique correspondant à ces coûts préparatoires qui incluent différents aspects de recherche notamment et qui seront dans les éléments spécifiques. Puis vous dites après que :

> Lorsque la phase 1 du projet sera terminée...

C'est aux lignes 16 et suivantes :

> ... l'élément spécifique sera retiré.

Et vous allez refaire possiblement la même chose. C'est écrit à la ligne 7, lorsque vous serez rendu à la phase 2 puis ainsi de suite.

Donc est-ce que l'on doit comprendre que c'est de façon générique un peu la méthode réglementaire que vous préconisez pour traiter les coûts préparatoires à différents projets

d'investissement, c'est-à-dire peut-être plus fréquemment ou systématiquement demander à ce qu'un compte de frais reportés soit reconnu avant même que le projet d'investissement soit autorisé, ce qui permet de sauvegarder ces frais et de les traduire par la suite en élément spécifique lorsqu'ils sont passés aux charges, et donc de sortir ces coûts-là qui touchent, qui incluent des coûts de recherche, du grand tout dont je parlais tout à l'heure, du grand tout des activités de base?

M. STÉPHANE VERRET :

R. Bien, le projet LAD, de par l'ampleur et son importance, je ne pense pas qu'il faut voir l'approche qui a été utilisée pour le projet LAD comme une nouvelle règle réglementaire que l'on se donne, et caetera.

11 h 19

Moi, ce que je vous dis, c'est que ce projet-là, étant donné la nature du projet, l'importance des sommes qui sont investies, on a senti le besoin de réaliser ces travaux préparatoires-là de manière à aller chercher des éléments de certitude tant au niveau des coûts, au niveau des tests technologiques, et caetera, et de

façon à être en mesure de pouvoir déposer un projet à la Régie qui était bien attaché avec l'ensemble de l'information associée au projet.

Alors, c'est un cas, je vous dirais, qui a été traité un peu de façon particulière, de manière à pouvoir avancer avec ces projets pilotes-là, ces tests, ces appels de propositions-là et d'arriver avec une certitude beaucoup plus grande au moment du dépôt de la preuve que l'on a habituellement pour le type de... pour les projets d'investissement d'au-dessus de notre seuil.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Q. [126] Alors, dans ce cas, ma question est plus généralement de vous demander est-ce que vous prévoyez de faire quelque chose pour protéger, de façon générique ou générale, les coûts de recherche, les coûts de travaux préparatoires donc qui existent avant même qu'un dossier, qu'un projet d'immobilisation soit approuvé? Ils existent et ils varient, c'est-à-dire telle année vous pourrez avoir un grand coût de recherche parce qu'il y a quelque chose d'important qui est en voie de préparation, l'année suivante, vous n'en aurez pas ou très peu. Comment est-ce que vous prévoyez faire pour protéger ces coûts de recherche pour éviter

qu'ils aillent, de façon systématique, dans les coûts... dans les coûts généraux là dans les charges générales?

R. Je suis un petit peu embêté de répondre parce que je ne suis pas sûr que je comprends bien la préoccupation que vous soulevez lorsque vous faites l'adéquation entre les travaux de recherche et les travaux préparatoires. Donc, je ne sais pas si vous faites l'association entre travaux préparatoires puis les études d'avant-projet qui sont normalement réalisées avant de faire la réalisation de projet, de manière à pouvoir définir le projet pour le déposer à la Régie. Alors, je ne suis pas... Parler de façon générique comme ça...

Q. [127] Bien, en fait...

R. ... sans savoir exactement de quoi on parle, c'est un petit peu difficile de prendre position. C'est certain que les normes comptables vont être respectées et appliquées et on présentera les informations en fonction là de la règle qui va s'appliquer au type de coûts qui va être considéré là.

Q. [128] Bien, les coûts des travaux préparatoires incluent par définition tout ce qui précède la date charnière d'approbation du projet d'immobilisation,

et là-dedans, il y a des coûts de recherche, il y a différents autres coûts, différentes autres catégories de coûts. Mais, je parle... je parle de l'ensemble de ces coûts préparatoires qui incluent des coûts de recherche.

M. RÉMI DUBOIS :

R. Je peux peut-être me permettre un petit bout là-dessus là, dans le sens où dans le cas de LAD précisément, il faudrait faire la distinction ce que c'est pour vous la recherche versus travaux préparatoires là. Ce qui nous préoccupe dans LAD, bien sûr, c'est de s'assurer du fonctionnement des installations qu'on met en place, donc autant au niveau Télécom qu'au niveau des compteurs eux-mêmes, de la connectivité. On recherche des niveaux de performance de l'industrie, et caetera.

Est-ce que c'est de la recherche? Je ne pense pas, c'est de la mise en place de technologies éprouvées ailleurs, mais qu'on veut s'assurer que, dans le contexte québécois, tout est en... tout est en règle.

Par ailleurs, au niveau de la recherche, il y a un paquet de processus qui nous permettent de, si vous voulez suivre les piastres là au niveau des différents projets de recherche qu'on a à Y ou LTE,

mais avec des processus portes qui nous permettent de faire progresser les différents projets puis de s'assurer de démontrer leur rentabilité et leur viabilité à long terme ou ça va se traduire par des actions qui pourraient être commerciales ou des nouvelles technologies. Mais, ça, il y a un processus complet qui suit tout ça avec des tables d'innovation technologique.

Donc, je ne suis pas sûr qu'on parle vraiment de la même chose à tout égard là, les recherches versus travaux préparatoire. En tout cas, dans le cas de LAD, à ma connaissance, il n'y a pas de, je vais appeler ça un « break through technologic » là au sens où c'est plus de s'assurer de l'adéquation parfaite de ces systèmes-là avec ce qui est recherché là qui serait une relève de compteurs adéquate.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Et je dirais que c'est vrai pour le projet LAD et c'est vrai si on pense à des projets de postes, de raccordement de postes de transport qui ont été déposés récemment à la Régie, qu'on pense à Charlesbourg, Henri-Bourassa ou d'autres postes. J'ai de la difficulté à associer le volet « recherche » à la définition de ces projets

d'investissement-là et la préparation de ces projets d'investissement-là.

Q. [129] Alors, les coûts de recherche, ils sont où, selon votre compréhension?

R. Bien, tout à l'heure, on parlait de frais de recherche dans le cadre du PGEÉ et, dans ce cadre-là, il y a des travaux qui sont faits au LTE, mais bien entendu, au niveau du panel 4 là, madame Michèle Labrecque s'en vient et je suis certain qu'elle pourra vous donner davantage de précisions en termes à quel endroit sont effectuées les différentes recherches là pour...

Q. [130] Je ne parle pas seulement du PGEÉ.

R. Bien, sinon, sinon c'est comme monsieur Dubois vient de le décrire avec les différentes étapes pour pouvoir réaliser les projets de recherche.

Q. [131] O.K. Et les coûts de recherche, s'ils ne se retrouvent pas dans la capitalisation, s'ils ne se retrouvent pas dans un budget spécifique, ils font partie des charges générales du Distributeur qui sont...

M. MARCEL BOYER :

R. Tout à fait.

Q. [132] Oui.

R. Si on fait de la recherche pure, c'est dans les

activités de base du Distributeur. On a des budgets là pour faire de la recherche pure. Quand on fait de la recherche associée à un projet, tous les coûts afférents à un projet sont imputés au projet. Donc, dans le cadre d'un projet, s'il y a de la recherche, des études préparatoires, des tests, il y a un principe de base en comptabilité, tous les coûts d'un projet sont affectés à un projet. Donc, dans le cadre précis d'un projet là, l'ensemble des coûts s'en vont au projet. C'est pour ça que dans un projet, il y a une partie qui s'en va aux charges, qui peut être des frais de recherche, exemple, puis il y a une partie qui est capitalisable. Souvent, ce sont les actifs.

Quand on arrive en termes de recherche pure, si on donne un mandat à l'IREQ de faire de la recherche pure parce qu'on pense que c'est porteur pour l'avenir, c'est au niveau des charges d'exploitation, c'est dans les charges de base du Distributeur. Là on n'est pas en train de parler de projet là. C'est noyé dans nos charges de base, dans le milliard trois cents millions là (3,3 G$) là, mais on n'est pas en train de parler de projet spécifique.

11 h 25

R. Souvent quand ça devient plus précis, ça va devenir un projet. Auquel cas quand le projet est défini, les charges qui continuent vont aller directement au projet. Je ne sais pas si vous me suivez.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Q. [133] O.K. Et donc ces charges-là donc quand on parle de charges de coûts de recherche qui sont liés à un coût d'investissement, vous dites une partie va dans le projet capitalisé, une partie va aux charges.

Donc quand on parle de ces charges-là est-ce que systématiquement vous les traitez comme un élément spécifique?

R. Mais je pense qu'il ne faut pas mélanger les dossiers. Ce qu'on disait au niveau des charges il faut le regarder globalement. Dans un coût de projet il y a un volet charges puis il y a un volet investissement dans le coût du projet.

Puis dans les charges il peut y avoir un élément recherche, mais il peut avoir d'autres éléments, ça peut être des études préliminaires, ça peut être de la publicité, tout dépendant si on parle des PGEÉ. Dans le PGEÉ on parlait du tronc commun, quand on parle des IRFS là, toute la

question de la gestion maintenant n'est plus capitalisable. La promotion là.

C'est les nouvelles règles comptables qui dictent qu'est-ce qui va être capitalisable et non capitalisable. Mais le projet dans son ensemble, le coût total du projet, les dépenses qu'on fait mettons sur, pour cent dollars (100 $) dépensés il peut en avoir vingt (20 $) qui vont aux charges puis quatre-vingts (80 $) s'en vont aux investissements. Mais la somme dépensée demeure cent (100 $) pareille.

Q. [134] Et la réponse à ma question donc, est-ce que ça serait traité comme un élément spécifique, ces charges, je parle des charges?

R. Si les charges sont reliées à un projet, oui ça va être traité comme un élément spécifique.

Q. [135] O.K.

R. Parce que le projet est traité comme un projet spécifique.

Q. [136] O.K. Je vous remercie bien.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie. Alors c'est maintenant au tour de Maître Sicard.

11 h 28

Me HÉLÈNE SICARD :

Bonjour.

LA PRÉSIDENTE :

Bonjour.

Me HÉLÈNE SICARD :

Bonjour aux membres du panel. Hélène Sicard pour l'Union des consommateurs.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Sicard, vous n'êtes pas chanceuse, vous êtes toujours celle qui est avant la pause. Alors je veux juste savoir.

Me HÉLÈNE SICARD :

Ça dépend comment on voit les choses.

LA PRÉSIDENTE :

Non, je comprends. Alors je veux juste savoir parce que vous avez annoncé quarante-cinq (45) minutes. Non, ça ne me dérange pas de continuer jusqu'à midi et quart (12 h 15) pour finir votre ligne de questions. Mais si jamais ça devait s'allonger, si vous pourriez me prévenir.

Me HÉLÈNE SICARD :

En fait je peux vous annoncer tout de suite, je vais faire de la modulation. Mon prochain panel, je vais prendre les minutes qui étaient là et je vais

probablement les utiliser dans celui-ci afin de pouvoir équilibrer les choses parce que j'ai quand même dépassé demain, hier, pardon. Alors je prévois avec les réponses que j'attends, plus j'écoute ce qui se passe, que nous allons dépasser notre quarante-cinq (45) minutes. Alors si vous voulez, j'ai des séries de sujets, me dire vers quelle heure vous aimeriez que j'arrête ou je vais vous annoncer entre chaque sujet, je change de sujet puis vous déciderez.

LA PRÉSIDENTE :

On pourra arrêter à ce moment-là.

Me HÉLÈNE SICARD :

O.K.

LA PRÉSIDENTE :

Merci.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD :

Q. [137] Alors c'est moi qui vous remercie. Pièce B-66, qui est HQD-14, Document 1.1, je vous amène aux pages 57 et suivantes, mais plus précisément à la réponse qui est à la page 58 qui est le 22.2, la réponse 22.2. Alors la réponse débute avec :

> Le Distributeur précise que les écarts constatés au niveau des investissements n'ont pas d'effet dans

l'immédiat sur le revenu requis. Ce n'est qu'une fois mis en service que les investissements sont intégrés à la base de tarification en tant qu'actifs en exploitation et qu'ils génèrent une dépense d'amortissement et un rendement.

J'ai quelques questions de clarification où j'aimerais que vous m'expliquiez un petit peu plus avant. À partir de quel moment la mise en service d'un projet d'investissement est considérée effective pour le Distributeur? C'est quoi les critères là?

Mme LYNNE RAYMOND :

R. Dès qu'il est prêt à livrer le service, on le met en service. Dès que c'est prêt à l'exploitation, on le met en service.

Q. [138] O.K. Il y a deux choses dans votre réponse. Vous me dites il est prêt à l'exploitation, on le met en service. Est-ce que je dois comprendre c'est qu'il est utilisé ou il est prêt à être utilisé?

R. Il est prêt, aussitôt qu'il est prêt à être utilisé on le met en service.

Q. [139] Est-ce qu'il pourrait être prêt à être utilisé et ne pas l'être?

R. Ne pas être en service.

Q. [140] Ne pas être utilisé?

M. RÉMI DUBOIS :

R. Je peux me permettre. Je dirais très rarement à ça, dans la mesure, le plus bel exemple qu'on peut prendre je pense que c'est au niveau des systèmes informatiques. C'est un enjeu majeur, vous savez notre « shop » est vivante, tous les jours donc il se passe quelque chose au niveau des systèmes.

Donc ce qu'on fait généralement c'est qu'on donne des dates, vraiment des échéanciers, des jalons très serrés sur la mise en service de ces cas-là, parce qu'on parle d'« updater » le système puis de s'assurer que pour le lendemain tout fonctionne bien puis que ce soit complètement transparent pour tout le monde.

Donc ce qu'on fait en amont de tout ça c'est des tests « pré-pod », appelons ça comme ça, où on teste la solution, on regarde si ça fait du sens, s'il n'y a pas aucune incongruité par rapport à ce qui était prévu et on déclare qu'effectivement en date du, une date donnée, on met en production, donc c'est la mise en service rentre à ce moment-là et pour nos systèmes on prend souvent des périodes de journées fériées, des choses comme ça, qui ont

moins de perturbation.

Q. [141] O.K. Donc c'est après que tous les tests ont été faits et prêts à être utilisés et prêts à être mis en service en principe c'est tout à fait connexe au moment où il est de fait utilisé. C'est ce que je comprends de votre réponse?

R. Oui.

Q. [142] O.K. Maintenant à partir de quand et comment vous allez comptabiliser les charges d'amortissement qui seront incluses subséquemment aux revenus requis? Je vais vous donner un exemple là.

Votre système il est prêt à être utilisé le vingt-cinq (25) mai. Alors à partir de quand et comment vous comptabilisez les charges d'amortissement?

Mme LYNNE RAYMOND :

R. Le système, aussitôt qu'il est comptabilisé, le mois suivant il y a un amortissement qui se calcule sur la durée de vie utile.

Q. [143] Donc s'il est prêt à être utilisé le vingt-cinq (25) mai, à quelle date vous allez amorcer les charges d'amortissement là?

R. Donc mes mises en service se font bon quand c'est le vingt-cinq (25) mai c'est possible que ce soit à

la fin du mois ou au début de l'autre mois, mais c'est le mois suivant où j'ai mon amortissement.

Q. [144] O.K. À partir de quand, donc ça peut être, je m'excuse, ça peut être au milieu d'une année tarifaire que ça commence à être actif?

R. Ah oui, oui, on met en service à tous les mois.

Q. [145] Et pour la comptabilisation des charges d'amortissement ça peut être amorcé au milieu d'une année tarifaire aussi?

R. Exact.

Q. [146] O.K. À partir de quand et comment est calculé le rendement sur la base de tarification?

(11 h 34)

R. C'est le mois suivant où l'actif est mis en service. Donc je l'ai dans ma base de tarification.

Q. [147] O.K. Et à partir de quand, suivant les mises en service, les nouvelles charges d'amortissement et de rendement sur ces nouveaux actifs sont-ils inclus au revenu requis?

R. Là je ne comprends pas votre question.

Q. [148] Selon les règles à l'heure actuelle, il faut qu'il y ait mise en service pour être inclus dans le revenu requis. Un actif qui n'a pas été mis en service n'est pas dans le revenu requis. Alors, s'il est mis en service, par exemple le vingt-cinq

(25) mai deux mille onze (2011), est-ce qu'il sera inclus, selon vous, dans les revenus requis de deux mille onze (2011) ou comme il a été mis en service en deux mille onze (2011) vous allez seulement l'inclure dans les revenus requis de deux mille douze (2012)?

R. Il faut voir si dans notre planification si je l'avais prévu déjà dans ma cause tarifaire deux mille onze (2011) avec une mise en service en mai, il l'est, l'amortissement va être dans mon revenu requis, le rendement aussi. Il va y avoir le rendement sur la base de tarification et c'est certain que deux mille douze (2012) il va être inclus. Sur une base de toute une année en deux mille douze (2012), mais sur une base de six mois en deux mille onze (2011).

Q. [149] C'est ça. O.K. Vous aviez quelque chose à rajouter?

M. STÉPHANE VERRET :

R. Bien, j'allais tout simplement ajouter que, comme vous le savez, au niveau de la préparation du revenu requis tout se fait sur une base prévisionnelle, donc une année à l'avance.

Q. [150] Oui.

R. Alors, il faut faire la distinction entre ce qui

est prévu aux fins de l'établissement du revenu requis et les questions que vous posiez au niveau de la comptabilité dans les livres, je dirais au quotidien comment ça se passe.

Q. [151] Avez-vous une mise en garde additionnelle à faire?

R. Non non non. Je voulais être sûr qu'on distinguait les deux choses, m'assurer qu'il n'y ait pas de confusion. Je vois votre analyste faire oui de la tête, donc je pense que c'est clair.

Q. [152] Voilà! Je vous remercie. Alors maintenant, toujours à la même pièce il y a un tableau qui suit la réponse. C'est le tableau 22.2. Et vous donnez des chiffres pour les années deux mille sept (2007) à deux mille dix (2010), mises en service réelles, mises en service année témoin, ajustements. Et nous avons des montants. Ils sont devant vous, je ne vais pas tous les répéter. Par contre, expliquez-nous d'où proviennent les différences entre les valeurs entre les mises en service réelles et les investissements réels indiqués au dossier tarifaire subséquent pour les mêmes années.

R. Juste pour être sûr de bien comprendre votre question.

Q. [153] O.K. On a des montants mises en service

réelles, alors pour deux mille sept (2007) j'ai six cent dix-sept point trois (617,3) et pour l'année de service témoin j'ai six cent quatre-vingt-huit point trois (688,3). Alors nous avons un écart de, vous l'avez noté, moins soixante et onze (-71). Êtes-vous en mesure de me dire à quoi il est dû cet écart-là, qu'est-ce qui est arrivé pour avoir un écart de soixante et onze (71)?

Me ÉRIC FRASER :

Là je comprends c'est d'un niveau impressionniste là sur les concepts.

Me HÉLÈNE SICARD :

Oui, c'est... c'est...

M. RÉMI DUBOIS :

R. J'aurais tendance à dire, écoutez, on a une enveloppe d'investissements de huit (800 M$), neuf cents millions (900 M$) par année selon les différents... Bien, huit (800 M$), neuf cents (900 M$) j'exagère peut-être un peu, peut-être sept (700 M$), huit cents (800 M$), je ne me rappelle pas le chiffre. Ce n'est pas important. En fait ce qu'il faut se rappeler là-dedans c'est l'écart entre ce qui avait été prévu, donc six cent quatre-vingt-trois (683 M$) versus ce qui s'est vraiment passé dans l'année, donc qui est une année où on a

effectivement un peu moins de mises en service que ce que l'on avait prévu. Et on vous exprime en bas les impacts de ça.

Donc le soixante et onze millions (71 M$), une fois qu'on doit le mettre en service, bien, il se traduit par un point deux million (1,2 M$) aux charges d'amortissement de cette année-là et des frais financiers s'ensuivent. Donc c'est simplement ce qu'on appelait l'écart de prévision puis que vous voyez pour les autres années la performance est autour un (1 %) à deux pour cent (2 %) à la hausse ou à la baisse.

Q. [154] Vous ne vous souvenez pas, vous ne notez pas quand il y a des écarts comme ça qu'est-ce qui n'est pas arrivé qui avait été prévu ou qu'est-ce qui a coûté moins que vous aviez prévu à plus?

M. STÉPHANE VERRET :

R. Écoutez, au niveau des systèmes comptables je ne peux pas répondre. Mais ce que je peux certainement vous indiquer c'est que lorsqu'on parle d'une enveloppe d'investissements de six (600 M$), sept cents millions (700 M$) de mises en service, six (600 M$), sept cents millions (700 M$) donc pour des investissements plus élevés. Alors je suis certain que si on va voir pour chacune de ces

années-là, les investissements demandés sont plus élevés que les mises en service, j'en suis à peu près certain. Donc c'est des multitudes, il y a beaucoup de projets. Alors qu'est-ce qui est arrivé dans chacun des projets qui fait en sorte que ça a pu décaler d'un mois, donc l'amortissement qui est pris peut décaler d'un mois, et caetera. Est-ce que l'investissement qui était prévu être mis en service à telle période a été soit devancé, décalé? Alors il y a plusieurs possibilités.

M. MARCEL BOYER :

R. Il ne faut pas oublier non plus qu'au niveau du Distributeur on gère des actifs de masse. Donc ça peut arriver. Comme tout dépendant des années, on voit que cette année on a eu plus de pannes qu'à l'habitude. Ça fait que probablement qu'on a remplacé plus d'actifs, on a mis plus, on a fait plus de mises en service. Il peut y avoir d'autres années plus calmes, tout dépendant. Aussi, une année de pannes fait que tu peux être dérangé dans d'autres programmes d'investissements. Donc en termes de gestion tu es obligé d'adapter. Des fois ton programme de maintenance par rapport à des événements ça peut avoir un impact sur tes mises en service. Donc c'est dynamique. Il y a toujours des

prévisions puis il y a la réalité. Donc en fonction d'une certaine réalité, tu ajustes dans une année tes mises en service. Puis intrinsèquement, un projet peut avoir un certain retard et, intrinsèquement, un projet peut être devancé, donc ça a des impacts aussi au niveau de la mise en service.

11 h 40

Q. [155] Je vais, pour vous aider à suivre et à ce que tout le monde comprenne mieux les liens que je vais faire là entre ce qui est au dossier tarifaire et ce qu'on retrouve là dans votre tableau 22.2.

Nous avons préparé un tableau qui est tiré de diverses pièces des différents dossiers tarifaires. C'étaient les pièces HQD-8, je peux vous donner la liste des pièces d'où ça a été tiré après, je vais juste... Il est déjà, la cote est inscrite là dessus, c'est C-UC-0018.

C-UC-0018 Tableau des investissements prévus - réels : écarts (M$), 2006-2012

Je m'excuse. Les chiffres qui sont au tableau qu'on vient de vous distribuer, je peux vous donner là toutes les sources. Alors, le dossier tarifaire

R-3579-2005, HQD-8, Document 1, page 6, tableau 2; R-3610-2006, HQD-14, Document 1, page 6, tableau 2; R-3644-2007, HQD-13, Document 1, page 6, tableau 2; R-3677-2008, HQD-13, Document 1, page 6, tableau 2; P-37... je m'excuse, R-3708-2009, HQD-8, Document 5, page 6, tableau 2; le dossier 3740, c'était 2010, HQD-8, Document 5, page 6, tableau 2; et R-3776 qui est notre présent dossier, HQD-8, Document 5, page 6, tableau 2.

Bon. Alors, ce que je... si je prends en parallèle ce tableau avec le tableau R-22, si je vais, par exemple, à l'année deux mille six (2006), j'ai au réel cinq soixante-dix (570 M$), alors que mis en service réel... Ah! Moi, je ne l'ai pas sur le... Bon. Alors, je vais aller à deux mille sept (2007), je m'excuse. Au réel, j'ai cinq cent quatre-vingt-quinze (595 M$), alors que mis en service réel, dans le tableau que vous fournissez en réponse à la Régie, j'ai six cent dix-sept et trois (617,3 M$). Pour l'année témoin, j'ai six cent cinquante-quatre point sept (654,7 M$) alors qu'ici, j'ai six cent quatre-vingt-huit point trois (688,3 M$).

Est-ce que c'est parce que c'est comptabilisé différemment? Pouvez-vous m'expliquer

les différences?

R. Non, mais c'est parce que là vous faites... Il y a un lien à faire, mais vous... Si un jour vous êtes capable de balancer ça, vous m'appellerez, vous me donnerez la recette, c'est... Les investissements, c'est sur plusieurs années. Et les mises en service là, c'est fait en décalage. Donc, un projet... Je m'explique.

Je peux faire partir un projet au mois de mars, le terminer au mois de septembre, la mise en service va avoir lieu la même année. Je peux faire un projet sur plusieurs années et faire des mises en service partielles, un projet d'envergure, donc un projet comme... On parlait de LAD, il y a des compteurs, on installe les compteurs au fur et à mesure. Je peux faire des mises en service partielles parce que j'ai des actifs qui entrent sur mon réseau à chaque année, à chaque mois. Donc, à chaque mois, je vais installer à mon registre des actifs. C'est un projet qui est... on parle d'un projet d'un milliard (1 G$), mais qu'on va comptabiliser à chaque... on va faire des mises en service partielles.

Puis, je peux avoir un projet qui est très... un projet informatique de plusieurs

millions, mais qui peut prendre deux ans à se construire, à être élaboré, puis la mise en service serait tout d'un coup, donc tu rentres d'un coup le montant, mais l'investissement va être progressif au fil du temps, puis la mise en service arrive tout d'un coup.

Comme on a une multitude de projets, ça devient quasiment impossible de tout faire le lien entre les projets et les mises en service sur... entre le tableau R-22.2 et la feuille qui vient de nous être déposée là.

Mais, comme on a déjà dit, les investissements, on planifie nos investissements. C'est sûr que quand on suit nos investissements un par un, avec les mises en service, il y a un lien à faire, on les fait. Mais, au niveau de la tarifaire, de la cause tarifaire, l'impact est vraiment au niveau des mises en service.

Puis, moi, quand je regarde les années deux mille huit (2008), deux mille neuf (2009), deux mille dix (2010) puis qu'on parle de moins un point six (-1,6) plus un point huit (1,8) puis moins un point cinq (-1,5), je pense qu'en termes d'écart là sur... on parle d'ordre de grandeur de cinq, six cent millions (5-600 M$), je ne veux pas donner

d'autres chiffres que mon collègue qui parlait de sept, huit cent (7-800 M$) là, mais je pense que c'est raisonnable comme écart. Puis, l'impact est minime au niveau des hausses tarifaires là. C'est mon point de vue.

Q. [156] Je m'excuse, ce que vous m'expliquez là pour le un point cinq pour cent (1,5 %) en deux mille dix (2010), c'est le tableau 22.2.

R. 22.2.

Q. [157] Mais, ce que je comprends de ce que vous me dites, c'est que le tableau que je viens de vous produire qui parle d'investissements prévus et d'investissements réels pour les projets ici de moins de dix millions (10 M$) puis le tableau Mise en service des projets inférieurs à dix millions (10 M) on parle dans les deux cas de projets inférieurs de dix millions (10 M), mais pour vous le coût des mises, les coûts qui sont ici, mises en service puis les investissements ça serait deux choses différentes?

11 h 47

R. Ce n'est pas deux choses différentes. Il y a un lien à faire entre les deux, mais ce qui compte au niveau des tarifs c'est les mises en service. Si je planifie des budgets en termes d'investissement de,

comme sur le tableau, de six cent cinquante (650), puis j'en dépense, en deux mille sept (2007), puis j'en dépense six cents (600) puis j'ai un écart. On voit cinquante-neuf point sept (59,7).

C'est que j'ai dépensé moins que prévu. Mais au niveau de la tarifaire, il n'y a pas d'impact, ce n'est pas dans la base de tarification. C'est que j'ai investi de l'argent, mais l'impact va jouer lorsque je vais faire la mise en service.

Donc le degré de précision qui est important c'est l'estimation qu'on fait en termes de mise en service au niveau de l'année témoin. La précision c'est là qu'elle est importante. Toute précision est importante dans nos dossiers tarifaires, j'en conviens. Mais l'impact au niveau du tarif est au niveau de la mise en service et non au niveau des investissements.

Q. [158] Je vais vous poser quelques sous-questions. Je vais vous demander par rapport à ces deux tableaux de quand même tenter d'y répondre. La différence provient-elle en partie par exemple du décalage entre l'année civile utilisée pour la comptabilité statutaire et l'année tarifaire utilisée pour la comptabilité réglementaire?

M. STÉPHANE VERRET :

R. Je suis, moi je vous répondrais, je ne croirais pas que l'écart soit dû à ça parce que lorsqu'on bâtit le dossier tarifaire, l'année témoin projetée est de janvier à décembre. Donc le budget aux fins d'établissement du revenu requis est l'année tarifaire qui est égale à l'année financière, alors je ne vois pas pourquoi...

Q. [159] Ça serait possible.

R. ... qu'il y aurait d'écart qui viendrait de ce côté-là.

Q. [160] O.K. La différence provient-elle en partie des retards ou reports de certaines mises en service par rapport à l'échéancier prévu initialement ou ça n'a pas d'application?

R. Donc vous parlez toujours de l'écart entre les mises en service réelles et les mises en service projetées.

Q. [161] Non, entre les investissements prévus puis les mises en service projetées, investissements réels et mises en service réelles?

R. Investissements réels, mises en service réelles. Je ne vois pas le lien. C'est comme j'ai expliqué tantôt l'investissement réel, le niveau d'investissement réel, un projet peut durer un an,

deux ans, plusieurs années, c'est une séquence.

La mise en service ça peut être le même projet, mais ça peut être la mise en service qu'on va faire en deux mille douze (2012) peut découler d'un investissement qui a eu lieu de deux mille neuf (2009) à deux mille douze (2012) comme ça peut découler d'un investissement qui a eu lieu juste en deux mille douze (2012).

On a des projets annuels et multi-annuels. Ça fait que la variation des investissements, de faire le lien entre les deux, ça devient extrêmement difficile. Mais est-ce qu'on suit nos projets?

Premièrement là l'autre chose qu'il faut comprendre aussi c'est qu'on a deux types de projet, on a des projets de masse, comme on dit nos poteaux là c'est des projets d'investissement, mais les actifs de masse là ne seront pas suivis.

On a des câbles, on installe des câbles, au kilomètre de câbles, ce n'est pas suivi. C'est plutôt au poids puis tout ça. Il faut faire attention. Dans nos actifs de masse là, ce n'est pas comme d'autres projets quand on construit un immeuble.

Le Distributeur c'est dans sa complexité

des actifs c'est pas mal hors du commun par rapport peut-être à d'autres entreprises là. Donc tout dépendant des actifs, il y a des mises en service là, comme je vous dis, mensuelles parce que nous gérons des actifs de masse.

Ça ça ne pose pas problème parce qu'on investit puis on met des mises en service au fur et à mesure. Ça l'équation là si on avait juste des actifs de masse comme ça, ça serait assez simple, c'est pour les investissements à plus forte échelle où là dans le temps on investit sur plus qu'un an puis là c'est difficile de faire l'adéquation entre la mise en service dans une année versus les investissements dans une même année, parce que la séquence n'est pas la même.

Q. [162] O.K. Je vous remercie. Je vais suspendre cette question-là, je vais y revenir après la pause, discuter avec mon analyste, je passe à autre chose pour le moment.

Alors je vous amène à toujours la pièce B, et je vous remercie. N'étant pas économiste ou comptable, je vais discuter avec l'analyste avant de continuer. Je pense que ça sera plus efficace.

Alors toujours à la pièce B-66, je vais aux pages 115 et 116. Dans cette demande de

renseignements, la Régie demandait au Distributeur « Veuillez préciser l'interprétation », et je suis à la réponse à la question 60.1 :

> [...] que fera le Distributeur de l'article 2.6 des Tarifs et conditions, compte-tenu de la fréquence des relevés avec les compteurs LAD :

La réponse est « Le Distributeur », je m'excuse la question continue :

> Le Distributeur a-t'il l'intention d'appliquer textuellement l'article 2.6 des Tarifs et conditions, tel qu'il est rédigé actuellement, c'est à dire de facturer le consommateur au taux de la 2e tranche du tarif D dès que sa consommation dépasse 30 kWh dans une journée, c'est-à-dire sans le faire bénéficier d'un « crédit de kWh » pour les jours où sa facturation a été en-dessous de 30 kWh?

Je vous fais grâce de la suite et je m'excuse, elle est importante :

> Le consommateur équipé d'un compteur LAD pourra-t'il continuer de

bénéficier d'une quantité de 1 800 kWh par période typique de facturation de 60 jours, au taux de la première tranche du tarif D, tel que cela est calculé en absence de LAD, du fait que le Distributeur ne peut pas établir de consommation quotidienne?

La réponse :

Le Distributeur ne prévoit pas apporter de changement aux modalités actuelles de facturation.

11 h 55

En réponse à une demande de renseignements dans le cadre du dossier 3770, encore une fois une demande de renseignements par la Régie. Je n'ai pas la cote de Régie, j'ai juste la cote du Distributeur pour le dossier 3770, HQD-2, Document 1. Puis je vais vous en distribuer une copie.

C-UC-0019 : Extrait de HQD-2, Document 1 du dossier R-3770-2011 (réponses à la demande de renseignements numéro 1 de la Régie).

Je vous amène à la réponse qui est à la page 34 du

document de 3770, la question... C-UC-0019. Alors, en réponse à une question de la Régie sur la possibilité maintenant de disposer de lectures de consommation quotidiennes, on vous demande de préciser vos intentions quant à la facturation de la clientèle résidentielle. Et vous répondez :

> Afin d'assurer un traitement équitable de sa clientèle, le Distributeur ne pourra apporter des modifications de cette nature que lorsque l'infrastructure de mesurage sera mise en place pour l'ensemble de la clientèle. Les données recueillies avec le déploiement des compteurs de nouvelle génération permettront au Distributeur de procéder à des simulations et à une analyse des avantages, des inconvénients et des impacts financiers de différents scénarios dont celui d'appliquer le 30 kWh/jour associé à la 1re tranche du tarif D sur une base autre que bimestrielle. Les résultats de ces analyses seront présentés au moment opportun dans le cadre d'un dossier

tarifaire.

Bon. Dans le cadre d'un dossier tarifaire. Et on me réfère à une autre réponse. On vous demande ensuite à la question 13.4 d'élaborer sur les avantages et inconvénients d'une facturation mensuelle plutôt qu'aux deux mois. Et je suis à la phrase qui est au milieu du premier paragraphe :

> Il est important de noter que cette modification au cycle de facturation, comme toute autre modification aux structures et modalités tarifaires, ne doit pas procurer de revenus au-delà des revenus requis autorisés.

Vous continuez en nous disant :

> Du point de vue des clients, la facturation mensuelle plutôt que bimestrielle permettrait de donner un meilleur signal de prix sur la base d'une consommation mensuelle réelle. De plus, comme la période de consommation serait réduite de moitié, elle générerait une facture d'électricité moins élevée [...].

Ensuite, en réponse à la question 14.1, on vous demande :

> Pour les clients déjà équipés de compteurs LAD, veuillez indiquer comment le Distributeur calcule le nombre de kWh à facturer au taux de 7,51, c'est-à-dire le nombre de kWh au-delà des « 30 premiers kWh par jour » [...].

Et vous répondez :

> Les paramètres utilisés aux fins de facturation de l'énergie et de la puissance demeurent les mêmes quel que soit le type de compteur installé chez le client. Aucune modification [...].

Je vais vous remettre, et ce sera C-UC-0020, un travail de simulation auquel il est fait référence dans ces questions, qui a été préparé par l'Union des consommateurs.

C-UC-0020 : Travail de simulations.

Et mes questions, évidemment, vont s'adresser principalement à monsieur Chéhadé. Seriez-vous, Monsieur Chéhadé, d'accord avec le fait qu'en principe, et c'est ce qui apparaît aux simulations, mais je pense qu'on peut le déduire en... juste y

pensant, que si on a un cycle de facturation qui est plus court, soit trente (30) jours au lieu de soixante (60) jours, un tel cycle générerait des revenus qui seraient plus élevés au tarif D1 pour une même structure tarifaire, les taux des premier et deuxième paliers?

M. STÉPHANE VERRET :

R. Je vais, avant que monsieur Chéhadé réponde à des questions peut-être plus pointues sur les calculs qui n'ont pas été effectués ici, je veux simplement faire un commentaire qui est plus général par rapport à cette question-là, parce que, effectivement, elle a été posée au niveau du dossier LAD, l'enjeu est revenu au niveau du dossier tarifaire, et je pense qu'il y a des craintes qui sont exprimées, et je souhaite être très clair et pouvoir rassurer les gens quant à l'application du trente kilowattheures (30 kWh) pendant une période bimestrielle, c'est-à-dire sur soixante (60) jours. On a répondu à des questions de la Régie sur ce sujet-là parce qu'on nous demandait nos intentions, et caetera

(12 h 01)

Et ce n'est pas de l'intention du Distributeur de modifier quoi que ce soit au niveau

de la facturation. La facturation qui va s'appliquer sur deux mois et les clients qui pourront, et sur certains mois, là je n'ai pas regardé les chiffres que vous avez produits. Mais, essentiellement, il y a deux mois durant l'année où il peut y avoir une problématique, pas une problématique, mais où un client peut bénéficier du fait qu'il ne consomme pas jusqu'à trente (30) kilowattheures tous les jours pendant certains mois, disons les mois, on peut prendre par exemple les mois de mars et les mois d'avril. Et donc il y a une certaine forme de compensation qui peut se faire par rapport à ces trente (30) kilowattheures par jour.

Donc il n'y a rien qui va changer au niveau de cette facturation-là et l'essentiel des réponses, ce qu'elle disait c'est pour des raisons d'équité justement. Ce que l'on veut éviter c'est une situation où tu as deux clients qui ont une consommation tout à fait identique et simplement par le fait qu'ils aient une facturation, un mensuel et l'autre aux deux mois, ferait en sorte qu'un client paierait plus que l'autre client. Et ça on trouve que c'est une situation qui est inéquitable. Et si un jour il y a un changement qui

sera fait, ce changement-là il sera documenté, il sera présenté à la Régie, il y aura des échanges là-dessus.

Mais pour l'instant, tant et aussi longtemps que le projet LAD n'est pas déployé, il n'est aucunement question d'apporter quelques modifications que ce soit à la facturation de la clientèle.

Q. [163] O.K. Je vous entends. Par contre, la façon dont sont libellées les conditions de service pourrait porter à confusion. Alors ça m'amène à la question, et ça m'évite plein de questions ce que vous venez de me dire, mais ça m'amène à la question est-ce que le Distributeur serait prêt à amender ses conditions de service afin de consacrer le système de facturation aux deux mois pour le mille huit cents (1800), le premier mille huit cents (1800) kilowatts de consommation sur soixante (60) jours, de consacrer ça dans les conditions de service?

R. Je pense que ça fera l'objet de l'argumentation au niveau juridique à savoir quelle est la position.

Q. [164] Mais moi je vous pose la question là.

R. Je vais finir ma réponse si vous me permettez.

Q. [165] O.K.

R. Donc c'est certain qu'au niveau de l'argumentation je pense que l'on va pouvoir établir que les conditions actuelles nous permettent de faire tout à fait ce qui est envisagé. Alors l'interprétation que l'on en fait c'est qu'elle nous permet de poursuivre avec la pratique actuelle.

Maintenant, s'il y a toujours des craintes, si la Régie nous demandait d'appliquer des modifications au niveau des conditions de service pour s'assurer que ce que je viens de dire c'est ce qui va se passer durant tout le temps de déploiement du projet LAD et jusqu'à ce qu'il y ait, s'il y a un jour une modification, on pourra proposer une modalité, des modalités au niveau des conditions de service qui pourraient venir préciser le tout. Mais le Distributeur ne croit pas que c'est nécessaire.

Q. [166] O.K.

R. Et si la Régie croit que c'est nécessaire, bien, on pourra proposer quelque chose. Mais on ne pense pas que c'est nécessaire.

Q. [167] Êtes-vous d'accord avec moi que le libellé actuel des conditions de service...

R. Vous voulez dire des Tarifs et conditions?

Q. [168] Oui oui, des Tarifs et conditions du

Distributeur. Et je suis à l'article 2. Oui, 2.6 « Structure du tarif D ». Et la suivante quarante point soixante-quatre sous (40,64¢) de redevance d'abonnement par jour, cinq point trente-neuf (5,39¢) le kilowatt pour les trente (30) premiers kilowatts par jour, et ça décrit les autres paliers. Et ça se termine en disant :

> Lorsqu'une période de consommation chevauche le début ou la fin de la période d'hiver, la prime de puissance est établie au prorata du nombre de jours de la période de consommation qui font partie respectivement de la période d'été et de la période d'hiver.
>
> S'il y a lieu, le crédit d'alimentation décrit à l'article 10.3 s'applique.

Rien dans les conditions de service ne garantit une facturation où que ce kilowatt pour les trente (30) premiers kilowatts par jour est calculé sur une base de soixante (60) jours. Et donc est cumulatif puis il peut être d'une journée à l'autre reporté. Rien dans les conditions de service ne garantie ça. Êtes-vous d'accord avec moi là-dessus?

M. ALBERT CHÉHADÉ :

R. La pratique c'est que nous ne l'avons jamais fait. Donc, comme on dit, pour des raisons d'équité on ne peut pas demain matin le faire, à moins que tous les compteurs, tout le monde soit équipé d'un compteur nouvelle génération là, on ne peut pas le faire avant la fin de l'installation de tous les compteurs. C'est ça qui ferait qu'il y a une espèce de barrière là qu'on ne peut pas franchir.

Q. [169] Mais une fois l'installation des compteurs terminée, en se basant uniquement sur les conditions de service, vous pourriez modifier votre mode de facturation sans aucun problème d'une journée à l'autre?

M. STÉPHANE VERRET :

R. Ce que l'on vous dit c'est qu'avant qu'il y ait quelques changements que ce soit qui soient faits à ce niveau-là, il y aura un dossier qui sera monté, des analyses seront faites et ça sera présenté à la Régie pour obtenir une approbation de la Régie de procéder ainsi.

Q. [170] Avant de passer à un autre sujet voulez-vous vous arrêter maintenant ou vous voulez que je continue?

LA PRÉSIDENTE :

Non, je pense qu'on va prendre la pause tout de suite. Il est midi et cinq (12 h 05) à mon ordinateur. Alors on va revenir ici pour une heure et cinq (13 h 05).

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

_____

13 h 10

REPRISE DE L'AUDIENCE

LA PRÉSIDENTE :

Rebonjour.

Me HÉLÈNE SICARD :

Q. [171] Rebonjour. Donc rebonjour tout le monde. Je vous amène, je vous demande de prendre la pièce C-UC-18, qui était les tableaux où on parle des investissements prévus et réels. On constate quand on regarde ces chiffres tirés des dossiers tarifaires précédents que pour l'ensemble des investissements, les montants réels des années historiques, soit deux mille six (2006) nous avions sept cent cinq point huit millions (706,5 M$), deux mille sept (2007) sept cent trente-deux point un millions (732,1 M$), deux mille huit (2008) six cent soixante-quatorze point cinq (674,5 M$) et deux mille neuf (2009) sept cent onze (711 M$) puis

deux mille dix (2010) sept cent vingt-trois point quatre (723,4 M$).

On constate donc une progression, mais qui demeure modérée de ces investissements pour les années deux mille six (2006) à deux mille dix (2010). Considérant le ralentissement de la croissance de la demande et on a eu des révisions à la baisse des prévisions au cours de ces années, comment expliquez-vous le niveau beaucoup plus élevé des investissements prévus pour l'année deux mille onze (2011) qui est huit cent soixante-neuf point deux (869,2 M$) et deux mille douze (2012) neuf cent cinquante-six point six (956,6 M$)?

M. RÉMI DUBOIS :

R. Donc je pense qu'on a assez bien exprimé les besoins d'investissement au niveau de la preuve HQD-8, Document 5. Mais clairement la hausse qui, qui se pointe en deux mille onze (2011), deux mille douze (2012) c'est lié à la croissance de la demande.

Mais on va vous l'expliquer plus sur le principe du réseau comme tel. Donc outre l'abonnement qui nécessite effectivement des investissements pour le branchement comme tel, je pense que vous n'êtes pas sans savoir si vous avez

suivi le dossier du Transporteur qu'il y a beaucoup, beaucoup de travaux qui sont requis en amont sur le réseau pour prendre en charge la nouvelle clientèle et ce qu'elle consomme, donc en termes de, en termes de puissance et d'énergie.

Donc conséquemment il y a énormément de travaux qui sont faits chez le Transporteur de postes, de postes satellites qui sont refaits ou carrément neufs ou complètement redesignés avec l'ajout de puissance de transformateurs et autres. Et conséquemment, pour le Distributeur bien ça se traduit par des investissements sur l'ensemble du réseau.

Donc tous les départs de lignes et le transfert de charge qui est nécessaire pour la prise en charge de l'ensemble des clients. C'est ce qui explique essentiellement la hausse qu'on observe particulièrement en deux mille douze (2012).

À titre d'information au niveau des projets là qui font l'objet de demandes spécifiques, on en a une quinzaine de postes autant qui sont déjà autorisés à la Régie, mais enfin de postes ou de travaux inhérents aux postes du Transporteur puis il y en a peut-être une dizaine qui sont à venir

dans les prochaines années.

Donc ça vous donne un peu le profil de ce qui est nécessaire sur, sur l'ensemble du réseau pour faire face à la croissance des besoins.

Q. [172] Parmi les investissements plus grands que dix millions (10 M$) prévus pour chacun des dossiers tarifaires dont on vient de parler, si on distingue ceux déjà autorisés de ceux à autoriser, on constate que la part des investissements à autoriser passe de huit point quatre (8,4) en deux mille sept (2007) à cent vingt-trois point deux (123,2) en deux mille onze (2011) et cent trois point neuf (103,9) en deux mille douze (2012).

Est-ce que vous allez me donner la même explication pour la progression?

R. Je m'excuse, je ne vous suis pas du tout. Où est-ce, est-ce que vous êtes dans la pièce à quelque part?

Q. [173] O.K. Si vous prenez le document C-UC-0, j'aurais dû vous le dire, je m'excuse, vous tournez la page, vous avez la deuxième page, C-UC-18, vous avez les investissements prévus de plus de dix millions (10 M$).

Et si on regarde les investissements à autoriser, par rapport à ceux qui sont autorisés,

vous avez en deux mille sept (2007) huit point quatre (8,4), deux mille huit (2008), vingt-sept point un (27,1) pour arriver en deux mille douze (2012) à cent trois point neuf (103,9).

Alors et on constate qu'entre deux mille onze (2011) et deux mille douze (2012) il y a une légère décroissance. Mais en fait il y a une décroissance de presque vingt millions (20 M). Comment est-ce que vous expliquez la progression puisqu'on passe de huit point quatre (8,4) en deux mille sept (2007) à cent trois (103) en deux mille douze (2012)?

R. Bien je ne suis pas sûr que je vais être capable de vous répondre de façon correcte dans la mesure où les investissements à autoriser, je n'ai jamais pensé que quand on se tasse dans le temps, on les fait autoriser. Donc je ne suis pas sûr de pouvoir retracer votre profil de dollars qui est là.

Par contre, ce qu'on A en preuve au dossier aux tableaux 6 et 7 ça vous donne je pense assez bien les dossiers qui sont déjà autorisés. On pourrait faire le décompte, colonne par colonne, et les comparer à ceux qui sont à autoriser, vu d'aujourd'hui, enfin vu lors du moment de la préparation du présent dossier.

Donc le gros de l'explication s'explique évidemment par le projet LAD qui vient très fortement influencer les montants.

Q. [174] O.K.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Et dans la mesure où les, les projets dont on discute sont des projets au-dessus de dix millions (10 M$), donc sont des projets ponctuels, je pense que dans les premières années de la réglementation du Distributeur il y a eu quand même peu de projets au-dessus de dix millions (10 M$) qui ont été déposés par le Distributeur.

Puis là on voit avec, avec, comme le décrivait monsieur Dubois, l'ensemble des investissements qui sont requis sur le, sur le réseau. On en voit de plus en plus, on a vu, même au courant de l'année deux mille onze (2011), il y a plusieurs dossiers d'investissement au-dessus de dix millions (10 M$) qui ont été déposés à la Régie.

13 h 15

Alors les besoins sont plus grands à ce niveau-là.

Me HÉLÈNE SICARD :

Q. [175] O.K. Êtes-vous capable de me dire... Je vous

remercie, Monsieur Verret. Êtes-vous capable de me dire quelle est la part exacte des investissements prévus pour les années deux mille onze (2011) et deux mille douze (2012) qui sont, de fait, associés au projet LAD?

Vous avez un tableau là qui est le tableau 7 de la pièce B-41, page 13, où on indique quatre-vingt-neuf point trois millions (89,3 M$) pour le projet LAD.

R. Est-ce que vous pouvez nous traduire B-41 à HQD ou quelque chose?

Q. [176] Vraiment! HQD-8, Document 5.

R. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

« Bygones are bygones », hein! Il va falloir s'habituer.

Me HÉLÈNE SICARD :

Ou nous allons être condamnés à utiliser deux références à chaque fois. On va ajouter ça au temps de questions.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Donc, on est rendu à 8-5. C'était quelle page?

Q. [177] HQD-8, Document 5, pages 13.

R. 13.

Q. [178] Vous mettez là, je vois, il y a un montant de

quatre-vingt-neuf point trois millions (89,3 M$) pour le projet LAD. Est-ce que c'est tous les coûts du projet LAD, pour deux mille douze (2012)?

Mme LYNNE RAYMOND :

R. C'est le budget d'investissement...

Q. [179] À autoriser.

R. ... à autoriser pour deux mille douze (2012).

Q. [180] Pour deux mille douze (2012). Donc, quatre-vingt-neuf point trois (89,3 M$) du cent trois point neuf (103,9 M$) serait LAD? Oui? C'est parce que vous...

R. Oui.

Q. [181] La sténo ne prend pas le...

R. Les autres sont listés ici.

Q. [182] O.K. Maintenant, dans ces coûts de quatre-vingt-neuf point trois (89,3 M$), est-ce que les coûts de l'IMA sont inclus?

M. RÉMI DUBOIS :

R. IMA et LAD égal, un égal l'autre.

Q. [183] Donc, dans quatre-vingt-neuf point trois (89,3 M$), j'ai aussi les coûts de l'IMA?

R. IMA et LAD, vous pouvez les interchanger.

Q. [184] Pour vous, c'est la même chose.

R. C'est exactement la même chose.

Q. [185] O.K. Bon. Est-ce qu'il y a d'autres coûts

associés au projet LAD, à part ceux de l'IMA, qui sont inclus en deux mille douze (2012)?

Mme LYNNE RAYMOND :

R. On a un élément spécifique pour LAD.

Q. [186] Vous allez me référer à une pièce là, je vois.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Pendant qu'on trouve les montants exactement, je veux juste revenir sur l'inclusion des montants associés à LAD là, pendant qu'on cherche les chiffres. Essentiellement, ce que vous venez de nous pointer au tableau 7, on voit, ce sont les investissements qui sont prévus, donc l'enveloppe pour un projet au-dessus de dix millions (10 M$) investissements. Ce ne sont pas - là je fais le lien tout à l'heure avec la discussion qu'on avait au niveau des mises en service là.

Q. [187] Oui, oui. C'est pour mise en service.

R. Hein, ce ne sont...

Q. [188] Je me tiens loin des mises en service là pour le moment.

R. Parfait.

Q. [189] En effet.

R. Et donc ici, c'est le volet investissement...

Q. [190] Oui.

R. ... qui ne se traduit pas en mise en service essentiellement en année deux mille douze (2012). Et il y a le volet charge également que madame Raymond va vous fournir l'information.

Q. [191] Juste parce que je suis curieuse, Monsieur Verret. Vous n'avez pas de mise en service de LAD prévue en deux mille douze (2012)? Puisque vous avez soulevé la question par curiosité.

M. MARCEL BOYER :

R. Oui, parce que durant le projet pilote, on installe quelques compteurs, donc...

Q. [192] O.K. Au niveau des projets pilotes.

R. Mais, c'est marginal.

Q. [193] O.K. Alors, oui.

Mme LYNNE RAYMOND :

R. La pièce HQD-7, Document 1, page 8, on voit qu'il y a un montant de...

Q. [194] Donnez-moi deux secondes. Voilà! Oui. Oui, Madame.

R. Oui. Ici, j'ai un montant de dix-huit point sept millions (18,7 M$), un montant de dix-huit point sept (18,7 M$) et j'ai d'autres comptes aussi qui sont affectés, les amortissements.

Q. [195] HQD-7, vous m'avez dit...

R. Oui.

Q. [196] ... Document 1?

R. Document 1, page 8.

Q. [197] Oui.

R. Le tableau 3.

Q. [198] Oui.

R. Dernière ligne.

Q. [199] Lecture à distance, O.K., Phase 1, dix-huit point sept (18,7 M$).

R. Exact.

Q. [200] O.K. Alors, ce sont ces montants-là qui seraient comptabilisés dans les investissements.

R. Non. Ça, c'est aux charges d'exploitation.

Q. [201] O.K. Maintenant, qu'en est-il des coûts d'achat et d'entreposage des compteurs qui ont déjà été livrés au Distributeur?

(13 h 21)

Où et comment sont traités ces coûts-là?

R. J'ai un compte de frais reportés.

Q. [202] O.K. Advenant que le projet LAD phase 1 soit refusé, qu'adviendrait-il des coûts d'acquisition et d'entreposage, donc de votre compte de frais reportés?

Me ÉRIC FRASER :

La question est très hypothétique puisque le dossier n'est pas encore en délibéré. Puis c'est

les règles comptables qui vont s'appliquer. Je ne sais pas où on s'en va avec toutes ces questions présentement. Qu'est-ce qu'on va faire si le projet est refusé ce n'est pas une question que j'accepterais dans le cadre du présent dossier.

Me HÉLÈNE SICARD :

Dans le contexte où c'est des charges, c'est des frais, c'est des montants qu'on a au dossier tarifaire pour un projet qui, justement, n'est toujours pas autorisé, je comprends qu'il est en processus. Mais on prend pour acquis que le processus ne présume pas de la décision. On sait ce qui va arriver si c'est accordé. On est curieux et on aimerait savoir ce qui va arriver si c'est refusé. Ce sont des montants importants.

LA PRÉSIDENTE :

En fait c'est...

Me ÉRIC FRASER :

Bien, à ce moment-là il y a une question, qu'est-ce qui se passe si on n'inclut pas LAD dans le dossier tarifaire cette année. C'est ça la question? Posez-la directement.

Me HÉLÈNE SICARD :

Je ne suis pas rendue là. Je ne suis pas rendue là. Je posais la question...

Me ÉRIC FRASER :

Non, mais ça irait tellement plus vite si c'est ça où vous vous en allez.

LA PRÉSIDENTE :

Si vous pouvez relier au dossier tarifaire deux mille douze (2012) on apprécierait beaucoup. Juste parce que là je comprends que la question est hypothétique, mais la question où on pense que vous vous en allez aussi c'est savoir quel est l'effet sur le présent dossier.

Me HÉLÈNE SICARD :

Voilà!

LA PRÉSIDENTE :

Alors si vous pouviez diriger vos questions dans ce sens-là on apprécierait.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Alors si l'effet... Je peux?

Me HÉLÈNE SICARD :

Q. [203] Oui, allez-y.

R. Si l'effet est de savoir quel est l'effet sur le présent dossier, ça je peux répondre à cette question-là. Je ne répondrai pas à la question s'il n'est pas autorisé parce que je pense que c'est un très bon dossier et on espère que la Régie va l'approuver. Mais la mécanique a été très bien

décrite dans la preuve, c'est-à-dire que nous avons prévu les coûts associés au projet LAD. Et je pense qu'au niveau du revenu requis globalement il y a près de quarante et un millions (41 M$) qui sont associés à ce projet-là. Et ce que l'on a présenté à la Régie c'est que dans la mesure où la décision de la Régie ne serait pas rendue avant la décision tarifaire, ce qui est proposé c'est que les coûts seraient retirés du dossier tarifaire, donc il n'y aurait aucun impact sur les tarifs pour l'année deux mille douze (2012) et ces coûts-là seraient placés dans un compte de frais reportés en attendant la décision de la Régie puis on reviendrait par la suite dans une année subséquente avec la disposition de ce compte-là. Et donc ça c'est clairement la mécanique qui est prévue au dossier.

Alors ce n'est pas une question d'autoriser ou non, c'est une question d'avoir une décision de la Régie avant la décision auprès du dossier tarifaire. Donc, même si le projet est toujours en cours d'étude et que la décision n'est pas rendue avant la décision tarifaire, les coûts seront retirés du dossier tarifaire.

Q. [204] Ça c'est pour le quarante et un millions

(41 M$). Mais je comprends que beaucoup d'achats et d'entreposages, selon la réponse que l'on vient de me donner juste avant la vôtre, sont déjà dans un compte de frais reportés. Alors ces coûts-là ne sont pas inclus dans ce quarante et un millions (41 M$) là?

R. Tous les coûts associés au projet LAD, incluant la disposition du compte de frais reportés sont inclus. Donc le montant que je vous ai donné c'est l'ensemble des coûts du projet LAD qui a un impact en deux mille douze (2012). Alors, si la décision de la Régie n'arrive pas à temps pour la décision dans le dossier tarifaire, c'est tout le dossier tarifaire qui sera nettoyé des coûts associés à LAD, que ça soit au niveau des charges, que ça soit au niveau des investissements. Tout sera retiré et il n'y aura aucun impact tarifaire deux mille douze (2012) basé sur le dossier, que le dossier LAD pourrait avoir.

Q. [205] O.K., je vous remercie. Maintenant je vous réfère à la pièce B-0066. C'est facile celle-là on y réfère souvent, c'est HQD-14, Document 1.1, les réponses à la page 59. Le budget des investissements deux mille douze (2012) de moins de dix millions (10 M$), c'est ce que vous nous dites,

se situe entièrement au niveau de l'enveloppe globale liée à la croissance de la demande, HQD-8, Document 5, pages 10 et 11 :

> L'augmentation du nombre de nouveaux clients, et par le fait même, l'augmentation de la charge sur le réseau du Distributeur, font une pression à la hausse sur les besoins d'investissement en croissance.

Comment pouvez-vous réconcilier les taux d'augmentation annuelle deux mille dix-deux mille douze (2010-2012) du montant des projets d'investissement de moins de dix millions (10 M$) avec l'évolution de la demande des clients charge locale pour ces mêmes années?

M. RÉMI DUBOIS :

R. Maître Sicard, je vais répéter ce que je vous ai dit tout à l'heure.

Q. [206] O.K. Oui oui, allez-y.

R. Ça va?

Q. [207] Oui oui.

R. Donc ce qui est écrit là, je vais le répéter dans d'autres mots. Donc outre que les abonnements, les abonnements se traduisent inévitablement par des investissements pour le Distributeur. Il faut tirer

un fil, il faut mettre un compteur puis il faut s'assurer que l'électricité soit rendue dans chacun des logements. Outre ces dépenses-là, ce que l'on vous dit c'est que depuis plusieurs années on a eu des phénomènes de croissance importants au niveau des abonnements, quarante (40 000), cinquante mille (50 000) par année, soutenus. Et on est rendu à des étapes où il faut travailler en amont sur le réseau au même titre que chez notre Transporteur d'ailleurs pour prendre en charge l'ensemble de ces nouveaux clients-là et ce qui vient avec, c'est-à-dire la demande qui vient en terme d'électricité. Donc il faut travailler sur le réseau. Donc ça se traduit par des transferts de charge, réallocations des différentes artères pour aller chercher les poches de consommation.

13 h 28

R. Ça va vers des nouveaux projets de postes autant en pérennité qu'en croissance, ajouts de transfo, et dans le cas du Distributeur c'est des artères nouvelles aussi qui partent de chacun des postes, donc... On est rendu dans ces types d'équipements là.

Donc quand on parle de business par paliers, on est là-dedans pour quelques années avec

tous les dossiers dont on parle qui devront être autorisés ou qui le sont déjà en vertu du dix millions (10 M) et plus. Donc c'est vraiment, c'est vraiment tout ce qui est en amont du réseau.

Q. [208] Mais j'étais dans le moins de dix millions (10 M) c'est juste que votre réponse est la même que pour celle du plus de dix millions (10 M), c'est ça?

R. Excusez-moi, j'étais parti sur l'autre côté. C'est bon je reviens.

Q. [209] Ma question, cette question-ci touchait le moins de dix millions (10 M). La question précédente c'était pour le plus de dix millions (10 M), mais...

R. C'est exactement la même chose. Ce n'est pas tous les projets qui ont nécessairement plus de dix millions (10 M). Il y a beaucoup de projets, de départs de lignes qui peuvent être sept, huit millions (7-8 M), puis ils s'inscrivent là-dedans parfaitement.

Q. [210] O.K. Maintenant dans la décision D-2011-028, aux pages 101 et 102, la Régie réitérait sa demande au Distributeur de développer un indicateur reliant les investissements à la qualité du service fourni ainsi qu'une description détaillée du concept

d'outil d'aide à la décision envisagé afin de répondre à cette préoccupation.

En réponse à la question 23.1 de toujours la pièce B-066, à la page 60, Hydro-Québec mentionne :

> [...] la méthodologie présentée à l'annexe 1 de la pièce HQD-8, document 5, du dossier R-3740-2010,

et vous ajoutez :

> L'outil « ODEMA » a été développé en support à cette méthodologie, dans le but de préciser le niveau d'investissement assurant la pérennité à long terme du réseau.
>
> [...]
>
> Actuellement, l'outil est fonctionnel pour l'actif « structures civiles ». Son apport à l'évaluation globale des investissements en maintien des actifs pour 2012 est de l'ordre de 5 %.

J'ai, on a peut-être mal compris votre réponse là, mais expliquez-moi comment un outil qui est déjà existant dont la contribution à l'évaluation globale des investissements en maintien des actifs pour deux mille douze (2012) est de cinq pour cent

(5 %) seulement, constitue une réponse à ce qui est formulée par la Régie dans sa décision, D-2011-028, à l'effet de développer un indicateur reliant les investissements à la qualité du service fourni?

R. Ça va être difficile d'avoir une réponse courte. Donc si vous me permettez je vais devoir prendre un petit peu de temps d'antenne pour vous exprimer un peu plus la, je dirais, la recette de toute l'histoire de l'outil versus la planif et les indicateurs.

L'outil dont on parle c'est un outil de développement. On a parlé à certains égards de prototype, maintenant on parle vraiment d'un outil qui est puissant, qui est utilisé dans les besoins de pérennité du réseau.

La beauté de cet outil-là c'est qu'il va chercher de l'information dans les différents systèmes de l'entreprise. De l'information qui nous permet trois choses, d'échantillonner notre parc, d'aller chercher l'inventaire, on disait tantôt une business de volume, donc pour aller chercher l'inventaire de tous nos équipements dans le réseau.

Il faut surtout leur attribuer un âge, donc la démographie de cet inventaire-là et son taux de

vétusté ou son taux de fonctionnement. On va chercher ça dans des systèmes d'exploitation du réseau, donc au sortir des pannes, des choses de cette nature-là.

Ça nous permet, on a une certaine lecture des équipements dans le réseau pour savoir ce qu'il en est et on fait du relevé terrain à certains égards, donc pour aller chercher toutes ces informations-là.

Ce que l'outil permet de faire c'est d'optimiser nos stratégies de maintenance et de pérennité en mettant côte à côte l'âge de notre parc, comment il se déplace dans le temps en termes de démographie, donc en termes de déplacement de la courbe et son niveau de vétusté ou son niveau de remplacement possible.

On peut le confronter à des analyses de risques sur différentes facettes en termes de fiabilité. Évidemment, il y a la composante coûts qui vient avec. Donc ça nous aide à prendre les décisions sur le meilleur moment pour investir où c'est mieux de mettre en maintenance sur certains aspects.

Ce qui a été fait jusqu'à date, on l'a travaillé beaucoup avec les poteaux dans les

premiers temps. Donc on est allé chercher vraiment tout ce qu'il y avait au niveau de la stratégie de remplacement de poteaux. Donc inspection et injection pour leur donner une vie de vie optimale. Donc c'est déjà un bout de réglé sur la structure aérienne.

On a fait le même exercice avec cet outil-là pour le civil. Donc le civil vous avez vu passer aussi il y a des éléments spécifiques dans le temps, où on va inspecter les différentes installations pour mettre le tout conforme et le tout sur une base durable. Donc ça vient optimiser cet aspect-là.

Et ce qu'on compte faire de l'outil par la suite c'est tout le reste. Donc tout ce qui s'appelle interrupteurs, disjoncteurs, sectionneurs et autres, donc toute la partie mécanique de notre réseau qui elle aussi doit être optimisée en termes de maintenance, autant en termes préventifs que correctifs.

Donc un long préambule pour vous dire que cet outil-là ne met pas en cause la métho de planification des investissements, mais assurément nous permet d'optimiser ça selon les types d'équipements qu'on regarde.

Q. [211] Si je comprends bien votre réponse que vous venez de me donner et celle qui est écrite, alors c'est que vous utilisez l'ODEMA pour évaluer l'état de vos investissements.

Vous allez procéder à l'évaluation éventuellement avec cette méthode-là de tous vos investissements, mais pour le moment vous n'en auriez couvert que cinq pour cent (5 %). Est-ce que je comprends bien que c'est ce que vous vouliez dire par là?

R. Le cinq pour cent (5 %) c'est la partie structure civile essentiellement. Mais rassurez-vous...

Q. [212] Et ça vous l'avez effectuée?

R. Bien enfin on a utilisé l'outil pour s'assurer de faire ce qu'on fait présentement, donc des mesures d'inspection, on est autour de mille (1000), mille (1000) puits d'accès par année, on a à peu près treize mille (13 000) à ce qu'on escompte comme étant des structures qu'il faudrait revérifier et au besoin mettre, mettre un petit peu de travaux là-dessus, je pense qu'on a six ou sept millions (6-7 M) aux investissements de prévus pour ça.

Mais ce qu'on veut surtout faire c'est par la suite optimiser l'ensemble des équipements qu'on a, on a, je pense qu'on a au-dessus de cinq cent

mille (500 000) transfo et je vous fais grâce des détails, mais il y en a, il y en a un puis un autre.

Donc l'idée c'est d'utiliser le même outil pour croiser ces informations-là puis nous donner une stratégie intégrée, optimale de nos investissements.

13 h 34

Q. [213] Mais, est-ce que je comprends bien là, c'est parce que j'essaie de situer par rapport à la réponse et le cinq pour cent (5 %). Vous avez fait ça pour cinq pour cent (5 %) et il vous reste quatre-vingt-quinze pour cent (95 %) auquel l'outil peut s'appliquer puis...

M. RÉMI DUBOIS :

R. Bien, au niveau des poteaux, c'est réglé, donc c'est réglé au sens où on a un très bon aperçu de ce qu'il faut faire au niveau de nos poteaux, donc on a déjà réglé ça. On a demandé des sommes à chaque année. On inspecte et on réinjecte des poteaux à raison de cent vingt ou cent trente mille (120-130 000) poteaux par année. Ça n'a pas été fait avec l'outil de base, mais ça a été corroboré avec cet outil-là. Ce qui a été nouveau, c'est au niveau du civil dont vous faites mention. Donc, je

pense, ça, c'est vraiment la première application qui a été faite, et ce qu'on fera, c'est avec le reste.

Ce qui va être aussi amusant à faire, c'est de croiser le tout. Donc, la stratégie avec les poteaux, c'est le fun, mais les poteaux ont des infrastructures à leur tête, donc voir comment on fait pour optimiser la stratégie d'investissements avec la quincaillerie qui est sur chacun des artères.

Q. [214] J'apprécie votre réponse, je répète ma question. Dans votre réponse ici là, ce qui me préoccupe, c'est vous faites rapport... son apport à l'évaluation globale des investissements en maintien des actifs de douze pour cent (12 %) est de l'ordre de cinq pour cent (5 %). Est-ce que le quatre-vingt-quinze pour cent (95 %) qui n'est pas là, l'apport, il va être fait? Est-ce qu'il est applicable? Est-ce qu'il peut être fait?

R. Il va être fait, rassurez-vous que ça va être fait.

Q. [215] Quand ça va être fait?

R. C'est fait sur une base régulière déjà. Ce qu'on s'entend là, c'est la partie nécessaire aux investissements pour la partie civile, on parle de cinq pour cent (5 %). On a un budget d'à peu près

cent vingt ou cent trente millions (120-130 M$) en maintenance. Donc, tous les autres équipements sont couverts là-dedans. Il y a des stratégies pour inspecter et... plus qu'inspecter, mais faire des réparations d'équipements sont aussi au dossier. Mais, ce que je vous dis juste, c'est que cet outil-là, on voulait juste vous situer en termes de point relatif.

Q. [216] O.K. Et une fois que vous allez avoir fait ça, et je présume que ça va être un travail récurrent à d'année en année? Ou...

R. On pense qu'une fois qu'on va avoir fait le tour de tous nos différents équipements, donc là on a fait la... on a fait l'infrastructure souterraine. On a fait l'infrastructure aérienne. Et là on s'intéresse à ce qu'il y a dessus ou ce qu'il y a dedans, donc tout ce qui est dans les airs versus tout ce qui est au sol pour trouver la meilleure stratégie de maintenance et de pérennité de ces équipements-là, avec ce que je vous disais là, la démo, la vétusté et le fonctionnement de ces équipements-là. Une fois qu'on aura tout couvert, on a dit dans le dossier deux mille douze (2012) ou deux mille quatorze (2014), de mémoire, bien, on aura un outil performant qui nous permettra de

peaufiner nos stratégies de maintenance.

Q. [217] Et une fois que tout ça va être fait une première fois, est-ce que vous allez en tirer des indicateurs ou un indicateur quelconque là pour aider à voir le lien entre les investissements et la qualité du service fourni?

R. Ce qu'on va assurément tirer, c'est une meilleure stratégie d'investissements encore plus ciblée en termes d'optimisation de notre pérennité du parc. Mais, l'indicateur comme tel au niveau de la fiabilité, on en a déjà parlé là, la complexité que ça a par rapport à d'autres... ce qu'on essaie de dire, ce qu'on a déjà dit et qu'on va répéter, c'est que l'investissement lui-même n'explique pas tout en matière de fiabilité du réseau.

Q. [218] Je comprends, mais l'indicateur qui était demandé par la Régie c'étaient les investissements en relation avec la qualité du service fourni. Je comprends de votre réponse et de cette réponse-là que vous n'avez pas l'intention d'en faire comme tel, c'est ça?

R. On est toujours à la recherche de solution de cette nature-là qui aurait une espèce de taper sur le bouton, puis t'as la réponse, mais ce n'est pas aussi simple que ça. Donc, c'est clair que l'indice

de continuité là qui est vraiment notre indicateur de fiabilité sur le réseau, on le regarde sous différents aspects. Quand on parle de nos équipements, on parle beaucoup du taux de défaillance de ces équipements-là, hein! Le « failure » là, c'est-à-dire la portion mécanique ou technique qui fait en sorte que l'équipement va céder, puis il va causer une panne. Mais, vous savez sans doute que les autres événements qui procurent les pannes, comme les tempêtes ou les végétations ou ces choses-là font aussi partie de notre préoccupation en matière de fiabilité. Donc, un outil ou un indicateur qui fait le lien direct entre ce que j'investis et l'indice de continuité, on cherche toujours de façon... de façon à pouvoir trouver quelque chose qui est optimal là, mais ce n'est pas... ce n'est pas aussi simple qu'on le dit.

Q. [219] Bon. Donc, il n'y en a pas, autre ce système ODEMA là, il n'y a pas d'indicateur comme tel en préparation à l'heure actuelle.

R. Bien, je vous répète, c'est un outil qui va nous permettre d'optimiser nos stratégies de maintenance et conséquemment d'investissements pour atteindre nos objectifs de fiabilité qui, lui, se mesure en

minute d'interruption de service chez nos clients.

Q. [220] O.K. Je vais vous référer pour deux minutes à la preuve de UC, au mémoire préparé par l'analyste Jean-François Blain. Il s'agit de la pièce C-UC-0012, et je serai à la page... aux pages 21 et 22. Il s'agit des interruptions de service et principalement des ententes de paiement.

Alors, au bas de la page 21, nous avons écrit - et c'est tiré de données et d'informations qui étaient au dossier tarifaire précédent :

> Le nombre d'ententes de paiement a subi une diminution radicale entre 2007 et 2008 [...] une augmentation en 2009 [...]
>
> La diminution [...] prononcée des ententes de paiement en 2008 est consécutive à l'implantation du système SAP, ce que confirmait le distributeur dans son Bilan 2008 des ententes de paiement. [...]

Puisque quand vous avez installé le système SAP et qu'il y a eu des difficultés, vous avez réalloué du personnel qui était aux ententes de paiement au service SAP. Ma question est : est-ce que les gens

qui étaient affectés aux ententes de paiement et qui ont été mis sur le SAP ont été retournés aux ententes de paiement, et si oui, depuis quand?

13 h 40

R. Ça fait longtemps, les affectations, ça a été temporaire, le temps de l'implantation. Vous remontez à deux mille huit (2008). On est rendu fin deux mille onze (2011). Donc la réponse est oui.

Q. [221] Ils ont été retournés?

R. Oui, tout à fait.

Q. [222] Comment est-ce que vous expliquez à ce moment-là que le nombre d'ententes de paiement entre deux mille huit (2008) puis après ça deux mille neuf (2009) semble avoir diminué?

R. Par un changement de stratégie, parce que le but, ce n'est pas de faire des ententes. Le but, c'est de pouvoir collecter nos comptes, d'encaisser nos sommes. Puis il y avait plusieurs ententes qui étaient faites pour lesquelles on s'apercevait qui n'étaient pas respectées. Après deux mois, l'entente n'aboutissait pas. Le client revenait avec une nouvelle entente, puis une nouvelle entente. On pouvait signer jusqu'à trois ententes dans une année. Donc, présentement, on n'accepte pas de signer plus qu'une entente par année par

client pour éviter justement des ententes à répétition, parce que certains clients avaient compris qu'en signant plus qu'une entente, bien, ils pouvaient éviter de se rendre jusqu'à l'interruption de service, exemple.

Q. [223] Alors, je dois comprendre que si vous ne signez pas une deuxième entente, si un client ne respecte pas l'entente de paiement, il peut faire face à l'interruption en dehors de la période d'hiver?

R. Le but, ce n'est pas de faire une interruption. Dans notre processus, vous savez qu'on a cinq étapes. On a l'avis de rappel, l'avis de retard, l'avis d'interruption. Avant l'avis de retard, on a des appels téléphoniques à toutes les deux semaines. Donc, on est en contact permanent avec nos clients. Mais en dernier recours, effectivement, si le client décide de ne pas nous payer, oui, on peut se rendre jusqu'à l'interruption de service.

Q. [224] C'est parce que j'essaie de voir, là, le processus que vous me décriviez, les cinq étapes, je comprends, puis corrigez-moi si j'ai tort, que, ça, c'est un processus que vous suivez sur la facturation? Une fois qu'il y a une entente de

paiement, est-ce que vous reprenez tout ce processus-là si l'entente de paiement n'est pas respectée?

R. Non. Si l'entente de paiement n'est pas respectée, on ne fait pas d'autres ententes de paiement. Il y a une entente de paiement par année.

Q. [225] C'est ça. Puis est-ce que vous envoyez, si l'entente de paiement n'est pas respectée, les mêmes avis puis les téléphones dont vous me parliez tout à l'heure, ou si vous interrompez tout simplement si l'entente de paiement n'est pas respectée?

R. Avant toute interruption, il y a un avis de retard, un avis d'interruption, puis après ça il y a une interruption de service.

Q. [226] Même s'il y a eu entente de paiement?

R. Tout à fait.

Q. [227] À condition qu'elle ne soit pas respectée?

R. À condition que l'entente de paiement ait été échouée.

Q. [228] Et pouvez-vous nous expliquer pourquoi les comptes à recevoir continuent d'augmenter malgré le fait que vous interrompez quand même maintenant plus souvent?

R. Ça dépend de quels comptes à recevoir vous parlez.

Q. [229] Je parle de la clientèle résidentielle.

R. Ça dépend quelle strate vous regardez. Parce que si on regarde les comptes à recevoir en bas de trente (30) jours, en bas de cent vingt et un (121) jours, nos comptes à recevoir ont diminué. Par contre, si vous regardez les vieux comptes à recevoir, ceux de trois cents (300) jours et plus, en haut de cent vingt et un (121) jours, parce que les statistiques à la Régie, on leur donne cent vingt et un (121) jours et plus, effectivement, en valeur absolue, ils ont augmenté. On s'aperçoit qu'actuellement, on les a contenus en termes de nombre d'abonnements, ça a légèrement diminué. Sauf qu'en valeur absolue, ils ont augmenté. Mais c'est un peu la...

Q. [230] C'est à cause du plus de cent vingt (120) jours que ça a augmenté?

R. Oui, tout à fait. Tout à fait. Parce que, en bas de cent vingt (120) jours, c'est un peu notre stratégie qu'on a adoptée au cours des deux dernières années. Ce qui est important en recouvrement, c'est de ne pas laisser vieillir les dossiers. Quand on travaille au niveau des comptes plus jeunes, on a beaucoup plus de succès. Malheureusement, les comptes actuellement qui sont plus vieux datent un peu de deux mille huit (2008),

deux mille neuf (2009), de la récession. C'est plus compliqué en termes de recouvrement.

Mais en termes de succès, on considère que malgré les difficultés économiques actuelles, là, vous allez me dire que la récession est derrière, mais on sait que le taux d'endettement est très élevé actuellement, puis les ménages canadiens, les ménages québécois. Donc, ce n'est pas facile.

Le fait aussi qu'on n'interrompe pas l'hiver, on sait qu'à la sortie de l'hiver, nos comptes d'électricité sont très élevés, donc c'est sûr que nos clients, les consommateurs ont des choix à faire en termes de paiement. Nous, on doit se positionner parmi eux. Donc, c'est sûr que des avis de rappel, on en envoie pour à peu près un million deux cent mille (1,2 M) par année. On en envoie à peu près cent mille (100 000) par mois. On est très actif en termes de recouvrement. Mais ça a des limites aux avis qu'on peut envoyer, puis aux téléphones qu'on peut faire à chaque semaine.

Q. [231] Je vais vous poser une question pratique pour savoir comment se fait le comptage des délais, quand vous nous dites « un compte est dû à cent vingt et un (121) jours ». Si un client reçoit, par exemple, une facture qui est un estimé, il reçoit

une facture aux deux mois, et il reçoit son estimé parce que, pour une raison ou pour une autre, le compteur est à l'intérieur, le client n'est jamais là, et vous ne l'avez pas lu, et il ne paie pas cette facture-là. Comment est-ce que vous calculez votre cent vingt et un (121) jours? Est-ce que c'est à partir du moment où la facture a été reçue par le client ou c'est la période de facturation? Le cent vingt et un (121) jours, il part de quoi, de quand?

R. Que la facture soit estimée ou réelle, ça change rien.

13 h 47

Q. [232] O.K. On établit ça. Maintenant le cent vingt et un (121) jours il part d'où? Quand vous mettez vos comptes plus de trente (30) jours, plus de soixante (60) jours, cent vingt et un (121) jours, on part d'où?

M. MARCEL BOYER :

R. À partir de la date d'émission de la facture. Mais l'échéance de la facture c'est vingt et un (21) jours. Les gens ont vingt et un (21) jours pour payer leur facture pour ne pas avoir de frais d'administration à payer.

Q. [233] O.K. Alors ce n'est pas la date d'échéance de

la facture sur laquelle on calcule le cent vingt et un (121) jours, c'est la date d'émission de la facture?

R. En principe c'est la date d'émission de la facture.

Q. [234] Mais je vous pose la question.

R. La facture est payable à partir, on donne vingt et un (21) jours de grâce pour ne pas faire payer de frais d'administration. Mais une facture lorsqu'elle est émise elle commence à courir.

Q. [235] O.K. Mais je ne discute pas avec vous, croyez-moi. Je veux juste savoir où part le délai du calcul de cent vingt et un (121) jours. C'est l'émission de la date de la facture, c'est ça?

R. Oui.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Sicard.

Me HÉLÈNE SICARD :

Oui.

LA PRÉSIDENTE :

Je ne veux pas vous interrompre inutilement et je sais que vous modulez votre temps, mais je commence à être un peu inquiète.

Me HÉLÈNE SICARD :

Je vais vous dire que je vais vérifier puisque vous le demandez, je pense avoir quelques courtes

questions sur deux petits sujets, les compteurs croisés puis la redevance d'abonnement. Je vais faire vite.

LA PRÉSIDENTE :

D'accord. Merci.

Me HÉLÈNE SICARD :

Q. [236] Alors je continue. Je vais sauter les compteurs croisés, on reprendra dans l'évolution des comptes à recevoir et des mauvaises créances dont on parlait. Dans la catégorie des comptes à recevoir de cent vingt et un (121) jours et plus, est-ce que les soldes constatés lors des révisions des clients en MVE sont inclus?

M. MARCEL BOYER :

R. Tout est inclus là-dedans. Toutes les sommes qui nous sont dues sont incluses, qu'un client soit MVE ou non MVE.

Q. [237] Redevance d'abonnement. À quelles dépenses du Distributeur sont associés les revenus générés par la redevance d'abonnement? Je prends le tableau que vous nous avez fourni en présentation. À la page 4 il y avait une belle tarte. C'est HQD-16, Document... Alors quand on parle de redevance d'abonnement là, vous êtes d'accord avec moi que dans cette tarte-là ce n'est pas achat

d'électricité?

M. ALBERT CHÉHADÉ :

R. Non, c'est ça. C'est dans les charges d'exploitation.

Q. [238] C'est dans les charges d'exploitation.

R. C'est le service à la clientèle et le mesurage.

Q. [239] Et est-ce que je me trompe si je dis que les revenus associés à la redevance d'abonnement sont uniquement destinés à couvrir ces charges d'exploitation-là qui sont pour un total de mille trois cent quatre-vingt-deux millions (1 382 M$) dans le présent dossier?

R. Non, ça ne fonctionne pas comme ça. La redevance a été discutée lors de causes antérieures puis c'est un processus complètement différent de calquer exactement les coûts que vous voyez dans n'importe quelle tableau. Tout ça a été expliqué. Nous couvrions les frais du service à la clientèle, nous couvrions les frais de mesurage puis nous couvrions une partie de ce qu'on appelle le réseau minimum. Tout ça a été décrit amplement dans des tas de causes passées à l'époque où on a étudié la redevance de fond en comble.

Q. [240] Donc ce que vous me dites c'est que la redevance d'abonnement ne serait pas appliquée

uniquement versus les charges d'exploitation?

R. Oui, elle l'est appliquée, mais ce n'est pas comme ça que ça fonctionne. On ne peut pas avoir de...

Q. [241] Corrélation.

R. Pas de corrélation parfaite là. Ce n'est pas, on n'essaie pas de couvrir exactement un montant que vous trouveriez dans votre graphique.

Q. [242] Parce que j'arrivais à une redevance d'abonnement, avec un calcul rapide pour le nombre d'abonnés au tarif D, autour de cinq cent quarante-quatre millions (544 M$).

R. Et en cents par kilowattheure ça vous donnait combien, en cents par jour ça vous donnait combien?

Q. [243] J'ai fait point quarante soixante-quatre cents (40,64¢) par jour par trois cent soixante-cinq (365) jours, ce qui me donne cent quarante-huit point trente-quatre (148,34 $) par abonné par...

LA PRÉSIDENTE :

Maître Sicard.

Me HÉLÈNE SICARD :

Oui.

LA PRÉSIDENTE :

C'est parce que le temps, vous avez déjà pris beaucoup de temps et, à moins que vous me disiez

que vous voulez revoir la redevance par jour, je pense qu'on pourrait passer à une prochaine ligne de questions.

Me HÉLÈNE SICARD :

Non non, je ne veux pas revoir la redevance par jour.

LA PRÉSIDENTE :

Alors on peut-tu passer à une autre question.

Me HÉLÈNE SICARD :

Ce sont les charges d'exploitation. Et si on regarde le montant que ça donne la redevance et le montant qu'on a de charges d'exploitation, on en a près du tiers, si ce n'est pas plus, qui sont déjà couverts par la redevance. C'était juste ça.

Me ÉRIC FRASER :

Oui, mais vous pourrez nous présenter ça en preuve.

Me HÉLÈNE SICARD :

Mais c'est parce qu'on m'explique que ce n'est pas appliqué juste à ça, c'est ce que j'essaie de comprendre là. Si ce n'est pas appliqué juste à ça, et ma prochaine question aurait été si vraiment ça a été décrit dans un autre dossier, comment elle est allouée cette redevance-là, qu'on me donne les pièces, si c'est possible. Ou je peux le trouver puis je vais aller voir puis je vais arrêter mes

questions là.

Me ÉRIC FRASER :

Bien voilà! C'est disponible, public. Le site de la Régie est très efficace.

Me HÉLÈNE SICARD :

Maître Fraser...

Me ÉRIC FRASER :

Et ça fait partie de votre responsabilité dans votre preuve. Là on est dans un sujet qui n'est même pas à l'ordre du jour.

13 h 54

Me HÉLÈNE SICARD :

... les charges d'exploitation sont incluses dans votre revenu requis. Comment ces charges-là sont couvertes et rencontrées, c'est en partie par la redevance...

Me ÉRIC FRASER :

Madame la Présidente, je m'objecte formellement à la poursuite de cette ligne pour ce que je viens de dire. L'intervenante tente de faire faire sa preuve.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Sicard, les charges d'exploitation, si vous voulez savoir comment ils sont parvenus à ces chiffres-là, le panel est là pour ça, mais de voir

comment les coûts sont réalloués par la suite, je pense qu'on peut passer à une autre ligne de questions. D'accord.

Me HÉLÈNE SICARD :

Alors je m'arrête. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie. Alors on va passer à l'UMQ.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN :

Bonjour. Steve Cadrin pour l'Union des municipalités du Québec. Bonjour à nos panellistes également.

Q. [244] Première question sur le document B-0067 (HQD-14, Document 1.2). Une demande de renseignements, la demande de renseignements numéro 1 de la Régie. C'est la réponse 74.1 qui est donnée. Peut-être simplement pour vous replacer pendant que vous êtes à la recherche peut-être du document, ou vous y êtes arrivé peut-être.

> Veuillez confirmer que le Distributeur demande d'utiliser le montant de l'année de base comme point de départ à la formule paramétrique pour l'année témoin 2012 ainsi que pour les prochains dossiers tarifaires.

En fait, je vais aller au deuxième paragraphe de

votre réponse que je vais lire pour les fins de la discussion :

> Le Distributeur tient cependant à rappeler qu'il préconise l'utilisation de l'année autorisée comme point de départ à la formule paramétrique, l'année autorisée étant une référence normalisée. Il propose donc de réévaluer le point de départ de la formule paramétrique au prochain dossier tarifaire.

Simplement une question de clarification. Quand vous parlez de réévaluer le point de départ de la formule paramétrique au prochain dossier tarifaire, faut-il lire le passage en parallèle avec les affirmations au panel numéro 1, donc de madame Courville à l'effet que le Distributeur était en réflexion quant à une forme de réglementation allégée?

M. STÉPHANE VERRET :

R. Pas nécessairement. Je pense que lorsque madame Courville parlait d'une forme de réglementation allégée, on faisait davantage référence à ce qu'elle a annoncé, l'ouverture de mettre en place un mécanisme de partage. C'était cet aspect-là de

la proposition qui était visé.

Q. [245] Donc, le fait de reporter, donc propose de réévaluer le point de départ de la formule paramétrique au prochain dossier tarifaire, il n'y a pas de lien à tirer entre les deux, de toute façon, avec cette formule de partage dont on parlait au panel numéro 1?

R. Bien, l'année de référence qui est utilisée comme point de départ du mécanisme de partage, que ce soit l'année autorisée ou, comme on le mentionne ici, qui est davantage une année, je dirais, normalisée de facteurs ponctuels, ou que ce soit l'année de base, c'est un point de départ à l'application d'une formule paramétrique. Il n'y a pas nécessairement d'allégement important à prendre une année versus l'autre année.

Bien entendu, si on prend une année de base et qu'il y a des choses particulières qui se sont passées durant cette année-là, bien, là, il va falloir procéder à certains ajustements. Mais d'où la, je dirais, l'avantage d'utiliser une année autorisée, tu n'es pas influencé par ces éléments ponctuels-là qui peuvent arriver dans une année vraiment précise.

Q. [246] Merci. Maintenant, quant aux prochaines

questions, c'est le document B-0026 (HQD-7, Document 2), tableau 1 que l'on trouve dans cette pièce, et surtout spécifiquement la note 2. Essentiellement, peut-être je vous fais lecture du bref commentaire de la note pour vous amener à la question...

R. Est-ce que c'est au tableau 1?

Q. [247] Tableau 1 note 2, oui.

> En 2003 et 2008, les charges d'amortissement servant au calcul des indicateurs 1, 2, 5 et 7 ont été établies conformément à la méthode de l'amortissement à intérêts composés ou à la méthode de l'amortissement linéaire, selon le type d'actif. Depuis le 1er janvier 2010, tel qu'approuvé dans la décision D-2010-020 du dossier R-3703-2009, phase 1, le Distributeur applique la méthode de l'amortissement linéaire à l'ensemble de ses actifs.

Simplement le passage pour se ramener là. Maintenant, dans un dossier parallèle qu'on connaît bien, le 3768-2011, ou qu'on connaît moins bien, vous avez fait... à la blague, au présent dossier,

vous demandez certains ajustements découlant du passage aux IFRS. La question : Donc, quand les décisions sur les IFRS, peu importe les décisions à venir, sur le dossier tarifaire vont être émises, prévoyez-vous de redresser non seulement les données de l'année témoin, mais aussi celles des années antérieures? Ce qui n'a pas été le cas lors du changement de la méthode d'amortissement, ce qu'on a pu constater.

Mme LYNNE RAYMOND :

R. Pour l'amortissement, c'est très difficile de corriger le passé parce que ça change le futur. Donc, les années, si je corrige les années, exemple, deux mille huit (2008), deux mille neuf (2009), bien, ça vient changer mon deux mille onze (2011). Je n'ai plus le même référentiel.

Q. [248] Et donc, dans le cas des changements proposés dans le dossier 3768, ce qu'on peut s'attendre, c'est des modifications aux données antérieures pour qu'on puisse suivre de façon pertinente l'évolution ou est-ce que les données vont être présentées de la même façon dans le futur sans tenir compte de ces modifications-là pour qu'on puisse faire le suivi?

R. On va regarder. Mais pour ce qui est des

amortissements, il n'y a pas de modification pour les « immo » en exploitation.

Q. [249] Absolument.

R. La seule chose, c'est la TPC, PTPC qui aurait un amortissement. Mais l'amortissement linéaire, c'est conforme aux IFRS.

Q. [250] Ça, on est d'accord, on l'a dit qu'on n'avait pas fait de correction au niveau de l'amortissement. C'est pour ça que la question était plus sur les dernières modifications, celles qui sont prévues à 3768, on a dit, bon, l'amortissement, il y avait une problématique que vous identifiez, que vous vous rappelez. Mais est-ce que, dans la série qui s'en vient, 3768, est-ce qu'il y a ces mêmes avertissements, si je peux dire, de corrections qui vont être difficiles à faire ou non?

14 h 01

M. STÉPHANE VERRET :

R. Vous savez, lorsqu'on parle des indicateurs d'efficience comme ici, le souci qu'on a, c'est un souci de comparabilité d'être capable de faire un constat sur un certain nombre d'années pour pouvoir en tirer une conclusion qui est valable. Alors, bien entendu, si on introduit un changement de

normes comptables à une année précise et que les données ne sont pas corrigées ou sont difficilement corrigibles, l'introduire fait en sorte que ça amène de la distorsion dans l'analyse et dans la comparabilité des données.

Alors, une fois qu'une décision sera rendue au niveau du dossier 3768 que je connais bien au niveau d'IFRS, et une fois qu'on connaîtra donc l'impact qu'aura ce changement de modalités-là, on pourra regarder voir quel est l'impact que ça peut avoir sur ces indicateurs-là et voir la faisabilité de modifier le calcul des indicateurs pour pouvoir, mais toujours dans l'objectif de maintenir une comparabilité et être capable d'en tirer des conclusions lorsqu'on constate une évolution sur une certaine période.

Q. [251] Merci. Dernier document auquel j'aimerais référer, le Document B-0078 et j'essaie de vous retrouver le HQD qui va avec là, HQD-14, Document 12.2. Ce n'est pas si pire, j'arrive à parler dans les deux langues. 4.3 plus spécifiquement, les réponses, et 4.4. C'est la demande de renseignements numéro 2 de l'UMQ. Ça donne les pages... la page 9, pour vous aider.

En fait, quelques petites questions. On

voit à la réponse 4.3 :

> Veuillez décrire l'opération d'étalonnage [...]

je vous fais grâce de la réponse pour l'instant.

4.4 :

> Veuillez justifier le montant d'investissement de 16,9 M$ [...]

alors relativement au projet LAD là. Alors, si je vais dans les réponses, disons plus spécifiquement à 4.4 :

> Veuillez justifier le montant d'investissement de 16,9 M$ de la référence iii) étant donné le remplacement de tous les compteurs d'ici 2017 dans le cadre du projet LAD. Veuillez détailler ce montant selon les diverses interventions faites sur les compteurs existants (acquisition, étalonnage, remplacement, etc.).

Vous avez trois paragraphes à la réponse, je vais au paragraphe numéro 3 :

> La maintenance préventive (5,9 M$) est constituée de l'échantillonnage et de l'étalonnage par lot selon les

exigences de la réglementation de

Mesures Canada.

Juste pour bien se comprendre, et c'est pour ça que je vous parlais de la question 4.3, on voit à 4.3, vous avez répondu qu'il y avait trente-deux mille (32 000) compteurs qui seraient remplacés par le biais de la méthode de l'étalonnage. Le cinq virgule neuf millions (5,9 M$) doit-il être rattaché au trente-deux mille (32 000) compteurs de la réponse 4.3?

R. On peut prendre l'engagement de vérifier, on ne le sait pas.

Q. [252] Ce serait apprécié. Engagement numéro 1, donc... 5, excusez. Je m'en allais dire engagement numéro 1 de l'UMQ, mais il y en a d'autres.

Me ÉRIC FRASER :

Est-ce que tu la formules? Est-ce que vous le formulez, excusez?

Me STEVE CADRIN :

Oui, je vais essayer. Alors, donc confirmer ou informer que le cinq virgule neuf millions (5,9 M$) apparaissant au troisième paragraphe de la réponse 4.4 fait référence spécifiquement et exclusivement au trente-deux mille (32 000) compteurs apparaissant à la réponse 4.3.

Me ÉRIC FRASER :

C'est bon.

Me STEVE CADRIN :

Ça a du sens. Je continue un pas plus loin. Je vais vous laisser finir de prendre des notes. Alors, je continue un pas plus loin. On voit que justement dans ce même paragraphe 3 de la réponse 4.4, vous mentionnez donc l'échantillonnage, ce qu'on voit à 4.3 en haut, ce qu'on vient de discuter. Et on regarde également... Excusez-moi, j'ai dit « l'échantillonnage », l'étalonnage et on parle également d'échantillonnage. Peut-être juste pour ma gouverne, l'échantillonnage, est-ce que ça implique du remplacement de compteur, oui ou non?

M. STÉPHANE VERRET :

R. Écoutez, malheureusement, il n'y a pas de spécialiste d'échantillonnage ou d'étalonnage de compteur, alors on n'est pas en mesure là de vous préciser qu'est-ce qui... donc les impacts, comment c'est fait, comment c'est géré. Alors, on n'est pas en mesure de vous fournir...

Q. [253] Je peux peut-être vous poser la question différemment peut-être parce que ça va avec évidemment la question que je vous posais juste avant. Est-ce que trente-deux mille (32 000)

compteurs équivaut à cinq virgule neuf millions (5,9 M$), ce qu'on vient de discuter? Évidemment, si vous me répondez que ça ne s'équivaut pas, je dois comprendre que le cinq virgule neuf millions (5,9 M$) dont on vient de parler touche une certaine partie d'étalonnage. Vous pourriez peut-être me répondre à ce moment-là s'il y a du remplacement par le biais de... Là j'essaie à chaque fois de ne pas me mélanger là, mais je pense je vais le mélanger encore là. L'échantillonnage, vous dites donc « on n'a pas l'information ». Pour l'étalonnage, on sait que c'est trente-deux mille (32 000) compteurs. Alors, s'il y en a du remplacement au niveau de la méthode de l'échantillonnage, peut-être fournir l'information comme complément à l'engagement précédent, question de différencier les montants dans le cinq virgule neuf millions (5,9 M$).

Me ÉRIC FRASER :

On fera ça.

Me STEVE CADRIN :

Et peut-être avec le montant d'argent qui va avec, s'il vous plaît, spécifique pour chacun des paliers, donc en échantillonnage spécifiquement et en étalonnage spécifiquement en argent. Est-ce que

ça va, Maître Fraser?

Me ÉRIC FRASER :

Oui, c'est bon.

Me STEVE CADRIN :

Oui.

Me ÉRIC FRASER :

C'est un complément à l'engagement.

Me STEVE CADRIN :

Oui.

E-5 (HQD) Confirmer ou informer que le 5,9 M$ apparaissant au troisième paragraphe de la réponse 4.4 fait référence spécifiquement et exclusivement au 32 000 compteurs apparaissant à la réponse 4.3; sinon produire les chiffres se rapportant à l'étalonnage et à l'échantillonage (demandé par l'UMQ)

Q. [254] Maintenant, je remonte d'un paragraphe, toujours dans la réponse 4.4, vous dites :

La maintenance corrective (11 M$) comprend les remplacements de compteurs initiés à la demande de

clients (tels la modification d'entrée électrique, le bris de compteur, le démantèlement de la bi-énergie et l'adaptation du mesurage selon la charge du client), sur lesquelles le Distributeur n'a aucun contrôle.

(14 h 09)

Par contre, vous avez prévu un montant de onze millions de dollars (11 M$) à ce niveau-là. Ma question est combien de compteurs prévoyez-vous, ça donne combien de compteurs ça en bout de piste?

M. RÉMI DUBOIS :

R. On va devoir poursuivre l'engagement.

Q. [255] On peut faire des engagements distincts pour s'y retrouver.

Me ÉRIC FRASER :

Peut-être l'engagement numéro 6 celui-là.

Me STEVE CADRIN :

Oui, ça serait plus simple de dire tout de suite ça va être un engagement au départ parce que je me doutais bien que vous n'aviez pas la réponse par coeur comme ça.

Q. [256] Donc le nombre de compteurs associés à la maintenance corrective de onze millions de dollars (11 M$) apparaissant à la réponse 4.4, deuxième

paragraphe.

Me ÉRIC FRASER :

C'est bon.

Me STEVE CADRIN :

Ça convient.

E-6 (HQD) : Donner le nombre de compteurs associés à la maintenance corrective de onze millions de dollars (11 M$) apparaissant à la réponse 4.4, deuxième paragraphe du Document B-0078 (demandé par UMQ)

Me ÉRIC FRASER :

C'est bon.

Me STEVE CADRIN :

Q. [257] Toujours dans cette même question on revient un peu en arrière et vous avez, je vais vous amener peut-être à la référence iii) qui est un peu à la base du questionnement en sorte. Donc c'est la page 7, toujours dans le même document :

> En baisse de 5,2 M$, le Distributeur établit ses besoins d'investissement pour les appareils de mesure à 16,9 M$. Cette diminution des

> investissements est attribuable au projet de lecture à distance.

Et là vous spécifiez :

> En effet, le déploiement des compteurs de la nouvelle génération occasionnera une diminution des besoins d'étalonnage des compteurs actuels. De plus, le Distributeur entend répondre aux besoins courants d'appareils de mesurage en 2012 en réutilisant les compteurs rendus disponibles en raison de la mise en oeuvre du projet LAD, diminuant ainsi les besoins d'investissement.

Si on résume donc, je comprends qu'il y a un certain nombre de compteurs qui vont être réutilisés grosso modo. Alors dans ce cas-ci spécifiquement, est-ce que vous avez établi un nombre de compteurs qui seraient réutilisés parce qu'il y a quand même passablement de compteurs qui seront remplacés en deux mille douze (2012). Si je ne m'abuse, dans le dossier 3770 on parle de trois cent trente mille (330 000) compteurs pour l'année deux mille douze (2012) spécifiquement. Est-ce que donc vous réutilisez, vous avez tout ce qu'il faut

pour réutiliser des compteurs systématiquement ou vous devrez en acheter de nouveaux?

Me ÉRIC FRASER :

Est-ce qu'on est rendu à l'engagement numéro 7?

Me STEVE CADRIN :

Engagement numéro 7.

Q. [258] Alors simplement nous mentionner, bien en fait je comprends qu'il y a une question de prévision à ce niveau-là, mais il y a trois cent trente mille (330 000 $), juste pour reclarifier.

R. Bien, ce qu'on a mentionné ce matin, c'est-à-dire que durant le déploiement de ces trois cent trente mille (330 000) compteurs-là, donc les compteurs de nouvelle génération. Les compteurs qui seront dans un bon état seront récupérés de manière à pouvoir être utilisés à d'autres endroits où les compteurs de nouvelle génération ne seront pas encore déployés. Donc le déploiement va arriver plus tard dans le temps. Alors combien de compteurs de bonne qualité, en bon état pourront être récupérés tout ça, ça il y a sûrement une hypothèse qui a été faite dans le cadre de l'analyse du dossier.

Q. [259] Exact.

R. Mais je n'ai pas le chiffre avec moi ici.

Q. [260] D'accord. Je pense que je vais reformuler

l'engagement de combien de compteurs seront réutilisés dans le cadre de votre hypothèse pour les fins du paragraphe iii) apparaissant comme référence à la question 4 du même document B-0078.

E-7 (HQD) : Donner le nombre de nouveaux compteurs devant être réutilisés dans le cadre de l'hypothèse pour les fins du paragraphe iii) apparaissant comme référence à la question 4 du Document B-0079 (demandé par UMQ)

Finalement, je comprends que lorsqu'il y aura utilisation...

Mme LUCIE GERVAIS :

Je m'excuse, je pense que c'est B-0079 juste pour s'assurer.

Me STEVE CADRIN :

Alors B-0079. Est-ce que c'est le même HQD-14, Document 12.2?

Mme LUCIE GERVAIS :

Oui, c'est parce que je ne trouvais pas la réponse 4 dans B-0078.

Me STEVE CADRIN :

Je suis désolé.

Mme LUCIE GERVAIS :

C'est beau.

Me STEVE CADRIN :

Je traduis mal.

Me LOUISE ROZON :

Vous êtes presque bilingue, mais c'est correct.

LA PRÉSIDENTE :

Un petit cours de traduction.

Me STEVE CADRIN :

Oui. J'ai encore un discours HQD et non un discours Régie correct, je m'excuse.

Q. [261] La question que j'allais vous poser donc avec le bon document cette fois-ci en référence, 0079. Peut-être revenir un pas en arrière encore une fois. La question des compteurs qui seront réutilisés, je comprends qu'il y a les compteurs qui seront réutilisés, donc le coût d'acquisition va être sauvé ou évité si je peux dire de cette façon-là. Donc peut-être juste vérifier que d'abord ma compréhension est exacte où il y a des frais additionnels de remise en état ou quoi que ce soit qui doivent être computés à ce niveau-là? Parce qu'il y a comme deux facettes aux coûts, une facette installation puis il y a une facette compteur lui-même? Grosso modo lorsque l'on regarde

le dossier 3770 c'est à peu près équivalent? Je vous suggère que c'est environ deux cent vingt dollars (220 $) par compteur, cent dix (110 $) pour le compteur, cent dix (110 $) pour l'installation. Je comprends que quand on dit on va réutiliser un compteur, la portion acquisition du compteur à cent dix dollars (110 $) sera évitée totalement ou est-ce qu'il y a des modifications à apporter ou des choses à faire à ce niveau-là? Des frais d'installation supérieurs, je ne sais trop?

M. RÉMI DUBOIS :

R. Je ne pense pas que ça soit au niveau de l'installation, je pense que moi je pense, je ferais le pari que c'est le contraire qu'on va réinstaller comme tel mais sans le retraiter d'une quelque nature que ce soit. Ça sera vraiment ceux qui sont en très bon état et c'est ce qui explique possiblement les investissements qui sont là. Avec les chiffres qu'on va vous donner au niveau des engagements on pourra évidemment corroborer le tout. Mais il est clair que l'installation on ne pourra pas le sauver.

Q. [262] Non, l'installation demeure.

R. L'installation demeure. C'est la partie compteur qui va pouvoir être récupérée.

Q. [263] Donc je crois comprendre qu'il devrait être récupéré normalement à cent pour cent (100 %) lorsqu'on récupère un compter qu'on avait déjà ailleurs? Mais il n'y a pas de frais supplémentaires d'installation qui créeraient une problématique à ce niveau-là au niveau du comptage?

R. Pas a priori. Pas a priori.

Q. [264] D'accord. Alors ça complète mes questions, sous réserve peut-être que ça m'en posera d'autres, mais je ne penserais pas, je pense que ça va être assez clair. Merci beaucoup.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie, Maître Cadrin. On est aux questions de la Régie.

Me ÉRIC FRASER :

Si vous me le permettez, on va introduire le témoin mystère pour la politique financière. Je ne sais pas si vous voulez prendre cinq minutes ou on fait ça.

LA PRÉSIDENTE :

On va prendre cinq minutes.

Me ÉRIC FRASER :

Je vous remercie.

PAUSE

14 h 23

Me ÉRIC FRASER :

Rebonjour, Madame la Présidente. Le témoin mystère est maintenant apparu. Il s'agit de monsieur Éric Maillé. On a déposé son c.v. On l'a fait distribuer. Monsieur Maillé qui est maintenant employé contractuel chez Hydro-Québec. Mais comme vous pouvez le constater à sa dernière expérience récente, c'était le directeur Risques financiers chez Finances à Hydro-Québec. Donc, c'est un peu le... le père de toutes ces questions de la politique financière qui pourrait susciter des questionnements chez la Régie. Alors, je vais simplement demander à madame la greffière de l'assermenter. Je n'ai pas coté la pièce. Écoutez, je vais faire ça. C'est B-121. Là, j'ai renié ma langue d'origine. On peut assermenter monsieur Maillé.

B-0121 : Curriculum vitae de Éric Maillé.

L'AN DEUX MILLE ONZE, le treizième (13e) jour de décembre, A COMPARU :

ÉRIC MAILLÉ, à la retraite, expert en matières

financières et économiques, domicilié au adresse 140, rue Front, l'Orignal (Ontario);

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

INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER :

Merci, Madame la Greffière.

Q. [265] Monsieur Maillé, je vais vous poser deux questions en fait. Vous avez pris connaissance des pièces HQD-2, Document 3.2 et des réponses qui ont été faites sur cette pièce, et la pièce sur la politique financière?

R. Oui, j'en ai pris connaissance.

Q. [266] Êtes-vous prêt à être contre-interrogé sur ces pièces?

R. Oui, je le suis, oui.

Q. [267] Parfait. Je vous remercie, Monsieur Maillé. Alors, Madame la Présidente, la Régie peut maintenant procéder à ses questions.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Fortin, c'est à vous.

INTERROGÉS PAR Me PIERRE R. FORTIN :

Merci, Madame la Présidente. Bonjour, Madame; bonjour, Messieurs.

Q. [268] Mes premières questions vont être à l'attention de monsieur Maillé. Je vous réfère dans un premier temps à la pièce B-015 (HQD-2, Document 3.2) à la page 12.

M. ÉRIC MAILLÉ :

R. Oui, je l'ai. Merci.

Q. [269] Parfait. Alors, au tableau A1-1 et tableau A1-2, vous indiquez le calcul du coût du capital prospectif et vous indiquez les intrants qui ont servi au calcul de ce coût. Dans le tableau A1-2, on voit que le Distributeur utilise la prévision du taux des obligations Hydro-Québec trente (30) ans comme taux de long terme et la prévision du taux des acceptations bancaires trois mois comme taux de court terme. Alors, ça apparaît au milieu du tableau. Maintenant, je vous réfère également à la pièce B-70 (HQD-14, Document 4), qui est le document des réponses du Distributeur à la demande de renseignements numéro 1 de l'AQCIE et CIFQ. En réponse à la question 23.1 que vous trouvez aux pages 42 et 43, le Distributeur indique que puisque, et là je suis au milieu de la page...

R. Hum, hum. Oui.

Q. [270] Le Distributeur indique, et je cite :

Puisque le CF...

Le Consensus Forecast,

> ... ne couvre qu'un nombre limité d'horizons de prévisions, selon le cas, une extrapolation ou interpolation linéaire est utilisée dans le but d'obtenir les prévisions mensuelles jusqu'en décembre 2010.

Alors, évidemment, c'était au niveau de l'année témoin.

> À partir de ces prévisions mensuelles, on a calculé la moyenne du taux AB...

Des acceptations bancaires,

> ... 3 mois pour l'année 2010 de 1,260 %.

Vous ajoutez également :

> Cette méthode est appliquée pour l'ensemble des prévisions des paramètres économiques du Distributeur apparaissant au tableau A7-1 de l'annexe 7 de la pièce B-0015 pour l'année tarifaire 2012-2013, mais également pour les années antérieures.

Fin de la citation. Ma question est la suivante : Comme dans le cas de la prévision du taux des acceptations bancaires trois mois, est-ce que vous

pouvez nous confirmer que la prévision du taux des obligations Hydro-Québec trente (30) ans repose également sur une extrapolation ou une interpolation linéaire à partir des données du Consensus Forecast et de Bloomberg?

R. Oui.

Q. [271] Toujours au tableau que je vous ai mentionné au tout début, à la pièce HQD-2, Document 3, on voit que les taux des acceptations bancaires pour deux mille douze (2012) est de deux virgule six sept sept pour cent (2,677 %) et le taux pour les obligations Hydro-Québec trente (30) ans en dollars canadiens est de cinq virgule trois quatre-vingt-deux pour cent (5,382 %).

R. Hum, hum.

Q. [272] Pour établir cette prévision est-ce que vous avez utilisé des données du « Consensus Forecasts » de mai deux mille onze (2011) et les données historiques de Bloomberg s'étalant de mai deux mille dix (2010) à avril deux mille onze (2011)?

R. Oui.

Q. [273] Parfait. Je vous invite maintenant à référer à la pièce B-015, HQD-2, Document 3.2 et je vais également vous référer à la pièce B-104 qui est la pièce HQD-14, Document 1.3, alors si vous voulez

avoir ces deux pièces devant vous.

Mme LYNNE RAYMOND :

R. Est-ce que vous pouvez répéter la première référence?

Q. [274] Oui, bien sûr. La première référence c'est B-015, pièce HQD-2, Document 3.2 et la deuxième référence c'est la pièce B-104, HQD-14, Document 1.3 qui sont les réponses à la demande de renseignements numéro 2 de la Régie. Ça va?

R. Oui.

Q. [275] Bien.

R. On voudrait les pages.

Q. [276] Oui, là j'y arrive. Alors d'abord je vous réfère à la page 7 de la pièce B-015, alors vous indiquez que le taux de rendement des capitaux propres il s'appuie sur le taux moyen des obligations du Canada dix ans et qu'elle provient du « Consensus Forecasts » de mai deux mille onze (2011), tandis que les données de Bloomberg utilisées dans le calcul de l'écart moyen est d'avril deux mille onze (2011) entre les taux des obligations dix ans et trente (30) ans se retrouvent à l'annexe 2.

À la page 5 du même document...

M. ÉRIC MAILLÉ :

R. Oui.

Q. [277] Vous indiquez et je cite, c'est à partir des lignes 11 à 15 :

> [...] conformément à la pratique réglementaire établie, le taux de rendement des capitaux propres ainsi que les taux qui en découlent, soit le coût moyen pondéré du capital et le coût du capital prospectif, seront mis à jour en début d'année 2012 afin que la Régie puisse bénéficier des données du Consensus Forecasts de janvier pour rendre sa décision.

R. Oui.

Q. [278] Fin de la citation. À la page 12 du même document, on voit que le taux des acceptations bancaires de trois mois qui est utilisé que c'est le taux des acceptations bancaires de trois mois qui est utilisé pour les taux moyens à court terme pour estimer le taux prospectif de la dette.

Maintenant en référence, B-104, HQD-14, Document 1.3, à la page 5, vous indiquez en réponse à la question 1.3 et je cite :

> La prévision du taux des acceptations bancaires est utilisée pour évaluer

les intérêts sur la portion de la dette qui est à taux flottant.

R. Hum, hum.

Q. [279] Et vous référez à la question 1.4. où on voit au tableau R-1.4 que les intérêts nets sur dettes et « swaps » à taux flottant est indiqué sur la base de deux milliards (2 G) à deux virgule six sept sept pour cent (2,677 %).

Enfin je reviens...

R. Oui.

Q. [280] ... à la pièce B-015 à la page 12, on constate également que le taux prospectif de la dette est également basé sur la prévision du taux des obligations d'Hydro-Québec trente (30) ans.

R. Oui.

Q. [281] Bon. Dans son témoignage, il y a quelques jours, madame Courville a fait référence à la constatation que les taux d'intérêt ont chuté au cours de deux mille onze (2011). Et hier monsieur Nadeau dans son témoignage y a fait également allusion lorsqu'il témoignait sur les prévisions de mise en chantier. Et que contrairement à ce qui était escompté, on ne prévoyait pas avoir une remontée des taux d'intérêt du moins dans un horizon de court terme en deux mille douze (2012).

Dans ce contexte-là, considérant ce contexte-là, est-ce que le Distributeur aurait objection à procéder à la mise à jour de sa prévision du taux prospectif de la dette et du numérateur du coût de la dette, les frais financiers, à partir des données du « Consensus Forecasts » de janvier deux mille douze (2012) et des données de Bloomberg se terminant en décembre deux mille onze (2011) puisqu'il l'a fait déjà pour l'avoir propre...

R. Oui, je comprends.

Q. [282] ... le taux de rendement de l'avoir propre?

R. Bien la réponse serait que oui, on s'objecterait à une telle procédure. Disons que pour expliquer les raisons de cette objection. Je vais me concentrer sur le deuxième aspect de votre proposition qui touche le coût de la dette réglementaire.

Il y avait deux parties. Vous avez le coût prospectif et le coût de la dette réglementaire.

Q. [283] Oui.

R. Avant de rentrer plus loin dans l'explication, j'aimerais juste faire un rappel de la façon dont Hydro-Québec ressent les risques sur la partie donc de la dette réglementaire qui est financée par la dette, par la dette à taux variable.

Comme vous le savez depuis deux mille quatre (2004) on a en place une mécanique qui est quand même assez bien rodée, ça fait maintenant sept ans, dans laquelle lorsque Hydro-Québec prépare le dossier tarifaire donc pour l'année projetée, lorsqu'elle fixe à partir de la lecture du consensus les taux de la dette à taux variable, à partir de ce moment-là on sait que tous les écarts entre ce taux qui a été fixé en fonction du consensus et la réalité les écarts vont être à la charge de l'entreprise.

Donc ce sont les risques que l'entreprise encourt, elle est entièrement exposée, à partir du moment où le dossier est finalisé elle est entièrement exposée sur l'évolution des taux d'intérêt variables. Donc, c'est comme ça que ça fonctionne depuis deux mille quatre (2004). Donc, ça fait partie, ces risques-là, des risques financiers de l'entreprise.

14 h 35

Hydro-Québec s'est dotée au cours des années d'une infrastructure de gestion de ses risques financiers. Il n'y a pas seulement le risque de la dette à taux variable, il y a d'autres risques également. Une infrastructure où elle gère,

de façon globale, l'ensemble de ses risques financiers.

La démarche qu'elle a mise de l'avant part, au premier chef, sur l'évaluation de l'ampleur disons des risques qu'elle encourt, donc on établit périodiquement au cours de l'année l'amplitude des risques que l'entreprise donc supporte à l'égard de différents éléments dont les taux de la dette à taux variable. C'est ce qu'on appelle les expositions ou les notionnels à risque de l'entreprise.

Ces expositions-là sont rapportées de façon régulière aux gestionnaires de risques et c'est sur cette base-là qu'ils établissent leurs stratégies de gestion. Ces stratégies-là sont proposées à la haute direction périodiquement et qui statue donc sur les stratégies proposées dans un cadre intégré, c'est-à-dire à la lumière de l'ensemble des risques de l'entreprise.

Alors, que ce soit pour la dette à taux variable ou pour les autres risques, les choix qui s'offrent à l'entreprise sont les mêmes, c'est-à-dire elle peut décider de couvrir les risques en faisant appel, par exemple, à des produits dérivés financiers. Elle peut décider, par contre, de ne

pas couvrir et de s'exposer aux risques.

La décision et donc les stratégies qui sont proposées à la haute direction, les décisions qui vont être prises vont être fonction, en général, de l'appétit pour le risque de l'entreprise, de sa tolérance pour le risque, c'est-à-dire est-ce qu'elle est capable d'en prendre ou non. Ça va dépendre également de certaines vues de marché que peuvent avoir les gestionnaires sur le fait qu'il est avantageux de s'exposer ou de ne pas s'exposer. Les conséquences sont ressenties, de ces décisions-là, sont ressenties entièrement par l'entreprise.

Disons que pour ce qui est de l'année deux mille douze (2012), suite au dépôt donc du dossier tarifaire en avril, la gestion des risques de la dette à taux variable c'est un peu, si je peux m'exprimer ainsi, un train en marche. C'est-à-dire que l'exposition donc que l'entreprise a sur sa dette à taux variable, depuis que le dossier a été déposé - puis à partir de ce moment-là, l'entreprise est entièrement à risque sur l'évolution des dettes à taux variable, ça fait partie des flux qui ont été prix en compte, ça fait partie des réflexions qui ont eu lieu dans l'entreprise sur la gestion des risques - et donc

c'est un train en marche.

Si aujourd'hui vous me proposez de faire ce qu'on appellerait en bon français un « reset », c'est-à-dire de refixer les taux en fonction du consensus, par exemple, de décembre, ce que ça va avoir pour conséquence, c'est que ça vient bouleverser les flux à risque de l'entreprise.

C'est-à-dire que, juste pour vous donner un exemple, donc ça va faire en sorte qu'au lieu d'être exposé au taux des acceptations bancaires, on va être exposé à l'écart qui va exister en janvier entre le taux des acceptations bancaires et le taux du consensus. Bien, ça bouleverse, de façon très importante, la nature des risques auxquels on est exposé.

Ce faisant, si par exemple la décision avait décidé... excusez-moi, si la haute direction avait décidé de couvrir les risques de dettes à taux variable, votre proposition reviendrait à faire en sorte qu'on est trop couvert.

Si l'entreprise avait décidé, au contraire, de s'exposer aux risques de dettes à taux variable, votre proposition va avoir pour effet qu'on ne sera pas assez exposé par rapport à ce qu'on aurait voulu être. Et si on avait su à l'avance que cette

proposition-là allait être faite, bien, peut-être qu'on aurait pris plus de risques que ce qu'on a effectivement pris.

Donc, la raison pour laquelle pour nous c'est très difficile d'imaginer là qu'on puisse faire ce « reset », c'est que, depuis deux mille quatre (2004), donc il y a toute une procédure en place pour gérer nos risques. On les a gérés cette année comme on les gère les années précédentes. C'est un train en marche. Si on change la procédure là cette année, ça va avoir des conséquences, c'est-à-dire qu'en rétrospective, les décisions qui ont été prises de gestion des risques ne seront pas optimales pour l'entreprise. Et disons que c'est la raison fondamentale pour laquelle on ne peut pas accepter qu'une telle chose soit faite en cours de route sans préavis.

Par contre, on est ouvert, bien entendu, à la possibilité d'examiner des pratiques différentes de celles qui ont été mises en place depuis les sept dernières années, dans le cadre du dossier deux mille treize (2013), mais il faut se donner le temps là pour nous de le voir venir là, c'est-à-dire d'adapter nos façons de faire et qu'à ce moment-là ça ne vienne pas - comment dirais-je -

rendre certaines décisions qu'on a prises là non optimales. Enfin, voilà la raison principale.

Q. [284] Parfait. Juste un moment, s'il vous plaît. Deux questions de précision en lien avec ce que vous venez de dire. Est-ce que vous pouvez nous faire la justification de la distinction que l'on fait cependant concernant le fait que la mise à jour du taux de rendement sur l'avoir propre, la révision est faite sur la base du « Consensus Forecast » ...

R. C'est ça.

Q. [285] ... de janvier deux mille douze (2012) et sur la base de Bloomberg de décembre deux mille onze (2011).

14 h 41

R. Ah! Je comprends très bien votre question. Tout est une question disons de savoir à l'avance quelle est la nature des risques auxquels on est exposé. Donc l'avantage du cadre réglementaire qui a été mis en place depuis deux mille quatre (2004) c'est qu'il établissait des règles claires qui étaient différentes, il est vrai, pour le coût de la dette et pour le rendement de l'avoir propre, mais qui étaient claires et pré-annoncées. Donc on savait qu'au niveau du coût de la dette, au moment où on

prépare le dossier, au moment où on lie les taux du consensus, à partir de ce moment-là l'entreprise est cent pour cent (100 %) exposée à partir de ce moment sur la dette à taux variable et elle intègre cette exposition-là dans sa gestion de risque.

Au niveau du rendement sur l'avoir propre c'est différent. C'est-à-dire que le « fixing » se produit donc vers la fin de l'année. Donc on ne gère pas ces expositions-là au niveau du rendement sur l'avoir propre de la même façon qu'on gère les expositions au niveau de la dette à taux variable.

En fait, au niveau du rendement sur l'avoir propre c'est beaucoup plus difficile à gérer étant donné le fait que c'est, comment dirais-je, fixé pratiquement au tout début de l'année, au moment où l'année commence. Donc, en général, on a tendance à ne pas le gérer. Alors qu'au niveau du coût de la dette, étant donné qu'on connaît notre exposition de façon précise à partir de mai, à partir du moment où le dossier est réalisé, donc ça fait l'objet de la gestion.

Donc c'est toute une question, disons, qu'une fois qu'on sait très bien comment ça marche, on sait notre profil de risque, on le gère en fonction de la facilité de le gérer en fonction de

nos préférences. Et ce à quoi disons je m'objecte c'est simplement de modifier les règles du jeu en cours de route. Les conséquences sont quand même non négligeables, c'est-à-dire qu'on a en place une infrastructure de gestion de risque qui est quand même reconnue comme étant assez sophistiquée, assez compétente. Et lorsqu'on décide comme ça de « resetter » tout d'un coup un élément aussi important que la dette à taux variable en surprise, si on veut, bien je peux vous assurer que ça vient bouleverser la façon dont on avait vu la gestion des risques pour deux mille douze (2012). C'est comme nous enlever tout d'un coup ces flux-là puis de dire, bon, vous les aviez, on vous les enlève puis on va vous les redonner en janvier. Mais c'est des chocs importants.

Alors donc, vous avez raison. C'est différent pour le rendement sur l'avoir propre. Ce n'est pas géré de la même façon. De fait, c'est en fait, ce n'est pas géré compte tenu des complexités additionnelles d'avoir le « reset » très très proche du début de l'année. Alors c'est ça.

Mais on gère comme ça depuis sept ans. Puis en autant qu'on sache à l'avance qu'un changement s'en vient, bien on est prêt d'examiner les

avantages et les inconvénients que ça peut avoir pour nous et pour les clients. Et on va être en mesure de pouvoir en discuter puis de vous faire valoir à ce moment-là ces avantages et inconvénients. Mais il faut se donner le temps de les examiner.

Q. [286] Je comprends de votre réponse que de toute façon le Distributeur est plus à l'aise, c'est mon expression, elle n'est pas nécessairement juste, est plus à l'aise avec le niveau de risque qu'il y a, qui est plus grand entre la prévision de mai deux mille onze (2011) et le réel deux mille douze (2012) qu'elle ne le serait entre une prévision basée sur des données de janvier deux mille douze (2012) avec le réel deux mille douze (2012)? Les avantages sont inférieurs aux inconvénients en raison des bouleversements que cela pourrait causer dans la méthodologie qui est en place depuis sept ans selon vous?

R. Là j'aimerais être certain que je comprends votre question parce que vous m'excuserez, je suis un peu sourd. Le passage du temps a cet impact sur moi. Ça m'aide beaucoup dans des circonstances comme celle-ci. Mais ce n'est pas faux.

Q. [287] Je suis très sympathique à ce que vous dites.

R. Est-ce que je comprends que votre question, enfin pourriez-vous, s'il vous plaît, la répéter? Je vais m'accrocher à vos paroles.

Q. [288] Je n'irai pas jusqu'à qualifier votre question de stratégique.

R. O.K. D'accord.

Q. [289] Je peux me permettre de le penser.

R. Oui oui oui.

Q. [290] Non. Effectivement, ce que vous avez expliqué vous avez mentionné que si l'on se référait pour le taux prospectif de la dette et le numérateur du coût de la dette aux données plus récentes.

R. Oui.

Q. [291] Janvier deux mille douze (2012) pour le « Consensus ».

R. Oui.

Q. [292] Et décembre deux mille onze (2011) pour le Bloomberg ça entraînerait des bouleversements par rapport à la méthodologie et par rapport à l'approche de gestion de risque que l'entreprise est prête à assumer.

R. Oui.

Q. [293] Je vous demandais simplement ces bouleversements-là, finalement, sont un inconvénient plus grand que l'avantage qu'il y

aurait à se référer à des données plus récentes en ce sens que le niveau de risque, je vous soumets, est inférieur lorsqu'on se réfère à une prévision de janvier deux mille douze (2012) par rapport au réel anticipé deux mille douze (2012) qu'une prévision de mai deux mille onze (2011) comparativement au réel deux mille douze (2012).

R. O.K. Je ne sais pas si je vais y répondre parfaitement, mais ce que je veux dire c'est que l'entreprise est prête à considérer des modifications à la formule qui a été mise en place depuis sept ans. Disons qu'on a montré cette ouverture je pense au niveau par exemple des écarts sur le rendement sur l'avoir propre. On est prêt aussi dans le domaine du coût de la dette à considérer d'autres formules de partage de risque que celles qui ont été mises en place à date.

Donc, moi je ne mets pas une croix sur la notion qu'on puisse envisager par exemple un « reset » plus tard. Il faut qu'on examine les conséquences que ça pourrait avoir sur la façon dont on gère jusqu'à présent notre dette à taux variable. Il faudrait regarder aussi si les inconvénients que ça peut amener en termes de difficulté de gérer cette exposition-là ferait en

sorte qu'on ne préférerait pas d'autre formule encore, comme un compte de frais reportés par exemple. C'est des éléments justement parce que je pense que l'entreprise est prête à regarder, mais ça demande un certain temps pour en examiner les conséquences qui sont non négligeables.

14 h 48

Alors disons que cette position-là que j'émets n'est pas conjoncturelle. Bien entendu en ce moment c'est... les événements ne sont pas défavorables pour nous du point du vue conjoncturel, mais ce n'est pas la raison fondamentale pour laquelle on s'objecte à ce que vous proposez.

C'est vraiment une question de principe sur une fois que les règles du jeu sont établis, bon bien on fonctionne avec ça. À date ça a donné des, des, comment dirais-je, des gains, il est certain qu'ils sont quand même relativement mineurs à mes yeux, mais oui ça a donné des gains.

Ça aurait pu donner des pertes aussi là facilement au cours des dernières années. Bon c'était les règles du jeu. À partir du moment où on se parle les préoccupations qui ont pu être émises là par rapport à toute cette mécanique-là je pense

qu'elles ont été bien comprises par l'entreprise et elle est prête à proposer des alternatives.

Q. [294] Bien. Vous avez mentionné que ça prendrait un certain temps de préavis. Quel est le délai de préavis que vous jugeriez raisonnable avant de vous pencher sur ces alternatives, le cas échéant, si la Régie voulait les considérer?

R. Sans vouloir engager outre mesure mes successeurs bien sûr, ce que je peux dire c'est que dans le cadre des réflexions qui vont avoir lieu sur la problématique plus générale qui a fait l'objet de plusieurs discussions à date sur les écarts entre le réel et le prévu.

Je pense que les réflexions sur le coût de la dette vont s'inscrire à l'intérieur des réflexions qui vont être faites sur les autres domaines. Et c'est normal parce que dans les choix qui s'offrent, on aborde dans ce domaine comme ailleurs dans les autres toute la question de quelle marge de manoeuvre on donne à la gestion? Comment on partage les risques entre le client et l'entité? Comment on s'assure que ce soit le plus neutre possible.

Enfin bref là, le coût de la dette comme le reste, je pense que c'est les mêmes préoccupations

puis elles doivent être abordées simultanément. Disons le coût de la dette est un élément important des coûts totaux du Distributeur.

Donc ce n'est pas quelque chose à traiter à part là. Il faut arriver avec une proposition je pense cohérente sur l'ensemble de ces éléments.

Q. [295] D'accord. Je vous remercie. Je change de sujet maintenant, je vais traiter des charges d'exploitation. Je vous réfère, je réfère le Distributeur, le témoin qui en sera responsable, à la pièce B-067, HQD-14, Document 1.2.

Alors c'est la réponse, ce sont les réponses à la demande de renseignements numéro 1 de la Régie. À la page 37 en réponse à la question 74.4 de la Régie, le Distributeur a produit un calcul de l'année de base deux mille onze (2011) et de l'année témoin deux mille douze (2012) des charges d'exploitation des activités de base en considérant l'année historique deux mille dix (2010) comme point de départ en excluant un élément non récurrent.

Ça apparaît à la première partie du tableau au niveau de l'impact de l'implantation des IFRS, avantages complémentaires de retraite. Selon cette pièce les charges d'exploitation, on le voit au bas

de la pièce s'élèvent à un milliard deux cent deux millions (1,202 G$) en deux mille douze (2012).

À la même pièce à la page 61, en réponse à la question 90.1 de la Régie concernant les mauvaises créances, au tableau R-90.1, le Distributeur présente l'évolution de la charge de mauvaises créances depuis deux mille neuf (2009) jusqu'à deux mille douze (2012) et on constate qu'à compter de deux mille onze (2011) la charge est de zéro et elle est non récurrente.

Alors qu'elle était de quatorze virgule cinq millions (14,5 M$) pour l'année historique deux mille dix (2010). Donc cette charge est non récurrente à compter de deux mille onze (2011), elle est à zéro.

Nous aimerions que vous révisiez le tableau R-74,5 auquel j'ai référé un petit peu plus tôt à la page 37 en excluant l'élément non récurrent de quatorze virgule cinq millions (14,5 M$) lié à la charge des mauvaises créances grandes puissances dès l'année de base deux mille onze (2011).

M. MARCEL BOYER :

R. On veut juste comprendre pourquoi. C'est parce qu'il y a un effet ponctuel là.

Q. [296] C'est un élément non récurrent, la Régie...

R. À cause des nouvelles règles?

Q. [297] Bien en fait c'est à la question 74.4 de la Régie, la Régie vous demandait de présenter le calcul :

> [...] en considérant le montant autorisé en 2011 comme point de départ (excluant les éléments non récurrents dont l'impact de l'implantation des IFRS

Mais ce n'était pas limité à l'impact des IFRS. Alors nous voulions un tableau qui incluait les charges non, les éléments non récurrents tels qu'ils soient.

Nous avons noté de la preuve qu'il y avait au moins la charge des mauvaises créances pour les clients de grande puissance qui était un élément non récurrent à partir de deux mille onze (2011). Alors c'est pour ça qu'on vous demanderait de refaire le tableau en fonction de la question qui était posée.

M. STÉPHANE VERRET :

R. On va prendre l'engagement de, vous demandez de produire un tableau.

Q. [298] Oui?

R. Don on va prendre l'engagement, on pourra y

indiquer les commentaires pertinents avec la production du tableau.

Q. [299] Tout à fait.

14 h 55

Ce sera l'engagement numéro 8.

Me ÉRIC FRASER :

Que je vous laisse la liberté de formuler.

Me PIERRE R. FORTIN :

Réviser le tableau R-74.5 produit à la pièce B-067 (HQD-14, Document 1.2), en y incluant, ou en excluant plutôt l'élément non récurrent de quatorze virgule cinq millions (14,5 M$) lié à la charge de mauvaises créances grande puissance dès l'année de base deux mille onze (2011), et évidemment s'il y a d'autres éléments non récurrents, veuillez les inclure.

Me ÉRIC FRASER :

C'est bon. Engagement numéro 8.

E-8 (HQD) : Réviser le tableau R-74.5 produit à la pièce B-067 (HQD-14, Document 1.2), en excluant l'élément non récurrent de quatorze virgule cinq millions (14,5 M$) lié à la charge de mauvaises créances grande puissance dès l'année

de base 2011, et évidemment s'il y a d'autres éléments non récurrents, veuillez les inclure (demandé par la Régie).

Me PIERRE R. FORTIN :

Q. [300] Je vous réfère maintenant à la pièce B-025 (HQD-7, Document 1). Alors, à la page 7, le Distributeur indique ce qui suit, et je cite à partir de la ligne 19, et ça concerne l'établissement de la cible globale d'efficience de un pour cent (1 %). Alors, le Distributeur indique ce qui suit :

> - des efforts d'amélioration d'efficience visant à produire des gains de l'ordre de 10,9 M$ pour 2012 découlant d'actions de gestion courante. En 2012, le Distributeur a fixé sa cible globale d'efficience à 1 % des charges d'exploitation de l'année de base en conformité avec la décision D-2011-028;

Et on réfère à l'annexe A. Fin de la citation. Maintenant, dans sa décision D-2011-028, et je vais citer pour les fins de la transcription, le

paragraphe 302, la Régie mentionnait ce qui suit, et je vais vous demander des questions en rapport avec cela :

> Ainsi, la Régie estime que l'utilisation du montant autorisé pour l'année 2010 comme montant initial pour l'estimation des charges d'exploitation de l'année témoin 2011, résulte en des charges d'exploitation surévaluées. De même, elle juge que le pourcentage du gain d'efficience présenté par le Distributeur n'est pas représentatif des gains véritables d'efficience. La Régie révise exceptionnellement ces données utilisées pour la formule paramétrique de la façon suivante. Aux fins du présent dossier...

Et dans ce cas-là, il s'agissait du dossier R-3740-2010,

> ... elle utilise comme montant initial le montant de l'année de base 2010, ajusté de l'élément ponctuel de 16,1 M$ associé à la charge de mauvaises créances de la clientèle

grande puissance, soit 1 179,0 M$.

Elle ajuste le pourcentage de gain d'efficience à 1 %, lequel représente l'objectif souhaité. En conséquence, le budget de l'année témoin 2011 des charges d'exploitation des activités de base s'établit à 1 211,7 M$.

Étant donné que la Régie a mentionné que c'était exceptionnellement qu'elle révisait les données utilisées pour la formule paramétrique dans sa décision D-2011-028, est-ce qu'il y a d'autres motifs pour lesquels le Distributeur a établi le niveau d'efficience recherché à un pour cent (1 %) pour deux mille douze (2012)?

M. STÉPHANE VERRET :

R. Vous avez cité un paragraphe de la décision. Puis je pense, pour bien comprendre l'interprétation qui a pu être faite de ce paragraphe-là, je pense que c'est pratique, c'est utile de se référer au paragraphe précédent. Je n'ai pas la décision devant moi. Mais je sais que les quelques paragraphes qui précédaient ce paragraphe-là, il y avait une discussion quant à l'appréciation que faisait la Régie de l'ajustement qui a été fait par le Distributeur du gain d'efficience. Je pense

qu'on parlait par le passé qui a été de un (1), qui a été de un vingt-cinq (1,25), qui a été de deux pour cent (2 %), et l'ajustement qui a été apporté au niveau de la formule paramétrique sur la base de ce gain d'efficience-là. Et le Distributeur comprenait de ces paragraphes-là que la Régie ne souhaitait pas que le Distributeur ajuste le taux d'efficience dans la formule qui est appliquée. Et lorsqu'on lit le paragraphe trois cent... je ne me souviens pas du numéro du paragraphe.

Q. [301] 302.

R. 302. À la fin lorsqu'on identifie le un pour cent (1 %) comme étant l'objectif souhaité, ou quelque chose comme ça, quand on le mettait en contexte de l'ensemble de la discussion qu'il y avait dans ces paragraphes-là, on pouvait comprendre, et puis, ça, c'est une des difficultés lorsqu'on lit la décision, on tente d'interpréter juste sur la base de ce qui est écrit dans le document, là, alors on pouvait interpréter à partir de ces informations-là que la Régie ne souhaitait pas qu'il y ait un ajustement ponctuel qui soit fait au niveau du facteur d'ajustement et que l'objectif de un pour cent (1 %) était l'objectif souhaité de l'efficience par la Régie.

Q. [302] On m'indique en fait, et là évidemment c'est une question d'interprétation, mais je vous référerai au paragraphe 299 où, effectivement, le contexte de cette décision-là, c'est qu'à l'audience, et là je cite du paragraphe 299 :

> À l'audience, le Distributeur mentionne que le pourcentage des gains d'efficience, fixé à 2 % en 2011 comparativement à 1 % en 2009 et 1,25 % en 2010, a permis de calibrer le modèle.

C'était en relation avec cela. Est-ce que vous avez quelque chose à ajouter par rapport à ce que vous avez dit?

R. Non, ça fait partie de l'ensemble des informations qui étaient considérées. Je pense qu'il y a quelques paragraphes qui suivent ça, qui indiquaient ce qu'on a perçu comme étant un certain malaise de la part de la Régie, à ce que des ajustements soient faits au niveau du facteur d'efficience. Et comme je le mentionne, comme on a vu, lorsqu'on mentionnait que le gain de un pour cent (1 %) était le gain souhaité, là, alors, bien qu'il se situait dans un paragraphe qui mentionnait exceptionnellement pour l'année deux mille onze

(2011), quand on le plaçait dans l'ensemble du contexte, une interprétation possible était à l'effet que ce un pour cent (1 %) là était une cible souhaitée.

15 h

Q. [303] Ceci étant dit, est-ce que vous avez pris connaissance des recommandations de deux intervenants, de l'ACEF de l'Outaouais qui propose une cible de un virgule six pour cent (1,6 %), et on trouve ça à la pièce C-ACEFO-009 aux pages 1 et 2, de même que l'UMQ qui, de son côté, propose une cible de un virgule vingt-cinq pour cent (1,25 %), et on retrouve ça à deux pièces de l'UMQ, C-UMQ-012 pages 13 et 14 et C-UMQ-016 pages 1 et 2? Est-ce que vous avez pris connaissance de ces propositions ou recommandations de ces deux intervenants?

R. Oui, j'ai vu les valeurs qui étaient suggérées par les intervenants.

Q. [304] Et est-ce que vous avez des commentaires à faire par rapport à ces propositions-là? Quelle serait la position du Distributeur à l'égard de, c'est sous réserve évidemment des témoignages ou des preuves qui seront faites par les témoins éventuels de l'ACEFO et de l'UMQ, bien sûr?

R. Vous savez, toute augmentation du facteur

d'efficience, c'est davantage d'efficience qui va devoir être livrée en bout de ligne durant l'année. Il faut regarder également que, dans le cadre de l'établissement de l'enveloppe des charges pour l'année deux mille douze (2012), le point de départ qui a été utilisé, l'année de base qui incorpore déjà un niveau d'efficience suite à la décision de la Régie de l'an dernier.

Donc, il y a déjà là un point de départ qui incorpore de l'efficience qui devra être reconduite en l'année deux mille douze (2012) pour pouvoir livrer l'efficience supplémentaire qui est associée à l'enveloppe de deux mille douze (2012). Donc, on pense que le un pour cent (1 %) associé à l'année de base au niveau de deux mille onze (2011) est une cible qui est importante pour le Distributeur à atteindre.

Q. [305] Parfait. Je vous remercie.

Madame la Présidente, il est trois heures et quatre minutes (3 h 4). J'avoue que j'en ai pour environ une grosse demi-heure, probablement quarante-cinq (45) minutes. Je ne sais pas si vous voulez que je continue ou qu'on reporte à demain la suite de mon interrogatoire.

LA PRÉSIDENTE :

Non, je pense qu'on va reporter à demain. Il est trois heures (3 h). Toutefois, je crois qu'on va libérer immédiatement monsieur Maillé.

Me PIERRE R. FORTIN :

Oui.

LA PRÉSIDENTE :

Et on vous remercie beaucoup d'être venu. Mais le reste du panel, on va se revoir demain à neuf heures (9 h). Je vous remercie. Bonjour, Maître Gertler.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Oui. Excusez-moi, Madame la Présidente. Je veux juste mentionner que, tel que je l'avais annoncé, je ne peux pas être présent demain. Alors, c'est maître Ledoux de mon bureau, Jacinthe Ledoux qui va faire l'interrogatoire, contre-interrogatoire du panel numéro 4.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie beaucoup de nous aviser.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Puis je vais vous souhaiter à tous une belle soirée.

AJOURNEMENT

_____

Je, soussigné, CLAUDE MORIN, sténographe officiel dûment autorisé à pratiquer en français, avec la méthode sténomasque, certifie sous mon serment d'office que les pages ci-dessus sont et contiennent la transcription exacte et fidèle de la preuve en cette cause, le tout conformément à la Loi;

Et j'ai signé :

_____

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel