

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 14 DÉCEMBRE 2011

VOLUME 4

ODETTE GAGNON et CLAUDE MORIN
Sténographes officiels

COMPARUTIONS

Me PIERRE R. FORTIN
procureur de la Régie;

REQUÉRANTE :

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

INTERVENANTS :

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

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

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

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

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

Me JACYNTHÉ LEDOUX
procureur de Regroupement des organismes
environnementaux en énergie (ROÉE);

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

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

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

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

TABLE DES MATIÈRES

	PAGE
LISTE DES ENGAGEMENTS	6
LISTE DES PIÈCES	8
 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	
 INTERROGÉS PAR Me PIERRE R. FORTIN	12
 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me LOUISE ROZON	50
 INTERROGÉS PAR Mme LUCIE GERVAIS	56
 INTERROGÉS PAR LA PRÉSIDENTE	60

PREUVE HQD

PANEL 4 - PROGRAMMES ET ACTIVITÉS EN EFFICACITÉ
ÉNERGÉTIQUE

OMER LEMAY

MICHÈLE LABRECQUE

ROGER PERRON

MARIE-FRANCE ROUSSY

FRANÇOISE METTELET

STÉPHANE VERRET

INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER	70
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me JACYNTHE LEDOUX . . .	96
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STÉPHANIE LUSSIER . .	109
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET . .	142
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANNIE GARIÉPY	181
INTERROGÉS PAR Me PIERRE R. FORTIN	217
INTERROGÉS PAR LA PRÉSIDENTE	223
INTERROGÉS PAR Me PIERRE R. FORTIN	232
INTERROGÉS PAR Me LOUISE ROZON	285
INTERROGÉS PAR LA PRÉSIDENTE	290

LISTE DES ENGAGEMENTS

PAGE

- E-9 (HQD) : Concilier les informations fournies
aux pièces B-031 (HQD-7, Document 7)
page 12; B-067 (HQD-14, Document 1.2)
page 79; et B-104 (HQD-14, Document
1.3) pages 32 et 33 concernant les
informations relatives aux
technologies de l'information, service
de développement, quant au nombre
d'heures facturées et quant aux faits,
est-ce qu'il s'agit d'une décroissance
ou d'une croissance dans les faits; et
expliquer la différence entre les deux
années, 367 400 et 490 100 heures
(demandé par la Régie) 15
- E-10 (HQD) : Faire une proposition de modification
des conditions de service afin de
refléter plus exactement la pratique
actuelle. 65
- E-11 (HQD) : Commenter l'étude « Impact of grey
water heat recovery on the electrical

R-3776-2011
14 décembre 2011

- 7 -

demand of domestic hot water heaters »
(demandé par l'ACEFO) 140

E-12 (HQD) : Expliquer la stratification réalisée
par le Distributeur en ce qui concerne
les IC en réseaux autonomes et de
l'illustrer par l'exemple de
Kangiqsujuaq (demandé par RNCREQ) 215

E-13 (HQD) : Relativement à la question 51.3, faire
la ventilation de la somme de
300 000 \$ pour l'année 2012 entre
promotion, communication, sondage.
(demandé par la Régie) 238

E-14 (HQD) : Fournir les données anticipées les
plus à jour concernant les programmes
dont nous venons de parler OIAEB et au
OIAÉSI jusqu'au 31 décembre 2011 dans
la mesure des suivis demandés par la
Régie dans sa décision D-2011-028. 255

E-15 (HQD) : Déposer le Guide du participant et
pointer les coûts admissibles de
projets appliqués à l'OIEÉSI (demandé

R-3776-2011
14 décembre 2011

- 8 -

par la Régie) 260

LISTE DES PIÈCES

PAGE

A-0045 :	(HQD-12, Doc.1) Extrait de « Contexte et stratégie tarifaire » du dossier R-3677-2008 page 96 à 109 .	32
B-0122 :	(HQD-15, Doc.11) Curriculum vitae de Michèle Labrecque	68
B-0123 :	(HQD-15, Doc.12) Curriculum vitae de Omer Lemay	68
B-0124 :	(HQD-15, Doc.13) Curriculum vitae de Roger Perron	68
B-0125 :	(HQD-15, Doc.14) Curriculum vitae de Marie-France Roussy . . .	68

R-3776-2011
14 décembre 2011

- 9 -

C-ACEFO-0011 :	Étude préparée par Michel Bernier et Parham Esalmi-nejad intitulée « Impact of grey water heat recovery on the electrical demand of domestic hot water heaters »	135
C-GAME-0012 :	Extrait du « Suivi 2011 des évaluations des programmes du PGEÉ d'Hydro-Québec dans ses activités de distribution d'électricité »	149
C-GAME-0013 :	Guide du participant Marché institutionnel en date du 1er décembre 2011	158
C-GAME-14 :	Extrait de la liste des produits se qualifiant selon Designlights Consortium en date du 12 décembre 2011	161
C-GAME-15 :	Page 18 de la pièce HQD-8, Document 8 du dossier R-3740-2010	173

R-3776-2011
14 décembre 2011

- 10 -

C-GRAME-0016 :	Tableau A-6.1, Tarification et programmes d'utilisation efficace de l'énergie. . . .	178
C-RNCREQ-16 :	Calcul du coût évité en puissance pour le réseau de Schefferville.	194
C-RNCREQ-17 :	Extrait des tableaux de la pièce C-RNCREQ-12 à la section 7.2 aux pages 39 et 40	197
A-46 :	Extrait de Gaz Métro-9, Document 8 (page 34) du dossier R-3752-2011.	273
A-47 :	Extrait de HQT-D-2, Document 1.2 (pages 13 et 14) du dossier R-3768-2011	278

R-3776-2011
14 décembre 2011

- 11 -

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

LA GREFFIÈRE :

Protocole d'ouverture. Audience du quatorze (14)
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 :

Alors, on était avec les questions de la Régie,
Maître Fortin. Bonjour à tout le monde

PREUVE HQD

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

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

RÉMI DUBOIS,

LYNNE RAYMOND,

MARCEL BOYER,

ALBERT CHÉHADÉ,

STÉPHANE VERRET,

R-3776-2011
14 décembre 2011

- 12 -

LESQUELS témoignent sous la même affirmation solennelle :

INTERROGÉS PAR Me PIERRE R. FORTIN :

Bonjour, Madame la Présidente, Mesdames les Régisseuses, de même que mes confrères, les témoins, les parties. Alors, on continue mon interrogatoire d'hier.

Q. [1] Je voudrais référer les témoins à la pièce B-31 (HQD-7, Document 7) à la page 12. Alors, au tableau 6 « Groupe Technologie - Volumes 2012 Facturés ». À l'avant-dernière ligne, au niveau des technologies de l'information, on indique pour les services de développement quatre cent quatre-vingt-dix mille cent (490 100) heures qui seraient pour les volumes facturés au Distributeur pour l'année deux mille douze (2012).

Maintenant, à la pièce B-067 (HQD-14, Document 1.2), dans vos réponses à la demande de renseignements numéro 1 de la Régie, je vous réfère à la page 79 où on indique au tableau R-97.3, toujours sous la même nomination « technologies de l'information », avant-dernière ligne, « services de développement », le nombre d'heures qui est facturé pour l'année de base deux mille onze (2011)

est de trois cent soixante-sept mille quatre cents
(367 400) heures.

Enfin, à la pièce B-0104 (HQD-14, Document
1.3) aux pages 32 et 33, sur le même sujet des
volumes facturés au Distributeur groupe
Technologie, par le groupe Technologie, vous
indiquez en réponse à la question 14.1 de la Régie,
et je cite à la fin du dernier paragraphe de la
page 33, vous indiquez ce qui suit :

Quant à la variation entre l'année de
base 2011 et l'année 2012, celle-ci
s'explique essentiellement par la
baisse en valeur monétaire du projet
Optimisation des systèmes clientèles
de 19,6 M\$, tel que mentionné à la
pièce HQD-7, Document 7, page 7, ce
qui génère une décroissance des heures
entre l'année de base 2011 et l'année
témoin 2012.

À première vue, et nous aimerions avoir des
explications si notre compréhension est inexacte, à
première vue, ce serait plutôt une croissance entre
l'année de base deux mille onze (2011) et l'année
témoin deux mille douze (2012) que nous observons
au niveau des deux premiers tableaux auxquels je

R-3776-2011
14 décembre 2011

PANEL 3 - HQD
Contre-interrogatoire
Pierre R. Fortin
- 14 -

vous ai référé. Est-ce que vous pouvez nous
clarifier cette situation s'il vous plaît?

Mme LYNNE RAYMOND :

R. On va le vérifier. Mais je crois bien que c'est à
cause de leur nouvelle base de répartition. Mais on
va le vérifier.

Q. [2] Parfait. Alors, ça va être un engagement.

L'engagement numéro 9 me dit-on. Alors, concilier
les informations fournies aux pièces B-031 (HQD-7,
Document 7) page 12; pièce B-067 (HQD-14, Document
1.2) page 79; et B-104 (HQD-14, Document 1.3) pages
32 et 33 concernant les informations relatives aux
technologies de l'information, service de
développement, quant au nombre d'heures facturées
et quant aux faits, est-ce qu'il s'agit d'une
décroissance ou d'une croissance dans les faits.

Me ÉRIC FRASER :

Ça me va.

Me PIERRE R. FORTIN :

Ça va.

Me ÉRIC FRASER :

Engagement numéro 9.

Me PIERRE R. FORTIN :

Merci.

Q. [3] Maintenant, je vous demanderai, ça fera peut-

être partie du même engagement à ce moment-là, j'allais vous demander l'explication de ce que nous considérons comme une croissance, c'est-à-dire la différence entre les deux années, s'il s'agit effectivement d'une croissance entre le trois cent, je pense, soixante-sept mille (367 000), quelque chose comme ça, et le quatre cent quatre-vingt-dix mille cent (490 100), nous fournir les motifs. Et à l'inverse, si ce n'est pas le cas, bien, nous fournir les explications.

Mme LYNNE RAYMOND :

R. Parfait. On va prendre l'engagement.

Q. [4] Merci.

E-9 (HQD) : Concilier les informations fournies aux pièces B-031 (HQD-7, Document 7) page 12; B-067 (HQD-14, Document 1.2) page 79; et B-104 (HQD-14, Document 1.3) pages 32 et 33 concernant les informations relatives aux technologies de l'information, service de développement, quant au nombre d'heures facturées et quant aux faits, est-ce qu'il s'agit d'une décroissance ou d'une croissance dans les faits; et

expliquer la différence entre les deux
années, 367 400 et 490 100 heures
(demandé par la Régie).

9 h 05

Q. [5] J'aimerais maintenant vous référer à la pièce
B-0066, HQD-14, Document 1.1. Vos réponses à la
demande de renseignements numéro 1 de la Régie aux
pages 104 et 105. Et je veux simplement faire un
suivi des réponses que vous avez fournies à la
Régie. Je ne veux pas parler du programme de
commercialisation comme tel, ça a été abordé hier
et mon seul propos ici est de bien comprendre ce
que vous avez indiqué ici en réponse aux questions
51.2 et .3 en particulier.

Alors à la page 104, le Distributeur expose
sa stratégie de commercialisation de la biénergie
et les orientations commerciales réparties selon
trois segments de clients. Il indique à la réponse
51.2 à la page 105, et je cite :

Le Distributeur et les associations
concernées, soit l'AQCM et l'AQUIP,
complètent en ce moment leur plan de
commercialisation conjoint.

Ça, évidemment, la réponse est en date du deux (2)
novembre deux mille onze (2011). Je poursuis la

citation :

Par ailleurs, le Distributeur attend l'accord des associations pour le déploiement d'interventions auprès des clients du troisième segment, puisque ces outils pourraient avoir un effet contraire auprès de cette clientèle à celui souhaité pour le maintien du parc de chauffage au mazout.

Première question. Est-ce que vous pouvez nous indiquer où en est rendu le programme présentement, est-ce qu'il a débuté ou s'il est encore en mode planification?

M. STÉPHANE VERRET :

- R. Si vous le permettez étant donné que l'on parle de commercialisation, il serait peut-être préférable de poser votre question à madame Michèle Labrecque sur le panel numéro 4.
- Q. [6] Parfait. Parfait, merci. Alors je passe à un autre sujet, le tarif de rodage. Alors je vais vous référer dans un premier temps à la pièce B-0056 qui est la version française que vous proposez des nouvelles dispositions relatives au rodage de nouveaux équipements. En particulier à l'article 5.29 proposé qui remplacerait l'article 5.34 des

Tarifs et conditions actuellement en vigueur. Alors à la page 12 de la pièce que je vous ai mentionnée, au dernier paragraphe de l'article proposé on constate qu'il y a une réduction du délai pour le client pour aviser le Distributeur pour approbation écrite de la date du début du rodage. Présentement, le délai est de dix (10) jours avant le début du rodage. Dans votre preuve principale à la pièce B-0054, HQD-12, Document 2 aux pages 43 à 45 il n'y aucun motif qui est mentionné pour cette réduction du délai d'avis par le client. Est-ce que vous pouvez nous expliquer les raisons de la réduction proposée?

M. ALBERT CHÉHADÉ :

R. Bien, c'est afin de mieux capturer le profil du client historique, de se rapprocher...

Q. [7] Excusez-moi?

R. Afin de mieux capturer le profil du client historique pour établir son historique, sa facture minimale avec laquelle il va être facturé. On se rapproche plus de la période où il va commencer son rodage. De toute façon pour lui c'est aussi intéressant pour savoir quand est-ce que le rodage va commencer. Donc on se rapproche du moment où il est prêt vraiment à effectuer le rodage.

Donc l'un des problèmes justement c'est qu'il peut décider de nous envoyer sa date plus hâtivement, mais si jamais il l'envoie au plus tard cinq jours ouvrables, ce que l'on fait au plus tard cinq jours plus tard, dix (10) jours... En fin de compte réduction, en fin de compte ce que l'on fait c'est que l'on permet au client de se décider plus tard, donc d'être sûr qu'il est prêt à roder. Donc, comme je dis, ce que l'on fait au plus tard dix (10) jours ouvrables ça c'était l'ancienne version.

Q. [8] Oui.

R. On lui donnait dix (10) jours ouvrables. Donc on est le vingt (20) du mois, le client se décide, il dit « Je veux faire un rodage. » En réduisant ce délai-là on lui donne un avantage, il se rapproche plus du rodage, du début du rodage. Donc au lieu par exemple de dire il est prêt au rodage, s'il devait nous avertir le vingt (20) du mois, il devrait se prendre plus tôt. Et là le premier (1er) du mois, du mois d'après il n'est pas prêt. Tandis qu'en lui donnant par exemple, il peut nous donner son avis le vingt-cinq (25) du mois et là il est plus près de la période du rodage. Donc vous voyez c'est au plus tard cinq jours ouvrables, mais il peut toujours garder le dix (10) jours. Donc c'est

à l'avantage du client que l'on lui donne, c'est un avantage qu'il a. C'est la réduction du délai pour le client. Ça lui donne l'avantage, il se rapproche plus du moment où il va faire le rodage.

Q. [9] Parfait. Vous lui donnez une marge de manoeuvre plus grande.

R. Plus grande.

Q. [10] Si je comprends bien.

R. Oui.

Q. [11] De cinq jours.

R. Exactement.

Q. [12] À partir de laquelle il doit vous aviser?

R. Oui, il doit nous aviser.

Q. [13] Très bien.

R. Donc il peut aller jusqu'au vingt-cinq (25) du mois précédent pour nous aviser tandis qu'auparavant il devait avoir envoyé absolument son avis le vingt (20) du mois précédent.

9 h 11

Q. [14] Parfait, merci. Maintenant, à la pièce, toujours à la pièce principale B-054, page 44, donc dans votre preuve principale, vous demandez ou le Distributeur demande l'introduction d'une clause de cessation des modalités relatives au rodage afin de lui réserver le droit de mettre fin aux modalités

de rodage d'un client, moyennant un préavis de trente (30) jours. Vous trouvez ça au bas de la page 44, sous la section 9.2.3.

Maintenant, à la pièce C-AQCIE/CIFQ-009, à la page 20, l'AQCIE indique ce qui suit, et je cite du paragraphe b), c'est-à-dire de la section b) intitulé « Droit du Distributeur de mettre fin au rodage ». Alors, au premier paragraphe l'AQCIE/CIFQ indique ce qui suit :

[...] la proposition que l'on retrouve à la section 9.2.3 donnerait un important pouvoir au Distributeur, sans toutefois prévoir de mécanisme permettant de s'assurer, dans la mesure du possible, que ce pouvoir sera utilisé correctement.

L'AQCIE traite ensuite de sa perception de ce qu'est le problème relatif au rodage ou aux périodes de rodage et selon que la durée fixe est de douze (12) ou vingt-quatre (24) mois, selon qu'on est sous l'article 5.35 ou 5.36 des tarifs présentement en vigueur, et propose des modalités ou semble proposer des modalités à l'effet que le délai puisse être variable selon les besoins des clients.

Elle réfère également - et c'est au bas de la page 20 - elle réfère également à une réponse que le Distributeur a faite à la question 58.1 de la Régie qui se trouve à la pièce B-066, HQD-14, Document 1.1.

Ma question est la suivante : est-ce que le Distributeur aurait des objections à ce que des balises soient instaurées si sa proposition relative aux modalités de cessation du Tarif de rodage qu'il propose était agréée par la Régie?

M. ALBERT CHÉHADÉ :

R. En fait, les balises, ce que vous voulez dire, c'est qu'on accepterait les balises concernant les périodes de rodage.

Q. [15] Les périodes de rodage, la possibilité de les extensionner là, c'est suggéré...

R. Je sais que c'est...

Q. [16] ... par l'AQCIE.

R. Je sais que c'est la proposition de l'AQCIE/CIFQ...

Q. [17] Oui.

R. ... mais je pense qu'il faudrait juste parler un peu de l'historique de ce tarif de rodage.

Q. [18] D'accord.

R. C'est un tarif qui est assez généreux. Pourquoi?

C'est une des options, à notre connaissance, nous

R-3776-2011
14 décembre 2011

PANEL 3 - HQD
Contre-interrogatoire
Pierre R. Fortin
- 23 -

sommes la seule compagnie en Amérique du Nord à offrir cette option-là. Donc, c'est une option qui permet aux clients d'installer un nouvel équipement ou de remplacer un équipement par un équipement plus récent, et de ne pas payer pour sa pointe, les pointes qu'il va appeler avec cet équipement-là.

Ce qui arrive, c'est que le client, quand il fait ces appels-là, ne paye pas la puissance. Ce que nous voulons, nous sommes d'accord avec ce principe-là, nous voulons qu'il l'utilise uniquement pour roder l'équipement et pas pour profiter, par exemple, du fait qu'il est en ralentissement ou autre pour ne pas payer sa facture minimale ou ce qu'il aurait payé normalement au Tarif L.

Alors, ce que nous disons simplement, c'est que nous préférons, nous, la formule, ce que suggère l'AQCIE/CIFQ, c'est qu'on suggère de laisser tomber notre première demande qui est la facture minimale, puis nous dire, allons dans des balises plus serrées point de vue un mois, deux mois. On se décide, avant la période de rodage, combien de temps ça va durer, et nous allons négocier ça de gré à gré ou nous allons regarder ça ensemble.

R-3776-2011
14 décembre 2011

PANEL 3 - HQD
Contre-interrogatoire
Pierre R. Fortin

- 24 -

Nous, ce qu'on préférerions avoir, c'est effectivement le gré à gré est d'accord, nous avons répondu, vous avez mentionné tantôt, à une question... à une question de la Régie ou de l'AQCIÉ/CIFQ, c'est comment est-ce que nous allons négocier la cessation des modalités.

Nous allons le faire. Tous ces clients-là, ce sont de grands clients industriels, ils ont un représentant attitré. Donc, les négociations se feront entre le client et son représentant. Tout se fait sur cette base-là et jamais les choses ne se font décider.

Ce que nous voulons, nous, c'est avoir un incitatif supplémentaire pour dire... qui fait que le client, lui, ne pourra pas, une fois le rodage terminé, une fois les appels de puissance au-dessus de ce qu'il avait historiquement fini, de sortir de cette option-là. Donc, ce que nous disons en plus, ce qu'a l'air de dire l'AQCIÉ/CIFQ ou ce que va vous dire la personne qui va témoigner de leur part aussi, c'est que le... Il donnait un exemple. Il y a eu un ralentissement, par exemple, de la... un ralentissement. Il y a eu, par exemple, un bris d'équipement. Un bris d'équipement, on commence à faire le rodage le début du mois, puis tout d'un

coup il y a un transformateur qui brise. Et là on se retrouve avec une facture minimale à payer.

Ce que l'on oublie de dire, c'est que le client peut, à n'importe quel moment donné, mettre fin aux modalités de rodage rétroactivement et revenir au Tarif L et faire comme s'il avait toujours été au Tarif L. Et ça, un bris d'équipement aurait été traité de cette façon-là au Tarif L. Donc, au Tarif L, il aurait été pris avec sa puissance souscrite ou sa puissance à payer et donc on n'aurait pas eu...

Mais, quand on est dans la modalité de rodage actuellement et qu'il s'interrompt, bien, en réalité, s'il a consommé assez durant le mois pour rencontrer la facture minimale, il se retrouve à être exempté finalement du paiement de la puissance.

L'idée de la facture minimale globale, c'est de dire « vous allez me payer au moins ça ». Et là à ce moment-là, l'incitatif est sûr que... Par exemple, supposons une facture... le client a une facture d'un million (1 M\$) de dollars. La puissance là-dedans pour ce genre de client, c'est environ quatre cent mille dollars (400 000 \$).

Ce que nous disons, c'est que, avec la

facture minimale, la façon dont elle est faite actuellement, le client consomme, par exemple, pendant dix-huit (18) jours, puis il a rencontré le quatre cent mille dollars (400 000 \$). Alors, résultat, il a payé le quatre cent mille dollars (400 000 \$) en consommant, mais il n'a pas payé pour sa consommation, puis il se retrouve à être exempté du paiement de sa puissance.

Ce que nous disons, non, il devrait nous payer le million de dollars (1 M\$) qui est basé sur son historique. Donc, s'il y a eu des bris dans l'historique, tout ça est tenu en compte. Si c'est un client qui, d'habitude, a un facteur d'utilisation un peu plus faible que les autres, ça, c'est tenu en compte.

Et à partir de là, on dit « vous payez la facture minimale et tout ce que vous tirez au-dessus... tout ce que vous tirez au-dessus n'est pas payé en puissance », par contre, le client a un incitatif. Dès qu'il a fini le rodage, il a tendance à sortir de l'option. C'est pour ça que nous préférons la facture minimale, accompagnée des modalités de cessation. Mais là, on négocie avec le client et le client, de toute façon, comme on dit, on le fera conjointement avec lui. Il n'est pas

question de forcer le client, mais l'incitatif sera là pour que le client dise « moi, quand j'ai fini mon rodage, je sors de l'option ».

9 h 21

- Q. [19] Et ces modalités que vous négociez avec le client seraient confirmées par un écrit entre le Distributeur et le client je présume?
- R. Effectivement, tout ça pourrait se faire par écrit entre le représentant et le client au départ. De toute façon, le client comme on disait a la possibilité de revenir au tarif L n'importe quand. Si on prend l'article 5.37, Cessation des modalités relatives au rodage, celui que j'ai mentionné tantôt, l'application, quand le client veut cesser de se prévaloir des modalités relatives au rodage, l'application prend fin au choix du client, au début de la période de la consommation en cours, donc si c'est le quinze (15) du mois au début ou au début de l'une des deux périodes de consommation précédentes même. Donc si au bout de trois mois il s'aperçoit que le rodage n'était pas une bonne affaire pour lui il peut revenir au tarif L au bout de trois mois.
- Q. [20] Un moment, s'il vous plaît. Sur le dernier point que nous venons d'aborder à savoir que ça

serait confirmé par écrit, avez-vous objection à ce que les Tarifs et conditions le prévoient spécifiquement que l'entente qui résulterait de votre négociation avec le client sur la base des informations que vous mentionnez à la réponse 58.1 à la Régie soit inscrite aux Conditions?

R. Aucune objection.

Q. [21] Parfait. Merci. Est-ce qu'au niveau de la durée maximale totale de la période de rodage vous maintenez, j'ai peut-être un petit problème de mémoire, est-ce que vous maintenez les périodes de douze et de vingt-quatre (24) mois?

R. Oui, effectivement pour laisser au client, nous ce qu'on aurait pu faire c'est réduire la période dire c'est un mois, deux mois. Ça dépend bien sûr de l'usine et puis du rodage qu'elle doit faire.

Donc on pense normalement que dépassé trois mois un client n'en aurait pas besoin, mais au cas où ça arriverait laissons-le douze mois, mais serrons simplement les règles de façon à s'assurer qu'il n'y ait pas d'argent qui soit laissé sur la table uniquement parce qu'il y a un ralentissement ou une baisse de régime dans la consommation et dans la production du client.

Q. [22] O.K. Et est-ce que dans votre optique compte

tenu de la proposition qu'envisage de faire à ce moment-ci parce que ce n'est pas encore en preuve, qu'envisage de faire l'AQCIE-CIFQ, s'il y avait des événements, vous avez parlé tout à l'heure d'un bris d'équipement, ça peut se prolonger, etc.

Est-ce que votre proposition exclut la possibilité de renégociation avec le client selon les circonstances ou si la durée de douze et de vingt-quatre (24) mois qui est déjà prévue aux Tarifs présentement, est-ce qu'elle serait ferme encore une fois peu importe les circonstances?

Je réfère ici à la proposition de l'AQCIE d'extensionner dans certains cas, dans certaines circonstances la période déjà prévue. Quelle serait votre proposition à cet égard?

R. Bien de ne pas...

Q. [23] Votre position, je m'excuse?

R. Oui, j'avoue la question c'est de ne pas extensionner le douze mois je pense...

Q. [24] Oui.

R. ... ou le vingt-quatre (24) mois. Ça c'est d'accord. Mais supposons que le client prenne l'option au début du mois puis il y a un bris dans un transformateur. Et il doit se retirer, il revient au tarif L.

Nous sommes d'accord que ça peut lui coûter un peu plus cher, mais comme je disais l'option est très généreuse, nous sommes la seule compagnie, à notre connaissance, en Amérique du Nord qui offrons cette option-là.

Donc il se retrouve au tarif L. Après ça le bris est réparé, tout ça, il veut revenir faire du rodage.

Q. [25] Oui.

R. Bien tout simplement il n'a même pas besoin de refaire une nouvelle demande. C'est la même demande qui s'applique puisqu'il n'a pas eu le temps de faire son rodage.

Q. [26] Parfait.

R. Puisqu'il y a eu un bris d'équipement, il a dû revenir au tarif L, tout ça est dans le dossier, il revient au tarif L et là il continue à ce moment-là le rodage de l'équipement qu'il n'a pas pu réaliser.

Q. [27] Parfait. Merci. Maintenant j'aimerais vous référer à la pièce B-54, HQD-12, Document 2, aux pages 10 et 11.

9 h 27

J'ai égaré mes pages. Alors, je vais tout simplement vous dire le résumé que nous en faisons,

puis vous me corrigerez. Alors, dans le présent dossier, vous proposez de poursuivre la réforme des tarifs généraux en ajustant davantage les composantes les plus élastiques de ces tarifs. Les ajustements proposés au premier (1er) avril deux mille douze (2012) comprennent, notamment, une hausse des primes de puissance à la moitié de la hausse moyenne, sauf au tarif G où la prime de puissance est augmentée au même rythme que la hausse moyenne afin d'inciter les grands clients du tarif G à migrer vers les tarifs G9 et M. Jusqu'à date, c'est exact?

M. ALBERT CHÉHADÉ :

R. Tout à fait exact.

Q. [28] Parfait. Maintenant, vous avez fait état, et je vais faire distribuer, je vais déposer tout simplement pour les fins de référence, on n'aura pas besoin de les lire, un extrait de la pièce du dossier R-3677-2008 où vous avez fait état des objectifs de la réforme des tarifs généraux, on en a également discuté dans le dossier tarifaire de l'année dernière, concernant l'élimination de la dégressivité des prix en énergie, des tarifs G et M comme étant un des objectifs.

Alors, ce serait la pièce 45. Alors ce sera

R-3776-2011
14 décembre 2011

PANEL 3 - HQD
Contre-interrogatoire
Pierre R. Fortin
- 32 -

la pièce A-045. Et c'est la pièce HQD-12, Document 1 du dossier R-3677-2008, et plus particulièrement les extraits des pages... pas les extraits, mais les pages 96 à 109 où vous exposez la réforme générale. Et si vous avez besoin d'y référer, vous pourrez le faire.

A-0045 : (HQD-12, Doc.1) Extrait de « Contexte et stratégie tarifaire » du dossier R-3677-2008 page 96 à 109.

Dans cette réforme que vous nous annoncez, le Distributeur indiquait qu'il était conscient que l'élimination même graduelle de la dégressivité des prix aurait un impact non négligeable. Et il indiquait qu'il était « nécessaire de procéder à un gel de la prime de puissance aux tarifs G et M afin de dégager suffisamment de marge pour hausser les prix de l'énergie sans excéder la hausse de deux pour cent (2 %) ». Vous trouvez ça à la page 102 du document que je viens de produire.

Et, là, on observe au tableau 55 de cette pièce, qui était un tableau fourni à titre illustratif, comme vous l'indiquiez à la page 101 au bas de la page, on voit que, au niveau du tarif

M, au prix de la deuxième tranche, l'évolution se dirigeait jusqu'à quatre virgule soixante-treize cents du kilowattheure (4,73 ¢/kWh) en deux mille treize (2013) pour rejoindre le prix de la première tranche alors que la prime de puissance, elle, évoluait... demeurait à treize virgule quarante-quatre dollars du kilowatt (13,44 \$/kW) jusqu'en deux mille douze (2012) inclusivement pour ensuite, en deux mille treize (2013), se situer à treize dollars et quarante-sept sous (13,47 \$).

De même au tarif G, on voit que le prix de la deuxième tranche évoluait de quatre virgule quarante-huit (4,48) en deux mille huit (2008) jusqu'à neuf dollars et soixante... neuf cents, je m'excuse, et soixante (9,60) en deux mille treize (2013), pour rejoindre le prix de la première tranche en deux mille treize (2013). Par contre, au niveau de la prime de puissance, en dollars kilowatts, le prix de quinze virgule cinquante-quatre dollars (15,54 \$) demeurait identique pour toutes les périodes en question.

Pouvez-vous indiquer dans votre proposition actuelle pour quelle raison la hausse de la prime de la puissance pour les tarifs M passe de treize virgule dollars quarante-quatre (13,44 \$) à treize

virgule cinquante-trois dollars (13,53 \$) et que, pour le tarif G, cette prime passe de quinze virgule cinquante-quatre dollars du kilowatt (15,54 \$/kw) à quinze virgule quatre-vingt-un dollars du kilowatt (15,81 \$/kW) pour deux mille douze (2012) par rapport aux intentions que vous aviez initialement indiquées dans le dossier R-3677-2008? Qu'est-ce qui justifie le changement observé?

M. ALBERT CHÉHADÉ :

R. Disons que ce sont les hausses maximales que nous voulons atteindre, ou que nous voulons contenir. Donc, quand on met toute la hausse dans la deuxième tranche, si on mettait toute la hausse dans la deuxième tranche, on y allait directement... les hausses maximales sur la clientèle seraient plus élevées que le quatre point six (4,6), si on veut. Nous, ce que nous disons, c'est que nous ne voulons pas que la hausse, le client le plus touché, l'impact maximal, soit de trois pour cent (3 %) au-dessus de la hausse moyenne. Donc, si c'est un point sept (1,7), nous ne voudrions pas que le client soit touché au tarif M, par exemple, de plus que quatre point sept (4,7).

Dans la proposition que nous avons ici au

tarif M, le client qui est le plus touché a quatre point six (4,6). Donc, à ce moment-là, une fois que vous avez mis ce que vous avez pu mettre dans la deuxième tranche, il faut mettre la hausse ailleurs pour éviter que le client le plus touché ne dépasse le quatre point six (4,6). Donc, comme on dit déjà, l'AQCIÉ/CIFQ, on dit que le quatre point six (4,6) est très élevé, qui est trois pour cent (3 %) au-dessus de la hausse moyenne, est très élevé. Donc, nous nous sommes maintenus à la règle de l'époque.

Donc, ce qu'on a trouvé, c'est que si on faisait cette hausse-là à la deuxième tranche, il fallait absolument monter les autres composantes. Donc, on a essayé de les monter le moins possible, mais disons que l'idée est là, il a fallu les monter un peu, donc la moitié de la prime de puissance.

En même temps, ce n'est pas une mauvaise affaire, ça montre un peu l'importance qu'a la puissance et ça donne un certain signal de prix même sur la première tranche d'énergie. Donc, c'est ça principalement.

Dans le cas du tarif G, dans le cas du tarif G, vous vous souvenez que ce que nous voulions faire, c'est la même chose qu'au tarif M,

c'est réduire l'écart entre les deux tranches.

(9 h 34)

Nous savons que soixante-quinze pour cent (75 %) des clients du tarif G ne sont jamais facturés, ou ce n'est pas soixante-quinze pour cent (75 %), dans le cas du tarif G c'est beaucoup plus que ça. Il y a deux cent cinquante mille (250 000) clients ou à peu près là, et là-dedans il y en avait mille (1000) qui sont facturés en puissance. Et l'idée c'est qu'il y a une première tranche autour de huit (8¢), neuf sous (9¢) le kilowattheure et il y a la deuxième tranche qui est autour de cinq sous (5¢) le kilowattheure.

La question c'est qu'au-dessus de cinquante (50) kilowatts c'est là que les clients paient la deuxième tranche et la prime de puissance compense pour la différence. Les premiers, ceux qui paient le huit (8¢) ou neuf sous (9¢) la première tranche ne paient pas de puissance.

Ce que nous voulons c'est qu'en faisant payer la puissance au tarif, au tarif G aux clients qui sont en deuxième tranche, nous savons que ces clients-là ne peuvent pas payer leur deuxième tranche et la puissance, et que la deuxième tranche atteigne le niveau de la première. Sinon ça serait

injuste puisque les clients qui paient huit sous (8¢) sans puissance se retrouveraient à être avantagés par rapport aux autres. C'est qu'à ce moment-là les clients du G en deuxième tranche se trouveraient à payer treize (13¢) ou quatorze sous (14¢) si on inclut la prime de puissance.

Donc nous savons qu'au-dessus de, c'est pour ça que nous avons ramené d'ailleurs le tarif M à cinquante (50) kilowatts, c'est pour permettre aux clients d'échapper à ce phénomène-là. Résultat, il faut que la prime de puissance, ce que nous nous apercevons c'est qu'avec les hausses faibles des dernières années, les clients ont moins migré du G vers le M, en haussant un peu plus la prime de puissance au G et en s'assurant tranquillement que les clients au-dessus de cinquante (50) kilowatts vont tous migrer vers le M. Nous augmentons un peu plus sa prime de puissance pour atteindre cet objectif-là.

Q. [29] D'accord. C'est beau. Merci. Maintenant, toujours sur le même sujet. Tenant compte du projet de loi 100, ce que l'on appelle généralement la Loi 100 dans les dossiers tarifaires de l'an dernier et de cette année, qui permettra à partir de deux mille quatorze (2014) d'augmenter progressivement

le coût de fourniture de l'électricité patrimoniale et ensuite au bout de cinq ans l'indexation de ce coût-là sera permise.

Est-ce que, à votre avis, et considérant les objectifs de la stratégie tarifaire dont on vient de parler et l'augmentation progressive du coût de fourniture de l'électricité patrimoniale, est-ce que le Distributeur prévoit la possibilité de la création d'un groupe de travail sur la stratégie tarifaire d'ici le dossier tarifaire deux mille treize (2013) et deux mille quatorze (2014) pour tenir compte des effets éventuels, notamment de l'entrée en vigueur des articles pertinents de la Loi 100?

M. STÉPHANE VERRET :

R. Lorsque l'on regarde les effets de la Loi 100, les effets vont venir en vigueur à partir de l'année deux mille quatorze (2014). Donc on parle davantage du dossier tarifaire deux mille quatorze-deux mille quinze (2014-2015) en termes d'application des hausses tarifaires associées à l'électricité patrimoniale. Et, bien entendu, donc on doit faire les travaux qui sont nécessaires pour voir l'impact que ça aura sur les tarifs. Et ce qui est davantage envisagé c'est de réaliser ces études-là et de les

déposer dans le cadre du dossier qui sera, pour nous c'est le forum approprié de pouvoir le faire ici à la Régie. Donc la proposition elle sera déposée et sera proposée, et les intervenants pourront également réagir à cette proposition-là puis faire les propositions qu'ils souhaiteront sur la base de ce qui sera au dossier.

Q. [30] Mais est-ce que je dois comprendre de votre réponse que vous ne jugeriez pas à ce moment-ci utile qu'il y ait un groupe de travail préparatoire justement à ce dépôt du dossier tarifaire pour éviter peut-être des débats qui seraient plus complexes éventuellement sur cette question? En d'autres termes, est-ce qu'il y a un certain nettoyage qui pourrait être fait, un certain élagage de questions complexes qui pourrait être effectivement utile dans le cadre d'un dossier tarifaire, du dossier tarifaire pertinent?

R. Je vous dirais que l'on est encore, on est encore un peu loin de cette date-là.

Q. [31] Oui.

R. Donc pour l'instant je vous dirais que c'est un peu prématuré pour l'instant et ce n'est pas ce qui était envisagé en ce moment.

Q. [32] Très bien. J'aborde maintenant un dernier

R-3776-2011
14 décembre 2011

PANEL 3 - HQD
Contre-interrogatoire
Pierre R. Fortin
- 40 -

sujet, Madame la Présidente, qui concerne le tarif de transition ou plutôt son abrogation proposée par le Distributeur. Je vais inviter le Distributeur à avoir en main quatre pièces auxquelles nous allons référer, ce sont l'ensemble des documents qui traitent de cette question-là. C'est assez court, mais je veux valider avec le Distributeur certaines informations qui sont fournies à l'appui de sa proposition.

9 h 39

Donc, la première pièce, c'est la pièce B-054, HQD-12, Document 2, et c'est à la page 42. La deuxième pièce, c'est la pièce B-066, HQD-14, Document 1.1, ce sont les réponses à la demande de renseignements numéro 1 de la Régie, et c'est aux pages 112 et 113.

La troisième pièce, c'est la pièce B-070, HQD-14, Document 4, qui sont les réponses à la demande de renseignements numéro 1 de l'AQCIE/CIFQ, et plus particulièrement aux pages 23 à 25. Et dernier document, c'est le mémoire de l'AQCIE/CIFQ qui est la pièce C-AQCIE/CIFQ-009, et je référerai plus particulièrement à la page 24 de ce document.

J'indique tout de suite que les questions que je vais aborder ont un aspect juridique que je

n'entends pas traiter. C'est ce qu'on appelle communément des questions mixtes de fait et de droit. Vous connaissez le jargon maintenant. Il a été utilisé à quelques reprises par moi-même. Alors, c'est donc sous réserve des argumentations juridiques que ne manqueront pas de faire, je pense, le Distributeur et les intervenants intéressés sur ce sujet.

Donc, sous cette réserve-là, ma préoccupation, la préoccupation c'est-à-dire que je veux porter à votre attention et qui est à l'origine des questions que je vais valider avec vous, c'est l'effet éventuel de l'abrogation, si elle était agréée par la Régie, l'effet éventuel de cette abrogation sur les contrats en cours au moment de la prise d'effet de l'abrogation. Alors, ce qui est proposé ici, c'est que ça entre en vigueur le premier (1er) avril deux mille douze (2012) et je veux valider avec le Distributeur l'effet de cette abrogation vis-à-vis des contrats qui seraient en vigueur au premier (1er) avril deux mille douze (2012) par opposition aux contrats qui seraient conclus après l'entrée en vigueur de cette abrogation, le cas échéant.

Donc, à la pièce B-54, HQD-12, Document 2,

dans un premier temps, vous indiquez à la ligne 3, que deux clients ont pu se prévaloir du tarif de transition. Alors, vous écrivez ça en date du premier (1er) août deux mille onze (2011). Est-ce qu'on doit comprendre qu'il n'y a que deux clients qui se sont, depuis mil neuf cent quatre-vingt-treize (1993), qui ont...

M. ALBERT CHÉHADÉ :

R. Oui, c'est ça.

Q. [33] Seulement deux.

R. Seulement deux.

Q. [34] Et quant aux autres clients qui avaient un contrat spécial, est-ce qu'on doit comprendre qu'ils ont renoncé à l'application? Qu'est-ce qu'on entend par « ont pu »? Est-ce que c'était déjà prévu dans leur contrat spécial nonobstant... Est-ce qu'il y avait une clause, par exemple, nonobstant les dispositions du Tarif de rodage? Est-ce que ce sont des clients qui ont renoncé? Est-ce que ce sont des contrats... il n'y avait pas de contrats qui se sont terminés pendant cette période-là et donc qu'ils n'étaient pas éligibles? On veut comprendre ce que vous entendez par « ont pu se prévaloir ».

R. C'est ça. Non. Tous les clients qui avaient droit

au Tarif de transition et qui devaient revenir au Tarif L, donc dont le contrat particulier n'était pas renouvelé ont pris le Tarif de transition, tout simplement.

Q. [35] Je ne suis pas sûr que je vous comprends bien là. Vous dites « tous les clients », est-ce que vous parlez...

R. S'il y a eu...

Q. [36] ... de d'autres clients que les deux là?

R. Non, c'était que s'il y a eu d'autres clients que les deux dont le contrat particulier arrivait à échéance...

Q. [37] Oui.

R. ... et dont le contrat a été renouvelé par le gouvernement...

Q. [38] Oui.

R. ... pour d'autres conditions, ne se sont pas prévalus, bien sûr, du Tarif de transition.

Q. [39] D'accord.

R. Les deux seuls clients qui revenaient au Tarif régulier dont les contrats n'ont pas été renouvelés sous la forme de contrat avec le gouvernement, ces clients-là ont bénéficié du Tarif de transition, ce sont les seuls. Il n'y a aucun client qui pouvait bénéficier du Tarif de transition qui a dit « non,

je n'en veux pas ». Donc, il y avait deux clients dont les contrats arrivaient à échéance qui revenaient au Tarif L et le gouvernement disait « je ne renouvelle pas le contrat particulier, vous allez au Tarif L », ils ont bénéficié du Tarif de transition, c'est tout.

Q. [40] Parfait.

9 h 44

Maintenant à la pièce B-066, HQD-14, Document 1.1, donc dans vos réponses à la Régie, plus particulièrement à la question 57.1, vous répondiez que : « L'abrogation proposée s'appliquera à tous les contrats en vigueur ».

Alors on parle des contrats qui ont été négociés ou renégociés, le cas échéant, et qui seront encore en vigueur au moment de la prise d'effet de l'abrogation. C'est bien ça?

M. ALBERT CHÉHADÉ :

R. C'est ça.

Q. [41] Et quel est le motif pour lesquels le Distributeur croit qu'il faille les assujettir à cette abrogation-là, est-ce que c'est uniquement la raison qui est mentionnée ici, le manque à gagner?

R. C'est ça. C'est que nous ne voulons pas que le manque à gagner soit supporté par l'ensemble des

clients du Distributeur. Ce sont des clients avec contrat particulier.

Donc s'ils reviennent au tarif L ou au tarif régulier. Donc revenir au tarif régulier comme tout le monde, tout simplement. Si jamais ils veulent avoir des conditions spéciales, ils peuvent aller voir le gouvernement.

Q. [42] Maintenant une préoccupation à cet égard-là c'est que lorsque, et c'est ce à quoi, ce dont fait état l'AQCIE-CIFQ à la page 24 de son mémoire fait état entre autres du fait, et ça c'est sous réserve des argumentations juridiques qui seront faites, c'est qu'au moment où ces contrats-là ont été renégociés, le tarif de rodage était prévu, le tarif de transition, je m'excuse, était prévu aux règlements, aux Tarifs et conditions du Distributeur, n'avait pas besoin d'être prévu dans les contrats spéciaux renégociés avec le gouvernement.

D'autre part en réponse à une demande de renseignements de l'AQCIE-CIFQ, le Distributeur indique qu'il n'a pas, qu'il n'est pas partie aux négociations entre les clients industriels et le gouvernement en ce qui a trait aux contrats spéciaux.

Ma question est la suivante. C'est comment peut-on évaluer dans quelle mesure l'existence du tarif de rodage, de transition prévu aux Tarifs et conditions du Distributeur au moment où ces contrats-là ont été conclus et on parle toujours des contrats qui continueraient d'être en vigueur au moment où l'abrogation prendrait effet.

Comment peut-on évaluer l'effet que ça peut avoir sur l'intention des parties à ce moment-là? Comment la Régie elle peut-elle évaluer qu'il est approprié dans les faits d'appliquer cette abrogation-là à des contrats dont elle ne connaît pas le contenu et dont le Distributeur ne connaît pas les négociations qui ont mené à la conclusion de ces contrats-là?

R. C'est qu'il y a un historique de l'introduction du tarif de transition aussi. C'est qu'à un moment donné le gouvernement ne signait plus de contrats particuliers, ne signait plus de contrats spéciaux.

Donc finalement il fallait faire quelque chose pour les clients d'où l'introduction du tarif de transition. Il y avait ce contexte-là à l'époque. Ce contexte-là n'est plus là aujourd'hui. Le gouvernement recommence à signer, on l'a vu même dans la stratégie énergétique, ça a été annoncé

clairement, même il a annoncé que tous les clients, tous les contrats au-dessus de cinquante mégawatts (50 MW) devaient être négociés chez lui.

En plus il peut décréter à l'égard de n'importe, d'après la loi, à l'égard de n'importe quel client de catégorie de clients, un tarif spécial tel qu'il le décide. Donc les choses ont changé. Donc à l'époque quand on a introduit le tarif de transition ça ne servait à rien aux clients d'aller voir le gouvernement, le gouvernement ne signait pas de nouveaux contrats particuliers.

Ce n'est plus le cas aujourd'hui. Si le client s'il a des avantages à offrir, s'il a..., il peut aller voir le gouvernement et indiquer ces avantages-là et renégocier un contrat ou renégocier une transition.

M. STÉPHANE VERRET :

R. En complément à la réponse de monsieur Chéhadé, vous allez m'excuser, mais je vais faire une réponse mixte.

Q. [43] Allez-y?

R. Comme vous l'appellez.

Q. [44] Allez-y?

R. Je pense votre question de nature mixte amène cette

réponse-là.

Q. [45] Votre procureur ne s'objectera certainement pas à cela?

R. Non, non, je suis certain qu'il saura reprendre ça de façon beaucoup plus éloquente que je vais le dire. Mais il faut voir également que ce tarif-là a passé, je dirais a passé une étape dans le temps, c'est-à-dire la venue de la Régie de l'énergie puis le régime réglementaire tel qu'on le connaît aujourd'hui.

Donc c'est un tarif qui était existant avant que la Régie soit pleinement fonctionnelle. Et donc c'est un tarif qui s'est retrouvé dans ce nouveau régime réglementaire là. Et ce qu'on dit, c'est que dans le nouveau régime réglementaire où c'est l'ensemble du reste de la clientèle qui devrait supporter ce coût-là, ça ne nous apparaît pas approprié de le faire ainsi.

Et l'autre partie de la réponse que je voulais vous donner également, c'est à l'effet qu'un tarif n'est pas non plus un droit acquis à vie.

On peut faire référence par exemple au tarif DH l'an dernier. Les gens qui étaient sur ce tarif-là il n'y a pas de, ce n'est pas un droit

acquis le fait qu'il y a un tarif qui est existant puis qui est offert à un moment donné.

Q. [46] Je comprends que pour les fins du dossier je suppose que les procureurs s'y référeront, mais ce à quoi vous réferez à toutes fins pratiques c'est l'interprétation qu'on doit donner entre autres à l'article 164 de la Loi de la Régie qui a fait, qui maintenait en vigueur les Tarifs et conditions du Distributeur et les contrats spéciaux tant qu'ils n'étaient pas modifiés ou remplacés par la Régie.

Dans le cas présent, et vous me corrigerez si je fais erreur, je ne pense pas que dans aucun autre dossier tarifaire avant celui-ci la Régie ait traité spécifiquement de la question de l'abrogation possible du tarif de transition, les conditions, les Tarifs et conditions qui ont été établis par la Régie ont reproduit, d'année en année; le texte des Tarifs et conditions qui était existant en mille neuf cent quatre-vingt-dix-huit (1998) sous réserve des modifications que la Régie apportait.

Alors ma question demeure quand même et ça sera au procureur de s'y adresser, le cas échéant, les contrats qui ont été conclus jusqu'à l'entrée en vigueur éventuelle de l'abrogation si elle est

agréée par la Régie, ont tenu compte d'une discussion qui n'a pas été tenue dans les dossiers tarifaires.

Alors je lance le message pour que les gens s'y adressent éventuellement. Je pense que ça va compléter. Oui. Non, ça va compléter mes questions là-dessus. Alors je vous remercie, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie, Maître Fortin. Maître Rozon.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me LOUISE ROZON :

Q. [47] Bonjour aux membres du panel. Alors j'ai une seule question pour vous. J'aimerais revenir sur le budget d'investissement pour les projets de moins de dix millions de dollars (10 M\$). Vous nous demandez pour deux mille douze (2012) un budget de sept cent huit virgule neuf millions (708,9 M\$).

9 h 52

Nous comprenons très bien la différence entre le budget des investissements et le traitement des mises en service incluses dans la base de tarification. On se questionne par contre sur la hauteur du budget d'investissement qui est demandé par le Distributeur et qui est en fait à l'origine du processus de réalisation de vos

projets.

On constate qu'il y a une surestimation du budget d'investissement par rapport au montant réel sur un horizon de deux mille sept (2007) à deux mille dix (2010). Je crois que les montants avaient été précisés dans le cadre d'une demande de renseignements de la Régie. Alors pour deux mille sept (2007) on parle d'un écart de cinquante-neuf virgule sept millions (59,7 M\$), pour deux mille huit (2008) de quinze virgule neuf millions (15,9 M\$), pour deux mille neuf (2009) de quarante virgule quatre millions (40,4 M\$) et deux mille dix (2010) de quatre-vingt-dix-huit virgule sept millions (98,7 M\$).

Alors ma question est la suivante. Qu'est-ce qui nous permet de croire que pour deux mille douze (2012) vos prévisions de sept cent huit virgule neuf millions (708,9 M\$) ne sont pas encore surévaluées? Puis après j'ai une autre petite question.

M. RÉMI DUBOIS :

R. Bien, je vais reprendre un petit peu les éléments qui ont été discutés autant à l'ouverture des audiences puis peut-être un petit peu qu'on a jase ensemble.

C'est carrément la croissance de la demande qui, enfin croissance de la demande je dirais historique et récente des nombreux abonnés qui se sont ajoutés sur le réseau et la pression que ça crée sur l'ensemble du réseau, autant en amont de notre point de vue chez nous, mais autant du côté du Transporteur qui fait qu'il y a un besoin assez urgent d'agir. Puis je pense que les projets qui sont costauds qui ont été présentés par le Transporteur puis qui souvent se traduisent par des projets chez nous de plus de dix millions (10 M\$), bien, sont aussi, sont aussi accompagnés de plusieurs travaux de moins de dix millions (10 M\$) qui viennent vraiment, vraiment justifier la hausse telle qu'on vous la propose.

Donc ce que l'on vous dit c'est notre mission de base d'alimenter nos clients donc en tout temps et il faut s'assurer de pouvoir faire ce processus-là. Donc c'est la meilleure évaluation qu'on peut faire du dossier avec l'information qu'on a lors du moment où ça se présente, donc au début de l'année deux mille onze (2011). Et c'est assurément un rythme qui va être soutenu pour les prochaines années. Donc je pense qu'il est permis de croire qu'on en a pour plusieurs années avec des

projets d'investissement importants comme ça.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Au-delà, si vous permettez, de cette explication sur le besoin au niveau affaires. Moi j'aimerais simplement revenir aussi sur la dynamique au niveau de l'approbation des budgets d'investissement lorsqu'on fait une demande à la Régie de l'énergie.

Bien entendu, lorsqu'on demande une enveloppe d'investissements avec les différentes catégories, il n'est pas permis pour le Distributeur de dépasser cette enveloppe d'investissements-là. Donc il y a une certaine réallocation qui est possible là, et je ne me souviens pas exactement entre quelle et quelle catégories, mais il y a une certaine réallocation qui est possible, mais on ne peut pas dépasser ça.

Alors, bien entendu, lorsqu'on regarde cette enveloppe d'investissements-là c'est une multitude de projets qui sont réalisés à la grandeur de l'entreprise et on doit s'assurer de réaliser ces projets-là à l'intérieur de l'enveloppe qui est autorisée par la Régie de l'énergie.

Donc il ne faut pas non plus se surprendre que, lorsque l'on arrive à la fin de l'année, que

l'on constate qu'on est légèrement en deçà de l'enveloppe qui a été autorisée par la Régie. Parce que, par définition, on ne peut pas dépenser davantage que l'enveloppe qui nous est autorisée, autrement il faut revenir à la Régie et faire une nouvelle demande pour avoir des sommes supplémentaires pour pouvoir investir davantage que ce qui était prévu initialement.

Q. [48] C'est comme une marge de crédit qui vous permet, bien en théorie d'avoir une marge suffisante pour réaliser tous les projets qui sont nécessaires?

9 h 55

R. Bien, je ne parlais pas nécessairement de marge. On fait la meilleure prévision qui est possible avec les investissements qui sont prévus. Mais ce qu'on doit faire c'est s'assurer de gérer ces investissements-là pour arriver à l'intérieur des budgets qui sont demandés à la Régie de l'énergie.

Q. [49] Peut-être une autre précision si jamais la Régie en arrivait à la conclusion qu'il serait opportun de diminuer un peu le budget d'investissement qui est demandé. Est-ce que vous convenez que cela ne signifie pas nécessairement que le Distributeur doit réduire les projets

d'investissement et les mises en service qui seraient nécessaires dans le mesure où, évidemment, le budget permet de réaliser tous les projets qui sont nécessaires, comme ça a été le cas dans le passé?

M. RÉMI DUBOIS :

R. Bien, en fait ce que ça poserait comme problématique c'est de revisiter l'ensemble des besoins que le Distributeur doit rencontrer. Donc on parle beaucoup de croissance et aussi le maintien des actifs. On a cent trente millions (130 M\$) au niveau de la maintenance du réseau. Donc c'est un exercice qu'on fait de façon systématique et ardue à chaque exercice tarifaire.

Donc assurément qu'il y a des choses qu'on pourrait reporter dans le temps. Mais l'idée c'est de vous donner le portrait le plus juste de ce qui est prévu et il ne faudrait juste pas tomber dans le panneau d'en avoir pas suffisamment pour rencontrer les besoins auxquels on est assujetti.

Et dans notre préoccupation à nous c'est toujours la notion d'équilibre entre la capacité et ce qui est demandé sur le réseau, donc l'ajustement de nos équipes, des gens avec qui on travaille pour remplir notre mission et la capacité de faire

versus le staff qu'on a. Et à l'inverse, si la croissance est au rendez-vous, bien, il faut penser à d'autres solutions alternatives. Donc c'est toujours se doter d'un équilibre parfait entre les besoins et les moyens.

Donc c'est un ajustement des priorités qu'on devra faire avec une grille qui est déjà extrêmement élaborée sur les incontournables jusqu'à des dossiers de moindre importance, mais qui doivent être quand même, à notre sens, être réalisés.

Q. [50] Parfait. Merci beaucoup.

INTERROGÉS PAR Mme LUCIE GERVAIS :

Q. [51] Bonjour. J'aurais une question en suivi à votre réponse. En fait je me questionnais.

J'entends très bien ce que vous venez de dire, mais si, présumons, je voulais juste tester une autre avenue finalement. Si on avait un budget, vous dites, bon, vous ne voulez pas le dépasser parce que vous devriez revenir à la Régie. Et si on approuvait un budget disons légèrement moindre, mais avec une marge justement s'il y avait un dépassement, donc votre cent pour cent (100 %) serait moindre mais avec un dix pour cent (10 %), disons je lance un chiffre, ou un cinq pour cent

(5 %) de possibilité de dépassement finalement qui serait votre marge de sécurité plutôt que d'approuver un budget plus.... Est-ce que c'est la même chose pour vous?

M. STÉPHANE VERRET :

R. Bien, essentiellement, si vous nous offrez davantage de flexibilité en approuvant une enveloppe avec un pourcentage qui nous permet de le dépasser, bien entendu c'est bienvenu au niveau de l'entreprise de pouvoir avoir ce budget-là avec une flexibilité supplémentaire. Ça ne change pas l'évaluation qui est faite à la base à savoir quel est le niveau de budget qui est nécessaire pour réaliser les activités. On doit toujours se poser cette question-là en fonction de la planification qui est réalisée.

Mais si en plus de ce budget-là, qui nous apparaît être le budget adéquat, il y a cette possibilité d'avoir une flexibilité supplémentaire, bien entendu ça serait bien apprécié de la part du Distributeur.

Q. [52] Disons que c'était peut-être un budget légèrement inférieur avec une flexibilité au besoin, mais...

R. Bien, c'est-à-dire...

Q. [53] Ce n'était pas un cadeau en plus.

R. Non, mais c'est-à-dire que le fait d'introduire de la flexibilité ne change pas la prévision des besoins. La prévision est réalisée sur les besoins d'investissements et ce n'est pas parce qu'il y aurait une flexibilité supplémentaire qu'on arriverait à la Régie avec une enveloppe moindre que le besoin qui serait identifié dès le départ.

Q. [54] Je vous remercie.

M. MARCEL BOYER :

R. Peut-être une petite précision si vous permettez. Souvent en termes d'investissements au lieu de parler de flexibilité on parle de contingence. Quand on parle de montant d'investissement, surtout dans des plus gros projets on parle de contingence dans le sens d'impondérables parce qu'il peut y avoir des difficultés en termes de projets. Ça fait que plus on est restreint dans un budget, si on fait face à des difficultés c'est là que des fois on ne pourra pas donner le livrable qu'on voulait puis la qualité qu'on voulait. Ça fait que dans tout gros projet, un planificateur va dire on estime le montant à X, puis souvent il va y avoir une contingence. Parce qu'il y a tout le temps un certain degré d'imprécision. Un petit projet non,

mais dans un plus gros projet, plus le projet est complexe, est gros, il y a tout le temps un certain élément d'imprécision et de contingence qui va avec en termes budgétaire. Ça fait que c'est un peu je pense l'élément que vous...

Q. [55] Bien, je vous entends très bien. Mais, comme on est dans des projets de moins de dix millions (10 M\$).

R. Oui.

Q. [56] Je n'avais pas utilisé le mot...

R. Bien souvent, comme mon collègue parlait, des projets de dix millions (10 M\$) c'est des projets satellites de projets plus gros. Ça fait que si le projet plus gros a des problématiques, le petit projet de dix millions (10 M\$) peut avoir des difficultés aussi. Ça dépend de quel petit projet de dix millions (10 M\$) on parle là. S'il est associé à un plus gros projet, bien il peut avoir ses problèmes aussi. Sinon, si c'est un projet en soi qui est autonome, effectivement il y a moins de problématiques de ce côté-là.

Q. [57] Bien, je vous remercie.

M. RÉMI DUBOIS :

R. Est-ce que vous voulez que je complète, j'ai encore une petite idée à vous soumettre sur la

flexibilité. C'est parce que je pense que c'est très intéressant comme concept. Peut-être vous rappeler une chose en termes de contrôle sur nos investissements en termes de planification on fait le meilleur travail qu'on peut faire basé beaucoup sur l'historique. Mais sachez qu'il n'y a pas loin de cinquante pour cent (50 %) de nos demandes de clients qui nous sont, qui nous arrivent sur une base spontanée. On parle de deux cent dix mille (210 000) à deux cent vingt mille (220 000) demandes clients, si on exclut les branchements. Il y a plein de demandes qui nous arrivent de partout, des partenaires, des gens du MTQ, des municipalités. Donc il y a une partie variable de notre charge de travail qui, assortie d'une flexibilité, va très bienvenue, soyez-en assurée.

Q. [58] Je vous remercie.

INTERROGÉS PAR LA PRÉSIDENTE :

Q. [59] Bonjour. J'ai deux questions. La première en fait est en suivi un peu, elle serait probablement pour monsieur Chéhadé. Et je reviens sur le rodage. Et là je paraphrase, ça c'est mon résumé, je n'ai pas la preuve devant moi. Mais il me semble que la base de l'argumentation de l'AQCIE pour le rodage est la période où le client va enlever son

équipement pour en remettre un autre. Donc il y a une période où il ne consomme pas du tout pour cet équipement-là puisque l'équipement étant, en fait le vieux est enlevé puis on en remet le neuf. Donc il y a une période. Et c'est là où il me semble que la période de facturation minimale, la base de l'argumentation de l'AQCIE se trouve.

Et je me demandais, suite à votre réponse, je la comprends qu'ils peuvent revenir. Mais si on devait dire que la facturation minimale pourrait commencer, mais après l'installation du nouvel équipement, il me semble que vous auriez votre incitatif et peut-être que la réponse à l'argumentation de l'AQCIE ou l'inquiétude de l'AQCIE sur la période à laquelle l'équipement, le vieil équipement est enlevé et le nouveau est installé. Je voulais avoir votre idée là-dessus.

10 h 03

M. ALBERT CHÉHADÉ :

R. Oui, ce que nous suggérons, ici ce que je disais tantôt, c'est que dans le monde de l'équipement tout ça devrait se faire au tarif L, comme n'importe quel client régulier.

Donc au tarif L il enlève l'équipement, il continue à payer sa puissance souscrite, ça va de

soi, mais il ne paie pas l'énergie puisque l'équipement n'est plus là. Quand le nouvel équipement est installé, là il commence le rodage et il se met sur le tarif de rodage à ce moment-là.

Donc on sépare bien, il n'embarque pas sur le tarif de rodage, passez-moi l'expression, au moment où il dit je veux enlever l'équipement, mais une fois qu'il a fini d'enlever l'équipement au tarif L, qu'il ait payé sa puissance puis tout ça, il ne paiera pas l'énergie puisque l'équipement ne va pas fonctionner et quand le nouvel équipement arrive qu'il est installé, etc., là il démarre au rodage pour tirer les pointes dont on parlait tantôt.

- Q. [60] D'accord, merci beaucoup pour la précision. L'autre question est pour monsieur Verret. Et c'est suite à la question de UC de maître Sicard concernant, je vais vous la relire je l'ai ici. C'est sur le fameux trente kilowattheures (30 kWh) par jour où elle vous demandait si les conditions de service actuelles rien ne garantit une facturation où ce kilowatt pour les trente premiers kilowatts (30 kW) par jour calculés sur une base de soixante (60) jours.

Vous avez bien indiqué que ce n'est pas

l'intention d'Hydro-Québec Distribution à ce moment-ci ni dans un prochain avenir tel que vous le connaissez, de commencer à facturer de cette façon-là.

Ceci dit j'aimerais reprendre sa question et vous demander plus précisément rien ne garantit en ce moment dans les conditions de service si Hydro-Québec Distributeur devait changer d'idée dans les prochains mois ou d'ici la pleine installation de LAD, si ce projet se fait, que Hydro-Québec ne changera pas d'idée?

M. STÉPHANE VERRET :

R. Vous voulez dire les conditions telles qu'elles sont écrites présentement permettraient d'aller dans un sens ou dans l'autre, c'est ce que vous dites.

Q. [61] Oui?

R. Alors bien entendu le position qu'on a prise, c'est une position je dirais de principe, lorsque j'ai formulé la réponse j'indiquais que pour une raison d'équité on ne devrait pas facturer différemment deux clients qui ont une consommation identique du fait qu'ils ont un compteur qui ne soit pas le même. Un soit le compteur de nouvelle génération, un soit un compteur d'une autre génération.

Comme je l'indiquais également c'est le soin de la Régie de s'assurer de formuler les conditions de service de manière à spécifier que la facturation se fait de telle façon donc sur une période de soixante (60) jours, etc.

Il n'y a aucun problème. On peut le faire, on peut l'écrire en conséquence. Et donc il y aura toute la sécurité, la certitude nécessaire. Et le jour où une modification sera jugée nécessaire, bien là on pourra de nouveau proposer une modification aux conditions de service qui refléterait la nouvelle pratique qui pourrait être mise en vigueur éventuellement.

LA PRÉSIDENTE :

À ce moment-là, j'aimerais ça un engagement numéro 10.

Me ÉRIC FRASER :

Sans problème.

LA PRÉSIDENTE :

Que vous m'écriviez ce texte-là. Merci.

Me ÉRIC FRASER :

Donc on va peut-être le formuler, engagement numéro 10 ça serait faire une proposition de modification des conditions de service afin de refléter plus exactement...

LA PRÉSIDENTE :

La pratique actuelle.

Me ÉRIC FRASER :

... la pratique actuelle. Voilà.

LA PRÉSIDENTE :

On me précise aussi les tarifs qui vont être
modifiés, pas les conditions de service.

R. C'est ça les Tarifs et conditions.

E-10 : Faire une proposition de modification des
conditions de service afin de refléter plus
exactement la pratique actuelle.

LA PRÉSIDENTE :

Moi ça termine mes questions avez-vous un
interrogatoire, Maître Fraser.

Me ÉRIC FRASER :

Alors, non, Madame la Présidente, je n'aurai pas de
réinterrogatoire. Par contre, je ne peux pas passer
sous silence le fait comme j'en ai fait mention que
c'est le dernier témoignage de monsieur Chéhadé,
qui va manquer certainement à toute l'équipe ici,
en fait très élargie chez Hydro-Québec.

Et je suis aussi certain qu'il va manquer à
tous les intervenants étant donné ses réponses

R-3776-2011
14 décembre 2011

- 66 -

PANEL 3 - HQD
Interrogatoire
La Présidente

généreuses. Et emphatiques et je le sais puisque j'ai fait les deux côtés de la clôture et puis je peux témoigner pour les deux.

Alors bien c'était mon petit mot, donc on veut remercier monsieur Chéhadé pour toutes ces années, c'est la mémoire tarifaire qui s'en va beaucoup avec le départ à la retraite de monsieur Chéhadé.

Applaudissements.

LA PRÉSIDENTE :

Un merci spécial aussi de notre part et je peux vous dire que si vous songiez à une seconde carrière en radiophonique, vous avez une voix qui est très agréable à entendre.

Me ÉRIC FRASER :

Là on a pensé à lui faire signer une clause de non-concurrence.

M. ALBERT CHÉHADÉ :

R. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Alors on va remercier le panel, vous êtes libérés et puis je pense qu'on va prendre quelques minutes pour installer le panel 4. Alors on va revenir à et vingt-cinq (25).

PAUSE

R-3776-2011
14 décembre 2011

- 67 -

PANEL 3 - HQD
Interrogatoire
La Présidente

10 h 27

PREUVE HQD

PANEL 4 - PROGRAMMES ET ACTIVITÉS EN EFFICACITÉ
ÉNERGÉTIQUE

Me ÉRIC FRASER :

Bonjour, Madame la Présidente. Le panel numéro 4 a pris place. J'ai fait distribuer... Évidemment, ce sera Programmes et activités en efficacité énergétique, auquel on ajoute les réseaux autonomes à la demande de certains intervenants et de la Régie. J'ai fait distribuer les curriculum vitae des témoins qui s'ajoutent. Donc, en même temps que je présente le panel, je vais procéder à la cote des c.v. Donc, vous avez tout au bout monsieur Omer Lemay, qui est chef Clientèle industrielle et Service Conseil, dont le c.v. est déposé sous B-0123; à sa droite, on retrouve madame Michèle Labrecque, qui est directrice Efficacité énergétique chez Hydro-Québec Distribution, dont le curriculum vitae est déposé sous 122; ensuite de ça, on fait un saut, il y a deux témoins que vous connaissez déjà : monsieur Verret et madame Mettelet; vous retrouvez ensuite de ça monsieur

R-3776-2011
14 décembre 2011

- 68 -

PANEL 3 - HQD
Interrogatoire
La Présidente

Roger Perron, qui est directeur régional
Montmorency, Réseaux autonomes et directeur Réseau
de distribution, dont le curriculum vitae est
déposé sous la cote 124, et il est accompagné par
madame Marie-France Roussy, qui est chargée
d'équipe Planification dans la même direction, dont
le c.v. est déposé sous la cote 125.

- B-0122 : (HQD-15, Doc.11) Curriculum vitae de
Michèle Labrecque.
- B-0123 : (HQD-15, Doc.12) Curriculum vitae de
Omer Lemay.
- B-0124 : (HQD-15, Doc.13) Curriculum vitae de
Roger Perron.
- B-0125 : (HQD-15, Doc.14) Curriculum vitae de
Marie-France Roussy.

Alors, Madame la Greffière, si on peut assermenter
les témoins.

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

OMER LEMAY, ingénieur, chef Clientèle industrielle
et Service Conseil, Utilisation de l'énergie à la

R-3776-2011
14 décembre 2011

- 69 -

PANEL 4 - HQD
Interrogatoire
Me Éric Fraser

Direction efficacité énergétique, ayant sa place
d'affaires au Complexe Desjardins, 24e étage,
Montréal (Québec);

MICHÈLE LABRECQUE, comptable agréée, directrice,
Efficacité énergétique, ayant sa place d'affaires
au Complexe Desjardins, 26e étage, Montréal
(Québec);

ROGER PERRON, directeur régional Réseau de
distribution Montmorency et Réseaux autonomes,
ayant sa place d'affaires à l'édifice Lebourgneuf,
Québec (Québec);

MARIE-FRANCE ROUSSY, ingénieur, chargée d'équipe
Planification pour les réseaux autonomes, ayant sa
place d'affaires au 284, boulevard York Sud, Gaspé
(Québec);

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

FRANÇOISE METTELET,

STÉPHANE VERRET,

LESQUELS témoignent sous la même affirmation
solennelle;

INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER :

Merci, Madame la Greffière.

Q. [62] Donc, on va procéder à l'adoption de la preuve. Monsieur Lemay, je commence par vous. Je comprends que... Et je vous réfère à HQD-8, Document 8 qui concerne le Plan global en efficacité énergétique ainsi que les réponses du Distributeur sur cette pièce. Je comprends que vous avez participé à la préparation de ces documents, notamment en ce qui concerne les marchés dont vous avez la responsabilité?

M. OMER LEMAY :

R. C'est exact.

Q. [63] Et que vous adoptez le tout pour valoir comme votre témoignage écrit en l'instance?

R. Je l'adopte.

Q. [64] Je vous remercie. Madame Labrecque, je vous pose exactement les mêmes questions. Donc, je comprends que vous avez participé à la préparation de ces documents?

Mme MICHÈLE LABRECQUE :

R. Oui.

Q. [65] Et que vous adoptez le tout pour valoir comme votre témoignage écrit en l'instance?

R. Oui, je l'adopte.

Q. [66] Je vous remercie. Monsieur Verret, même chose, mais, là, je fais aussi référence aux pièces sur les réseaux autonomes, donc les pièces efficacité énergétique HQD-8, Document 8, et réseaux autonomes, HQD-13, Document 1 et 2, et toute autre pièce que je pourrais oublier, puisqu'il y a peut-être des informations de réseaux autonomes qui sont disséminées à travers le dossier. Donc, je comprends que vous avez participé à la préparation de l'ensemble de ces documents?

M. STÉPHANE VERRET :

R. Oui.

Q. [67] Et que vous les adoptez pour valoir comme votre témoignage écrit en l'instance?

R. Oui.

Q. [68] Je vous remercie. Madame Mettelet, vous êtes ici pour les aspects plus particulièrement concernant les analyses économiques de la pièce HQD-8, Document 8. Je comprends que vous avez participé à la préparation de ces documents?

Mme FRANÇOISE METTELET :

R. Oui.

Q. [69] Et que vous adoptez le tout pour valoir comme votre témoignage écrit en l'instance?

R. Oui.

Q. [70] Je vous remercie. Monsieur Perron, je vous réfère à HQD-13, Document 1 et 2 concernant les réseaux autonomes, avec la nuance que j'ai faite, s'il y avait d'autres éléments réseaux autonomes qui se retrouvaient cachés à quelque part dans le dossier et que j'aurais omis, ainsi qu'à HQD-14, je comprends que vous avez participé à la préparation de ces documents?

M. ROGER PERRON :

R. Oui.

Q. [71] Et que vous adoptez le tout pour valoir comme votre témoignage écrit en l'instance?

R. Oui.

Q. [72] Je vous remercie, Monsieur Perron. Madame Roussy, mêmes questions. Je comprends que vous avez également participé à la préparation de ces documents?

Mme MARIE-FRANCE ROUSSY :

R. Effectivement.

Q. [73] Et que vous adoptez le tout pour valoir comme votre témoignage écrit en l'instance?

R. Oui.

Q. [74] Je vous remercie.

Je suis à la veille d'avoir une cassette que je pourrais démarrer en prenant une gorgée d'eau.

Alors, ça termine pour l'adoption de la preuve.

J'aurais deux questions. Donc, je vais commencer avec monsieur Lemay. On comprend de la preuve que le Distributeur revient avec certaines propositions, notamment en ce qui concerne le volet modernisation des systèmes industriels. Je vous demanderais peut-être d'exposer la position du Distributeur.

M. OMER LEMAY :

R. Oui, en effet. Donc, le Distributeur revient cette année avec certains volets particuliers du domaine industriel. Mais avant de préciser notre demande sur ça, je vais simplement situer l'ensemble du volet industriel dans les objectifs du Distributeur. Sur la période deux mille onze, deux mille quinze (2011-2015), la contribution du volet industriel est assumée par le Distributeur à mille cent soixante et onze gigawattheures (1171 GWh), donc un virgule deux térawattheure (1,2 TWh). Il s'agit d'un objectif ambitieux et une contribution importante à l'ensemble de la cible du onze térawattheures (11 TWh).

À l'intérieur de cette cible pour le domaine industriel, qui est évidemment proportionnel à l'ampleur de ce marché-là, environ

soixante pour cent (60 %) des gains escomptés, donc prévus, doit provenir des volets modernisation. De là l'importance que ces volets prennent dans l'ensemble du programme industriel.

10 h 34

L'année dernière, la décision de la Régie nous avait conduit à mettre de côté pour cette année les volets « modernisation ». On les ramène cette année et je vais donner un peu d'explications, dans le fond, sur ce qui nous motive à les ramener dans le dossier industriel.

Ces volets sont calibrés sur le coût total des installations des mesures chez les clients parce que c'est, à notre esprit, la façon dont les volets « précédé », les volets « fonctionnel » des usines doit être tenue en compte et que ça correspond aux besoins spécifiques de l'industrie en termes d'approche de projet.

Je veux faire une distinction ici avec d'autres volets, entre autres, le volet « prescriptif » qui est spécifiquement visé et ciblé sur des volets sur lesquels on est en mesure d'établir des surcoûts et des références très claires.

Alors, on a intégrées ces références et ces

surcoûts dans nos outils de travail, donc les outils qui sont liés aux volets, qui est un logiciel de calculs, et puis ces normes, ces standards-là qui nous permettent d'établir des surcoûts et des références sont intégrés dans l'outil. Et on traite dans ça - et c'est une obligation donc peu importe le niveau d'industrie - un projet qui traite de compression d'éclairage, d'entraînement à fréquence variable, de refroidissement à l'eau doit passer à travers ces outils-là. Et on tient compte des surcoûts et donc des références du marché qui sont des références normatives ou des références connues et reconnues dans le marché.

Qu'en est-il cependant du grand volet qui est celui des procédés? Dans les procédés, on fait face à des situations où il n'y a pas de standard, il n'y a pas de référence établie. En pratique, le procédé, c'est au coeur des entreprises, au coeur des usines, et les procédés sont normalement tenus à un niveau de performance élevé par les entreprises elles-mêmes. En fait, il en tient de leur propre survie, performance d'entreprise, de garder leur procédé performant, auquel cas, bien peut-être qu'ils ne seraient plus compétitifs.

Donc, la référence à laquelle on se compare, c'est l'état actuel de la situation du client. Et l'ensemble du volet « modernisation » est basé sur ce concept où on part de la situation du procédé du client, sa situation actuelle, et toute amélioration constitue donc ce qu'on pourrait appeler le surcoût, mais ça correspond, dans le fond, à l'ensemble des travaux qu'on compte faire ou que le client compte faire pour améliorer sa situation en termes d'efficacité énergétique.

Maintenant, le volet « modernisation » qui a cours depuis plus de cinq ans pour la grande industrie est proposé, tout comme il opérait depuis cinq ans, avec des balises, je vais les qualifier d'auto-contrôlantes. C'est-à-dire il y a quatre critères, la PRI, donc une période sur retour d'investissement d'un an, donc des cents par kilowattheure, un pourcentage du coût du projet et un appui maximal.

Donc, ces quatre critères-là se trouvent à comme contrôler ou baliser et assurer que la contribution du client est là, elle est présente et que les sommes versées à titre d'incitatif, donc pour pousser le client à aller plus loin et abattre des barrières de marché, bien, ils sont à

l'intérieur de cadre raisonnable compte tenu des balises qui sont présentes chez la clientèle.

Ça se reflète comment ça? C'est quoi l'impact? Le constat qu'on fait à partir d'environ cinq ans de travail avec la grande industrie, c'est qu'il y a finalement peu de projets pour lesquels la balise de soixante-quinze pour cent (75 %) du coût maximum du projet s'est appliquée. Nos statistiques nous démontrent un maximum de onze pour cent (11 %) des projets. Donc, les autres balises sont celles qui sont appliquées, donc sur lesquelles l'appui financier a été effectivement versé et qui démontrent aussi, selon nos propres statistiques dans nos projets, que la somme versée en moyenne est de cinquante-quatre pour cent (54 %) sur l'ensemble des dossiers traités.

On est allé, bien sûr, voir dans le marché qu'est-ce qui se faisait en Amérique du Nord dans d'autres programmes, dans d'autres juridictions. Et pour ce qui concerne les procédés, ce qui concerne les actions de modernisation dans les éléments pour lesquels il n'y a pas de référence, pour lesquels il n'y a pas de référence ou de balise ou de norme du marché, et c'est la façon de faire la plus courante dans l'ensemble des programmes d'aide et

de promotion d'efficacité énergétique en Amérique
du Nord.

Donc, je vais tout simplement compléter en
disant que l'ensemble de ces conditions proposées
pour le volet « modernisation », sont propres à
justement déplacer les barrières de marché et elles
correspondent à l'aide nécessaire pour s'assurer
que l'industrie québécoise vraiment met de l'avant
des mesures d'efficacité énergétique et demeurent
compétitives, bien sûr, c'est à son bénéfice, il
n'y a pas de doute, mais c'est aussi au bénéfice de
l'ensemble de la société et d'Hydro-Québec
d'obtenir ces gigawattheures-là qui sont ensuite,
une fois qu'ils sont acquis, d'abord la durée de
vie moyenne est de l'ordre de quinze (15) ans,
selon les preuves et les démonstrations faites à la
Régie il y a quelques années. Donc, ce sont des
acquis de longue date et des kilowattheures acquis
à bon prix et au juste prix pour l'ensemble de la
clientèle et pour le Distributeur.

Alors, je vous remercie.

(10 h 40)

Q. [75] Je vous remercie, Monsieur Lemay. J'aurais,
Madame la Présidente, une autre question pour
monsieur Perron.

Monsieur Perron, on sait que le réseau autonome de Schefferville fait l'objet de certains questionnements et fait l'objet de demandes précises du Distributeur. Alors je vous demanderais de préciser la position du Distributeur concernant ces questions.

M. ROGER PERRON :

R. Alors merci. Madame la Présidente. Alors permettez-moi de resituer un peu le dossier Schefferville compte tenu des questions soulevées, compte tenu des préoccupations que les différents organismes et intervenants ont soulevées.

D'abord, la région de Schefferville, vous connaissez bien l'endroit, c'est situé à la frontière du Labrador, donc la partie est et nord du Québec. Ce sont des installations que nous avons acquises, que nous avons eues...

Donc trop fort, alors je vais faire l'inverse de mon collègue : plus loin et moins fort.

Donc la région de Schefferville était auparavant alimentée par une mine qui avait des activités qui est la mine IOC qui a cessé ses activités il y a vingt-cinq (25) ans dans les années quatre-vingts (80).

Par la suite, il y a eu un maintien de l'alimentation de cette région-là jusqu'au début des années deux mille cinq (2005). Et par la suite, le gouvernement du Québec nous a demandé à Hydro-Québec de prendre en charge l'alimentation complète.

Donc on parle d'installations qui ont été construites pour des besoins d'une mine avec les critères de l'époque, des installations qui ont été bâties dans les années, au début des années mil neuf cent cinquante (1950) avec les critères de l'époque de conception.

Des installations qui, lorsqu'on a pris en charge l'alimentation de la région, des installations qui n'ont pas eu aucun entretien pendant une période de plus de vingt-cinq (25) ans. Donc on peut comprendre que ce sont des installations qui sont relativement désuètes.

Le parc complet des installations on retrouve une centrale, une centrale hydraulique qui est située du côté du Labrador, donc qui est propriété du Labrador. Donc une centrale qui est composée de trois groupes, deux petits groupes de quatre point cinq mégawatts chacun et il y a un plus gros groupe de dix (10) mégawatts, mais,

compte tenu de la hauteur du réservoir et de la hauteur de chute au moment de la conception du design, qui permet seulement de produire huit mégawatts.

Donc lorsqu'on fait la somme de la capacité totale de production de cette centrale-là, bien c'est une centrale qui a une capacité de dix-sept (17) mégawatts. Donc il faut retenir le petit chiffre magique de dix-sept (17) mégawatts.

La pointe de l'année dernière en période hivernale la plus élevée a été d'environ dix (10), dix point un (10,1) mégawatts. Donc on comprend que la capacité est suffisante pour alimenter en période de pointe l'ensemble des besoins de notre clientèle sur place. Donc ça c'est un des premiers volets.

Vous savez, ça a déjà été approuvé par la Régie, on a des critères de puissance garantie, ce que j'appellerais la cinquième roue de secours sur un véhicule. Dans le fond ce qu'on prend c'est un facteur M-1 multiplié par quatre-vingt-dix pour cent (90 %). Donc le premier facteur M-1 on retire le groupe le plus puissant dans l'éventualité où il y aurait un bris ou un arrêt de production du plus grand groupe et on doit s'assurer avec le solde de

puissance, c'est-à-dire le solde de deux fois quatre point cinq qui donne neuf mégawatts, multiplié par quatre-vingt-dix pour cent (90 %). Donc pourquoi quatre-vingt-dix pour cent (90 %), bien c'est un critère de stabilité pour s'assurer que nos groupes soient capables de ramasser la charge locale compte tenu de la faible diversité de la charge qu'il y a sur place.

Donc ça nous amène un critère de puissance garantie de huit point un mégawatts. Donc si en période hivernale, en période de pointe j'ai une pointe aux alentours de dix (10) mégawatts et que je perds le plus grand groupe, bien on comprend qu'il y a un manque à gagner d'un point neuf mégawatt qui ne me permet pas d'alimenter l'ensemble de notre clientèle sur place.

Donc à partir de la centrale j'ai un réseau de transport de soixante-neuf mille (69 000) volts, donc une partie, un réseau de transport d'environ cinquante (50) kilomètres de long, donc deux lignes de transport qui se dirigent tout près de la Municipalité de Schefferville où par la suite on va rentrer dans un poste et distribuer l'électricité à des niveaux inférieurs pour amener la consommation directement chez nos clients.

Donc un vieux réseau de transport, cinquante (50) kilomètres. Donc une partie, la moitié de la distance du réseau du côté du Labrador, l'autre portion de notre côté. Réseau qui n'a pas été entretenu, donc un réseau relativement très vulnérable. Un réseau sur lequel on a fait un peu de maintenance pour consolider une des deux lignes. Parce qu'on est en train de faire une étude pour voir comment on va s'assurer de réhabiliter et renouveler ces deux lignes-là qui datent de mil neuf cent cinquante-quatre (1954), donc sans aucun entretien. Donc on comprend que le réseau a déjà dépassé sa durée de vie.

Donc le réseau nous amène par la suite tout près de Schefferville où là dans un poste on va réduire les niveaux de tension à treize point huit (13,8) Kv pour alimenter la ville de Schefferville. Et on va encore réduire le niveau de transformation jusqu'à quatre mille (4000) volts pour alimenter la petite communauté de Matimekush.

Par la suite, il y a un autre bout de réseau tout près d'une vingtaine de kilomètres qui se dirige vers une communauté qui s'appelle Kawawachikamach. Donc c'est à retenir si jamais vous jouez au Scrabble durant la période des Fêtes

ça risque d'être très payant pour vous. Donc Kawawachikamach c'est une communauté de Naskapis. Eux ils ont un réseau de vingt-cinq (25) kv qui est beaucoup plus récent que les autres réseaux parce qu'il a été construit il y a à peu près une quinzaine d'années, donc un réseau qui est relativement fiable et bien construit.

Élément important à Schefferville. En deux mille cinq (2005), le groupe le plus puissant, donc le groupe numéro 3, je parlais d'un groupe de huit mégawatts, a subi un coup de bélier. Fondamentalement, le groupe s'est emballé parce qu'il y a eu un bris puis il a heurté un peu les parois et là il y a eu des dommages importants. Donc, ça, ça nous a amenés à installer des génératrices temporaires.

Donc lorsqu'on parle de génératrices temporaires on parle de deux petites roulottes qu'on a louées à ce moment-là où on a dépêché sur place deux groupes de un point sept mégawatt chacun, toujours dans l'optique d'être capable en période de pointe de subvenir aux besoins de la consommation.

Donc ces groupes temporaires-là ont été installés pour la période des travaux de réhabilitation, de réparation du groupe numéro 3

qui s'est échelonnée de deux mille cinq (2005) à deux mille six (2006). Et ces groupes-là qui ont été installés de façon temporaire, bien, on peut comprendre que ce sont des engins qui ne sont pas faits pour fonctionner à plein temps, mais seulement en situation de très courte durée. Donc vous partez du groupe électrogène qui est dans un derrière de camion si on peut dire qui sont à l'intérieur de ça. Tous les câbles de puissance, les câbles de commande passent tous sur le sol. Normalement c'est des câbles qui sont enfouis, qui sont séparés parce que s'il arrive un bris sur les câbles, bien, quand ils sont tous un par-dessus l'autre à très proximité, bien, un bris peu occasionner un bris aux deux autres. Imaginez un courant de défaut important, alors il se produit un court-circuit, les câbles sont endommagés, bien, de toute évidence ils endommagent le reste des autres câbles. Donc on comprend que c'est une installation qui est temporaire.

10 h 47

Ce genre d'installation là c'est des installations où les groupes vont prendre, vous savez que n'importe quel type de moteur va aspirer de l'air pour être capable de faire un mélange avec

le combustible pour avoir un mélange de combustion.

Bien ces groupes-là lorsqu'on les démarre en période hivernale, le temps qu'on les démarre, les petites roulottes sont chauffées, mais lorsqu'on les démarre par la suite compte tenu que c'est une ventilation directe, imaginez à moins trente (-30) degrés, l'air rentre directement dans les roulottes.

Et là compte tenu que ce n'est pas fait pour fonctionner à un régime permanent bien là il survient des bris. Il survient soit des bris sur les équipements électroniques, compte tenu que l'intérieur est très froid, moins vingt (-20), moins vingt-cinq (-25), moins trente (-30) degrés.

Imaginez les lubrifiants, les lubrifiants ne sont pas faits pour ça, donc il se produit des bris mécaniques. Lorsqu'il y a des bris mécaniques bien de toute évidence ce sont des gens qui proviennent du sud, des gens spécialisés qui vont sur place pour intervenir pour réparer les groupes.

Donc on comprend que ce sont des installations temporaires qui ont été mises là pour la période de réhabilitation du groupe numéro 3 qui s'est déroulée sur une période d'une année et demie à peu près.

À partir de la centrale et la ligne de transport, imaginez je vous parlais d'un réseau de transport qui date de mil neuf cent cinquante (1950), il est très vulnérable. Une des deux lignes ce que je pourrais dire la moins pire des deux puisqu'on a fait des investissements minimaux, le temps de trouver le meilleur scénario d'alimentation.

Alors en période de vent, en période de verglas, en période de neige mouillée lorsque les réseaux de transport survient un bris sur les deux lignes, elles sont l'une à côté de l'autre, une à proximité de l'autre, c'était la conception de l'époque, les communautés ne sont pas alimentées.

Donc les groupes qui sont là temporairement permettent dans un premier temps seulement d'assurer dans l'éventualité que le groupe numéro 3, le groupe le plus puissant en période de pointe subit un bris, subit un arrêt de production, on peut démarrer les génératrices pour s'assurer d'alimenter le reste de la communauté.

Mais quand le réseau de transport tombe il n'y a plus d'alimentation possible. Donc les groupes permettent une énergie d'appoint d'environ trois point quatre mégawatts (3,4 MW) pour

alimenter une partie de la communauté, pas totalement, le temps qu'on puisse réparer.

Et là à ce moment-là bien on fait du délestage cyclique, c'est-à-dire qu'on essaie de répartir à différentes heures d'alimentation pour quelques-uns des abonnés sur place.

Donc je sais qu'il y a eu des préoccupations qui ont été soulevées à l'égard de la permanentisation des groupes, mais l'objectif ultime de ces groupes-là c'est de s'assurer qu'en période de pointe, en période de bris du groupe numéro 3 qu'on soit capable d'alimenter l'ensemble de la clientèle sur place.

Donc deux objectifs, des groupes qui en moyenne peuvent fonctionner peut-être une cinquantaine d'heures par année lorsqu'on modélise le tout. Le reste du temps ce sont des groupes en arrêt.

Vous avez compris que ces groupes-là lorsqu'on en a besoin c'est en période critique. Donc en période critique, il fait froid. Il faut être capable de les démarrer. Donc on peut les démarrer un petit peu à l'avance lorsqu'on sent que les conditions climatiques vont se dégrader.

Mais un coup qu'ils sont démarrés c'est là

que les problématiques surviennent. L'air froid pénètre rapidement dans les groupes et c'est là que souvent on a des arrêts de production et les groupes ne jouent pas leur rôle premier.

Premier élément. Deuxième élément vous comprenez qu'il y a des pertes électriques sur le réseau, ça c'est des choses qui sont normales dans la conception même de la nature d'un réseau électrique et c'est des pertes électriques.

Les pertes électriques on peut les améliorer jusqu'à un seuil minimal qui est le seuil de conception des équipements même. Alors vous avez compris qu'un réseau comme Shefferville qui date des années cinquante (50) le niveau de pertes électriques est plus élevé.

Donc il y a un niveau de pertes électriques technique qui est relié à la matière même des conducteurs, des équipements, donc c'est une résistance supplémentaire qui se crée, qui crée des pertes. Il y a également des pertes qu'on appelle non techniques qui sont des pertes reliées à l'aspect qu'on ne peut pas tout mesurer parce qu'il n'y a pas des installations de mesurage nulle part.

Mais nonobstant ça, ces pertes-là ne nous permettent pas de faire, de changer la

configuration du réseau puisqu'elle fait juste nous confirmer qu'il y a des pertes à ce moment-là.

Le niveau de pertes, on est capable de modéliser quelles sont les pertes électriques sur tous les équipements. Donc on a des logiciels, on a des encadrements, des normes, et quand on simule les pertes électriques sur le réseau de Shefferville dans son ensemble, on arrive à un taux de pertes de onze point cinq pour cent (11,5 %).

Donc onze point cinq pour cent (11,5 %) relativement à un vieux réseau qui est très âgé avec les normes de l'époque, avec la désuétude des équipements, c'est un niveau de pertes électriques qui est relativement dans les standards, dans la conjoncture et le contexte actuel du réseau.

Il y a des préoccupations qui ont été soulevées à l'effet êtes-vous capable de baisser les pertes électriques? Des pertes électriques ça se baisse, mais ça ne se baisse pas au-dessous d'un niveau normal des équipements qui créent une résistance usuelle.

On s'est posé la question si on baisse le niveau des pertes électriques en investissant sur tous les équipements, à de grands frais là, alors vous comprenez que pour baisser les pertes

électriques, il faut changer des transformateurs qui datent des années cinquante (50).

Les nouveaux transformateurs ont un niveau d'impédance plus bas, une résistante moins grande, donc un peu moins de pertes électriques, changer tous les transformateurs en distribution, changer le niveau de tension de la ligne en distribution.

Améliorer le réseau de transport, c'est-à-dire changer l'isolation, changer les régulateurs, etc., etc. Ce sont des investissements de plusieurs, plusieurs dizaines de millions de dollars.

Admettons qu'on soit capable de ramener les pertes électriques à un niveau standard, mettons que le niveau standard du réseau intégré est d'environ de huit pour cent (8 %), partez de onze point cinq pour cent (11,5 %) à huit pour cent (8 %), une amélioration de trois point cinq pour cent (3,5 %). Ça représente aux alentours de deux cent soixante-quinze kilowatts (275 KW) d'amélioration, de puissance de moins de pertes de perdu sur le réseau.

Je vous ramène au tout début lorsque je vous disais qu'on a une puissance installée de dix-sept mégawatts (17 MW), si on applique un critère

de puissance garantie c'est huit point un mégawatts (8,1 MW), donc la somme des deux groupes quatre point cinq mégawatts (4,5 MW) fois deux multiplié par quatre-vingt-dix pour cent (90 %).

Et si on est en pleine période de pointe en janvier ou février et la pointe atteint dix mégawatts (10 MW), bien il y a un résiduel de un point neuf mégawatts (1,9 MW) à récupérer.

Est-ce que l'amélioration du réseau l'a ramené à des standards de pertes électriques comme le réseau intégré en améliorant l'investissement sur les réseaux nous permet de combler le déficit de puissance pour alimenter la clientèle?

Alors on parle d'un déficit d'un point neuf mégawatts (1,9 MW), on améliore le niveau de pertes électriques de deux cent soixante-quinze kilowatts (275 kW). Vous avez compris qu'il y a encore un différentiel important à combler. Raison d'être pour laquelle la permanentisation des groupes s'avère essentielle.

10 h 54

Si on y ajoute une autre variable supplémentaire qui est la variable qui a été apportée par certains organismes, c'est-à-dire est-ce qu'il y a possibilité chez certains clients

d'installer des chaudières au mazout pour être capable, en période de pointe, de favoriser le chauffage au mazout et permettre de réduire un peu la charge et avoir un peu plus de disponibilité sur le réseau.

Bien, il y a certaines contraintes. La première, ce sont tous de vieux bâtiments sur place, donc le niveau d'investissement individuel pour chacun des bâtiments est relativement très élevé. Alors, imaginez-vous là partir du sud aller à Schefferville dans de vieux bâtiments existants qui datent souvent des années cinquante (50) et soixante (60) à essayer d'installer soit des chaudières à air chaud, soit des chaudières au mazout avec toutes les installations, les conduits, et caetera, bien, c'est un enjeu extrêmement important.

Le deuxième, bien, comment inciter la clientèle à vouloir se convertir du chauffage électrique au chauffage au mazout. Admettons qu'on est très très convaincant et qu'on arrive à en convaincre quelques-uns, l'autre enjeu, c'est au moment où la pointe se produit, si c'est un quatre (4) janvier à deux heures et quart (2 h 15) du matin, comment s'assurer que ces clients-là qui ont

des chaudières à air chaud au mazout s'assurer qu'ils puissent se transférer de l'électricité au mazout pour nous permettre de libérer un peu de charge pour notre réseau. Les coïncidences sont assez difficiles à faire.

Donc là, il faut penser à de la technologie à distance, c'est-à-dire de la permutation à distance, télécommandée à partir de la centrale. C'est-à-dire que j'ai le client A, B, C et D, le trois (3) janvier à deux heures (2 h) du matin, je dois récupérer l'énergie, bien, il faut que je mette des dispositifs à commande électronique à distance à grand frais dont on n'a pas actuellement, pour être capable de permuter, hein, c'est-à-dire de passer du chauffage électrique au chauffage au mazout, le potentiel est relativement faible.

Alors, quand on fait la somme des avenues possibles pour nous permettre de combler le un point neuf mégawatt (1,9 MW) en cas où le groupe numéro 3 en période de pointe subit un bris, les pertes électriques avec de grands investissements ne nous permettent pas de ramener le niveau de pertes électriques à des niveaux inférieurs à huit pour cent (8 %), donc c'est insuffisant avec le

deux cent soixante-quinze kilowatts (275 kW) de combler un point neuf mégawatt (1,9 MW).

Et intégrer des chaudières, bien, il y a deux enjeux. Il y a l'enjeu d'acceptation sociale, il y a l'enjeu d'être capable de rejoindre les clients au moment opportun pour effacer cette charge-là, c'est-à-dire le transfert de l'électrique au mazout. Il y a des enjeux technologiques pour être capable à distance de faire de la permutation lorsque requis, dans le contexte où la centrale, c'est une centrale des années mil neuf cent cinquante (1950), de vieille technologie, un vieux réseau qui n'est pas fiable, soixante-neuf (69) kV. Imaginez, amener de la fibre optique sur un réseau qui va nécessiter tout à l'heure des investissements importants, c'est un autre enjeu.

Alors, lorsqu'on fait la somme de tout ça, c'est clair pour nous qu'on est à risque sur l'alimentation en période de pointe pour respecter le critère de puissance garantie et, par le fait même, respecter nos obligations, c'est-à-dire d'assurer une fourniture d'électricité en tout temps à ces gens-là. Donc, je voulais replacer le dossier de Schefferville dans son contexte.

Merci, Madame la Présidente.

Me ÉRIC FRASER :

Merci, Monsieur Perron. Donc, Madame la Présidente, les témoins sont prêts à être contre-interrogés.

LA PRÉSIDENTE :

Merci beaucoup. Alors, on va commencer avec le ROÉÉ. Maître Gertler nous a dit votre nom hier, mais je crois... Ledoux. Merci.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me JACYNTHÉ LEDOUX :

Q. [76] Bonjour, Madame la Présidente. Bonjour, Mesdames les Régisseuses. Bonjour aux Membres du Panel. Je suis maître Ledoux en remplacement de maître Gertler pour le ROÉÉ. Donc, mes questions aujourd'hui vont surtout poser... porter, pardon, sur la géothermie d'abord, ensuite sur les ménages à faible revenu, et finalement sur les chauffe-eau solaires. Alors, je vais commencer avec quelques questions de clarification au niveau des réponses fournies par Hydro-Québec aux demandes de renseignements du ROÉÉ. Je vous réfère donc à la pièce HQD-14, Document 9, B-0075, à la question 1.20.

Le ROÉÉ a demandé en quoi le maintien du niveau de la subvention pour le client, même avec le retrait de Ressources naturelles Canada,

permettait d'augmenter le taux de participation.

Hydro-Québec a répondu essentiellement que la fluctuation du montant rendait le marché instable et que la diminution constatée suite au retrait de la subvention n'a pas été compensée par la reprise.

Nous aimerions savoir est-ce qu'il faut comprendre que l'objectif d'Hydro-Québec est d'éviter une baisse de la participation plutôt que d'encourager son augmentation?

Mme MICHÈLE LABRECQUE :

R. Non, ce n'est pas ce qu'il faut comprendre.

Q. [77] O.K. Merci. Qu'est-ce qu'Hydro-Québec fait en ce moment pour augmenter la participation à ce moment-là?

R. Alors, vous voyez, lors de la dernière décision de la Régie, la Régie nous avait demandé de mettre nos efforts sur les segments les plus rentables au niveau de la géothermie, et le segment le plus rentable, c'est la nouvelle construction.

Par contre, vous vous souvenez qu'on avait constaté un taux d'opportunistes de soixante pour cent (60 %), on était déçu. Et ce qu'on a fait, c'est qu'on a regardé quel était le processus du client qui voulait avoir un système de géothermie pour une nouvelle construction. Alors, je vais vous

l'imager un peu.

Alors, ce client-là, premièrement, le client doit savoir que ça existe et être convaincu des avantages parce que présentement la promotion se fait au niveau du client. Donc, on essaie de faire connaître au client ce mode de chauffage-là.

Deuxièmement, lorsqu'il va se faire construire une maison, il doit convaincre le constructeur de modifier ses plans pour installer un système de géothermie. Ensuite, il doit convaincre le constructeur de travailler avec un entrepreneur avec qui il n'est pas habitué de travailler. Et ce qu'on constate aussi, c'est qu'il y a une pénurie au niveau des installateurs de système de géothermie. C'est d'ailleurs pour ça qu'on veut revoir notre entente avec la coalition pour augmenter la notoriété de l'accréditation et avoir plus d'installateurs accrédités.

Ensuite, une fois qu'il a réussi à convaincre tous ces gens-là et il ne s'est pas découragé, il doit maintenant aller expliquer à l'institution financière qu'il veut financer et une maison et un système de géothermie. Et ce qu'on se rend compte au Québec, les institutions financières, peu d'institutions financières

comprennent ce que c'est. Donc, elles sont un peu réticentes au niveau de la durée de vie, est-ce que c'est la même durée de vie que la maison, l'hypothèque, et caetera.

Alors, une fois que le client a réussi à tout passer ces étapes-là, s'il ne s'est pas découragé et il a procédé à l'installation, lorsqu'on lui pose la question en sondage « est-ce que c'est l'aide financière d'Hydro-Québec qui vous a incité à installer un système de géothermie? », il dit, à soixante pour cent (60 %), il dit : « Pffft! Non, non, ce n'est pas ça, c'est ma détermination ».

(11 h 01)

Ce qu'on a constaté aussi c'est que le tendanciel est assez fixe dans le temps. Donc si, par exemple, on dit qu'il y a eu soixante (60) systèmes de géothermie, cent (100) systèmes de géothermie d'installés et il y a eu soixante (60) personnes opportunistes, à deux cents (200) systèmes de géothermie il y aura aussi soixante (60) opportunistes parce que l'ensemble des opportunistes se sont manifestés.

Alors, nous, ce que l'on vise à faire c'est augmenter le nombre de systèmes de géothermie qui

va s'installer au Québec dans la nouvelle construction parce qu'on sait, on croit que le nombre d'opportunistes ne va pas augmenter en proportion. Donc, le taux d'opportunistes va réduire en proportion.

Alors, ce qu'on veut faire c'est qu'on veut vraiment faire une transformation de marché. Ce qu'on souhaiterait c'est que, lorsqu'un client, il n'a pas besoin de savoir c'est quoi un système de géothermie. Le client s'achète une nouvelle maison et c'est le constructeur qui va vendre l'idée au client. C'est le constructeur qui va dire « Savez-vous que vous pouvez avoir une option comme avoir des O'Gee puis un foyer puis un stationnement double, vous pouvez aussi avoir l'option géothermie. » Le constructeur a déjà son entrepreneur, c'est déjà prévu dans ses plans et c'est inclus dans le financement de la maison. Donc c'est ce qu'on souhaite faire.

C'est pour ça qu'on commence dans le fond, on a proposé une modification au programme pour vraiment donner l'aide financière au constructeur de maisons pour que lui-même ait un incitatif à faire la promotion des systèmes et à augmenter la pénétration de cette mesure-là.

Q. [78] Merci. Dans votre réponse vous avez surtout parlé des nouvelles constructions. Est-ce que vous avez un plan pour augmenter la participation des constructions qui sont déjà existantes?

R. Bien, dans le bâtiment, dans l'auto-constructeur, bâtiment existant vous voulez dire? Bien, dans le bâtiment existant on a ajusté l'incitatif financier. Mais c'est sûr que ce n'est pas le segment qui est le plus porteur parce que c'est plus compliqué d'installer. Pour les mêmes raisons qu'aller installer une fournaise au mazout à Schefferville, aller installer un système de géothermie dans une maison existante, une maison qui est présentement chauffée avec des plinthes électriques, bien, ça demande beaucoup beaucoup de travaux pour installer tout le système. Donc c'est sûr qu'on maintient, on a bonifié le programme. On va continuer à inciter les clients à le faire. Mais le segment porteur c'est vraiment la nouvelle construction.

Q. [79] Alors je vais maintenant passer aux questions qui concernent plutôt le programme d'innovation énergétique pour les ménages à faible revenu, essentiellement dans le volet privé et municipal. On est toujours dans la pièce HQD-14, Document 9.

Donc c'est les réponses d'Hydro-Québec aux demandes de renseignements du ROÉÉ, plus particulièrement la question 1.13 le ROÉÉ demandait à combien de projets immeubles correspondaient les mille six cent soixante-huit (1668) logements du volet privé et municipalité. Hydro-Québec nous a répondu qu'en fait il s'agissait de mille six cent soixante-huit (1668) mesures, et non pas de logements, appliquées à soixante-dix (70) bâtiments. Est-ce que vous pouvez nous indiquer à combien de propriétaires ces soixante-dix (70) bâtiments appartenaient, à combien de propriétaires vous vous êtes adressée donc?

R. Vous me parlez du volet social?

Q. [80] Privé.

R. Privé.

Q. [81] Oui.

R. Vous permettez que je regarde mes notes?

Q. [82] Oui oui, prenez votre temps.

R. Je n'ai malheureusement pas le nombre de propriétaire. Moi je peux vous dire que ce qu'on vise c'est le nombre de projets qu'on a inscrit. Mais le nombre de propriétaires je n'ai pas cette information.

Q. [83] Est-ce que c'est possible de fournir un

engagement pour nous fournir l'information?

R. En fait c'est sur des données passées ou sur des projections?

Q. [84] Passées.

R. Sur des données passées?

Q. [85] Oui.

R. Bien, si la Régie trouve pertinent d'avoir l'information.

Me ÉRIC FRASER :

Effectivement, on peut se demander si c'est pertinent d'obtenir ce type d'information-là, notamment à ce stade-ci du dossier. Donc à moins qu'effectivement la Régie le trouve pertinent pour l'adoption du budget deux mille douze (2012), je m'objecterais à l'engagement.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Ledoux, si vous pouviez m'expliquer en quoi de savoir le nombre de propriétaires exactement va vous aider ça m'aiderait moi.

Me JACYNTHE LEDOUX :

En fait l'idée essentiellement c'est de savoir combien de personnes ont été rejointes. Donc en sachant le nombre de propriétaires on pourrait savoir aussi la différence probablement entre le nombre de locataires et de propriétaires pour

savoir combien de personnes finalement en tout ont été rejointes par le projet. Je laisse ça à votre discrétion.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Ledoux.

Me JACYNTHÉ LEDOUX :

Oui.

LA PRÉSIDENTE :

Je pense que l'utilité est très très petite et à ce moment-là je pense qu'on va passer aux autres questions.

Me JACYNTHÉ LEDOUX :

C'est parfait.

Q. [86] Alors je vous réfère plutôt à la question

1.15. Le ROEE avait demandé si vous aviez évalué le potentiel d'économie d'énergie selon les différents modes de propriété. Vous nous avez répondu ne pas avoir fait d'évaluation différenciée entre les propriétaires et les locataires. Est-ce que les données obtenus grâce au programme diagnostic résidentiel « Mieux consommer » vous permettait de constater des différences entre les propriétaires et les locataires?

R. En fait, non. Et on a eu, comme vous savez on a lancé à l'automne le service « Comparez-vous » et

une des attentes qu'on a c'est justement d'avoir une plus grande participation au niveau des locataires. Parce qu'on a eu de la difficulté à percer, à atteindre les clients qui étaient locataires pour réaliser le diagnostic « Mieux consommer ». Donc la cueillette de données est moins riche que pour les propriétaires. Donc on pense avec « Comparez-vous » qu'on va avoir plus de succès.

Q. [87] Puis est-ce que vous avez procédé sinon à une évaluation différenciée entre les clients locataires d'immeubles privés, de coopératives, de HLM et de OBNL?

R. Non.

Q. [88] Non plus.

R. Non.

11 h 06

Q. [89] O.K. Finalement, je vous réfère à la question 1.17. Le ROEE avait demandé quel était l'état d'avancement du programme de remplacement des frigos énergivores et vous avez répondu que vous étudiez la possibilité de prolonger le programme jusqu'en deux mille douze (2012). Est-ce que le programme finalement va être prolongé jusqu'en deux mille douze (2012)?

Mme MICHÈLE LABRECQUE :

R. Oui, en fait, le programme risque d'être prolongé plus que deux mille douze (2012) là. On est présentement en appel d'offres pour justement renouveler le programme pour trois ans. En fait, quand on disait « prolongé en deux mille douze (2012) », c'est qu'on avait lancé le programme dans une seule région administrative et c'est cette... on devait finir cette région-là à la fin deux mille onze (2011). Et c'est cette région que nous allons prolonger jusque... au cours de... pendant deux mille douze (2012). Mais, le programme va être... en tout cas, ce qu'on espère là, si la Régie l'accepte, bien sûr, va être offert pour au moins les trois prochaines années là suite à l'appel d'offres qui est présentement en cours.

Q. [90] Parfait. Merci. Et est-ce que l'objectif de douze mille (12 000) frigos énergivores, est-ce que c'est un objectif cumulé ou pour l'année, pour la région?

R. Le douze mille (12 000), c'était pour deux mille onze (2011), mais c'est clair qu'on n'atteindra pas cet objectif-là là, c'est la raison pour laquelle on déplace la date de fin de cette tournée-là régionale parce qu'on ne sera pas capable

d'atteindre douze mille (12 000) d'ici la fin de l'année.

Q. [91] O.K. Merci. Mes dernières questions vont concerner les chauffe-eau solaires. Toujours dans le même document, à la question 1.8 des demandes de renseignements du ROÉÉ, on traite des travaux réalisés au laboratoire de technologie en énergie sur le chauffe-eau solaire.

Dans sa réponse, Hydro-Québec indique que le laboratoire agit à titre de mandataire pour le Bureau de l'efficacité et de l'innovation énergétique, donc le BEIÉ. Est-ce que vous pourriez préciser les liens qui existent entre ce laboratoire et le BEIÉ?

M. OMER LEMAY :

R. Pas vraiment.

Q. [92] Non!

R. Mais, je vais vous expliquer pourquoi. En fait, le laboratoire de Shawinigan appartient à une autre division d'Hydro-Québec. Bien sûr, ils travaillent beaucoup avec nous, mais ils ont aussi des ententes et des contrats indépendants, puis, ça, ça en est un. C'est une entente de service qu'ils ont entre le BEIÉ et le LTÉ. Oui, on reconnaît que l'entente de service existe. Par contre, je n'en ai aucune

information, sinon pour dire que je me suis informé et puis ils ont un contrat indépendant de service et ils ont une entente de confidentialité. Les résultats sont dirigés vers le BEIÉ, donc je n'en sais pas plus.

Q. [93] O.K. Merci. Je vous réfère maintenant à une autre pièce, il s'agit de HQD-8, Document 8, Annexe, donc B-0045, à la page 36. Il y a là le tableau E.1. À la dernière ligne du tableau, il est indiqué que la fin prévue pour les travaux du laboratoire sur le chauffe-eau solaire est prévue en deux mille onze (2011). Est-ce que c'est possible de fournir une échéance plus précise pour l'émission d'un rapport final sur ces travaux?

R. En fait, je vais vous répondre de la même façon que la question précédente.

Q. [94] Oui.

R. Je ne sais pas qu'est-ce qui est contenu au contrat pour la fin de ces travaux-là, je n'en sais pas plus. Donc, je ne sais pas quand est-ce que le LTÉ va livrer au BEIÉ ces résultats.

Q. [95] Est-ce que c'est la même chose si je vous demande de... Est-ce que vous prévoyez que la technologie va permettre éventuellement un projet pilote pour les chauffe-eau solaires? J'imagine que

ça dépend aussi des résultats du laboratoire.

R. Vous me devancez dans la réponse, c'est un aspect.

Si le BEIÉ rend ses informations publiques, ce que je suppose ils feront, ça va nous aider tous à évaluer la pertinence de la technologie et la pertinence en termes de rentabilité et d'échéance. Et puis, c'est sûr qu'il y a toute une connaissance qu'on va acquérir par ce travail-là, puis ça va nous aider à analyser la suite, mais pour le moment, on n'a pas ces résultats-là.

Q. [96] O.K. Merci. Ça va être tout pour mes questions.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie, Maître Ledoux. On va demander à maître Lussier si elle a des questions.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STÉPHANIE LUSSIER :

Oui. Alors, bonjour, Madame la Présidente. Bonjour, Mesdames les Régisseurs. Stéphanie Lussier pour l'ACEF de l'Outaouais.

Q. [97] Bonjour aux Membres du Panel. Je vous réfère tout d'abord à la pièce HQD-14, Document 2 aux pièces B-0068, qui sont les réponses d'Hydro-Québec à la demande de renseignements numéro 1 de l'ACEF de l'Outaouais.

À la réponse 6a) que l'on retrouve à la

page 10, il est question du gain moyen considéré dans le cas d'une résidence chauffée à l'électricité avec chauffe-eau installé au sous-sol. Et dans la réponse, à la fin du premier paragraphe, le Distributeur indique que :

[...] Il est à noter que le gain utilisé dans l'évaluation du potentiel technico-économique ne provient pas de la littérature américaine mais tient compte du contexte du chauffage au Québec. [...]

J'aimerais que le Distributeur nous explique comment ce gain qui est utilisé dans l'évaluation du potentiel technico-économique tient compte du contexte du chauffage au Québec, alors que le gain de cette mesure est appliqué sur l'ensemble du parc de chauffe-eau au Québec et non seulement à la portion du parc de bâtiments où il est possible d'installer ce système.

11 h 14

Mme MICHÈLE LABRECQUE :

R. Vous parlez bien du chauffe-eau PAC, n'est-ce pas?

Q. [98] Oui, exactement.

R. D'accord.

Q. [99] Chauffe-eau PAC monobloc?

M. OMER LEMAY :

R. Si j'ai bien compris votre question, vous cherchez à savoir comment à l'intérieur du PTÉ, ils ont tenu compte des conditions à caractère, caractéristiques dans le fond du parc québécois. Moi je me réfère au travail de Technosim dans le PTÉ.

Je n'ai pas la dénomination exacte du dépôt, mais à la page 55 où Technosim dans son évaluation énonce les critères, les caractéristiques, les critères particuliers. Donc il tient compte d'un volume de pièces par exemple, il tient compte du parc des chauffe-eau du Québec électriques versus ceux qui ne sont pas électriques.

Et il tient compte de la présence ou non d'un récupérateur de chaleur. Donc il énumère dans son évaluation du potentiel les critères, caractéristiques qu'il a utilisés pour évaluer le gain et donc le potentiel.

Donc le Distributeur utilise pour le moment puisqu'il n'a pas entrepris de travaux dans ce domaine-là les valeurs exposées par Technosim dans son potentiel.

Q. [100] Justement dans cette étude de Technosim à la page 56 et on fait référence au document qui a été

déposé en suivi de la décision D-2011-28 qui est la réponse à l'engagement numéro 5 pris lors de la séance de travail du six (6) septembre deux mille onze (2011) et c'est un document qui a été déposé le vingt-sept (27) septembre deux mille onze (2011).

Donc à la page 56 de ce document, Technosim évalue le surcoût pour les systèmes monobloc à trois cents dollars (300 \$) et il n'y a aucun coût qui est prévu pour l'entretien annuel du système. Ça c'est ce dont il est question dans l'étude Technosim.

Alors que dans un document qui a été déposé par l'ACEF de l'Outaouais dans le cadre de ce dossier, en fait c'est un document auquel le lien a été indiqué en annexe dans le mémoire de l'ACEF de l'Outaouais parce que c'est un document de trois cent cinquante-huit (358) pages et c'est un document qui émane du Ontario Power Authority.

Dans ce, il est intitulé « 2011 Quasi-Prescriptive Measures and Assumptions, Release Version number 1 » il est daté de décembre deux mille dix (2010). Dans ce document, on considère plutôt que le surcoût relativement en ce qui a trait au système monobloc est plutôt plus près de

mille trois cents dollars (1300 \$). Et on prévoit un coût d'entretien annuel de soixante-dix-huit dollars (78 \$).

Est-ce que le Distributeur en prenant en considération cette information qui nous provient d'un tribunal, d'une province voisine, cautionne toujours le surcoût qui a été calculé par Technosim?

Me ÉRIC FRASER :

Là j'ai peut-être dormi sur le commutateur, mais j'étais sous l'impression que le PTÉ, réseau intégré était dans le cadre, était examiné dans un processus administratif. Là on fait référence à des documents qui ont été déposés dans le cadre du processus administratif qui là, si je ne m'abuse, est toujours en cours ou est à la veille d'être terminé.

Je ne suis pas certain que c'est approprié qu'on pose ces questions-là et je ne suis pas certain que ça fasse partie du dossier, puis je fais référence à la décision D-2011-144 au paragraphe 27.

Alors je m'objecterais à ce qu'on poursuive dans cette ligne-là. Évidemment en plus les documents ne sont même pas en preuve.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Madame la Présidente, nos questions relativement à cette mesure et en ce qui a trait au PTÉ n'ont pas pour objet de refaire l'analyse ou de refaire l'étude, nous avons bien compris la position de la Régie.

Ce sont simplement ces deux questions-là qui sont des questions de clarification et de compréhension et qui vont nous permettre éventuellement de faire évoluer le dossier. C'est simplement pour savoir où se situe au moment où on se parle le Distributeur quant à ces éléments-là.

Et les documents dont il est question, ils sont, ils sont au dossier, en fait le document Technosim il a été référé par et par le Distributeur lui-même en réponse à une demande de renseignements de l'ACEF de l'Outaouais. Donc on a la référence dans un document.

LA PRÉSIDENTE :

Tant qu'on ne va pas, si vous voulez poser des questions de clarification ça va, il n'y a pas de problème. Mais juste pas plonger trop profondément dans le PTÉ.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Q. [101] D'accord. Alors simplement en fait après on

va changer de sujet, mais je veux savoir au moment où on se parle, est-ce que le Distributeur cautionne toujours le surcoût de trois cents dollars (300 \$) qui est suggéré par Technosim en opposition ou par rapport à un autre coût qui lui nous provient d'une province qui est voisine en fait du Québec et qui nous provient d'un tribunal voisin?

(11 h 21)

Mme MICHÈLE LABRECQUE :

R. Bien contrairement à mon procureur, moi je suis contente que la question me soit posée parce qu'on avait le goût de justement éclaircir le sujet.

Bon, on parle d'un PTÉ, un PTÉ cinq ans, dix (10) ans. Donc ce qu'on a demandé à notre consultant c'est de se projeter dans l'avenir. Contrairement à l'OPA, où l'OPA, elle, a rendu une décision sur une base très court terme, est-ce que cette année ou dans les prochaines années il serait opportun de. Nous on s'est projetés dans l'avenir, donc on parle cinq ans, dix (10) ans. Alors on a anticipé, premièrement, que le coût serait plus bas. Parce qu'on anticipe puis on entend parler qu'il va y avoir bientôt une réglementation. Bien, bientôt, on parle deux mille quinze (2015), mais

nous l'efficacité énergétique on est toujours sur un horizon à long terme. Qu'il y aurait une réglementation au niveau de cette installation-là. Donc ça va faire en sorte que les coûts vont diminuer drastiquement, il va se retrouver l'offre et la demande, donc les coûts vont baisser.

Et pour ce qui est du gain unitaire, bien, on a regardé la méthodologie Technosim suite à la lecture du mémoire de votre client. Et nous on s'est réconfortés avec la méthodologie qui a été utilisée et elle a été déposée à la Régie, a été acceptée à la Régie. Donc on est confortable avec l'ensemble des informations.

Ceci dit, on n'est pas en train de penser à court terme à concevoir un programme. C'est tout simplement un potentiel technico-économique. Lorsqu'arrivera le temps de faire la conception d'un programme, quelle que soit la mesure on revalide l'ensemble des informations pour que ça soit plus précis. Donc soyez assurée que lorsqu'on viendra présenter à la Régie un programme, l'ensemble des données vont être revalidées pour s'assurer qu'on a les données exactes.

Q. [102] Merci pour cette précision. Toujours au même document HQD-14, Document 2 à la question 12 à la

page 15. À la réponse, à la réponse de cette question, premier paragraphe que l'on trouve au haut de la page, on nous dit :

L'analyse de la technologie réalisée
en 2011...

Et pour vous mettre en contexte on parle ici de pompes, de pompes de piscine. Alors on nous dit :

L'analyse de la technologie réalisée
en 2011 a permis au Distributeur de
conclure que la pompe à deux vitesses
présente un potentiel de gain
énergétique intéressant. Cela
s'explique par le nombre élevé de
pompes surdimensionnées du parc
québécois de piscines.

Notre question est simple. Est-ce que le Distributeur entend prendre des moyens ou est-ce que le Distributeur prend des moyens pour que cesse éventuellement ce surdimensionnement de pompes dans le marché qui consomment beaucoup d'énergie par rapport à d'autres mesures?

M. OMER LEMAY :

R. Bien, je crois que votre question est orientée de façon très précise sur la question du surdimensionnement. C'est un aspect, bien sûr, de

cet usage de l'électricité. Je vais plutôt orienter ma réponse sur les constats et vers où on chemine concernant, bon, ce qu'on appelle les pompes à deux vitesses.

C'est que, oui, c'est une observation qui a été faite dans le marché que l'équation entre la disponibilité des produits offerts par les différents détaillants et grossistes en amont est plutôt restreinte en termes de modèle et appliquée aux différentes piscines achetées par les Québécois, là il y a souvent du surdimensionnement.

Dans ces dernières années, la présence ou l'offre qu'on a de minuteriers dans le fond s'est trouvée à permettre de diminuer cette surconsommation, donc d'obtenir des économies d'énergie appréciables pour le client.

Maintenant, quand on a regardé plus précisément le marché, le marché qu'on avait peu abordé compte tenu des modèles d'installation qui est le marché de la piscine creusée en particulier, les mêmes constats sont certainement présents en termes de surdimensionnement. Mais l'approche simple de minuteriers dans ce marché-là était moins favorable, moins propice compte tenu de toutes sortes contraintes et de barrières à l'entrée. Et

ça nous a ouvert les yeux vers des pompes à deux vitesses qui sont présentes dans d'autres marchés en Amérique du Nord, particulièrement entre autres en Californie.

Cependant, ce n'est pas nécessairement une solution au surdimensionnement comme tel. Puis ça, bien, c'est le marché lui-même en termes d'éducation et d'offre qui doit cheminer vers ça. Donc on est à continuer de parfaire. On a constaté tout ça, mais de déterminer dans la prochaine année, dans les prochains mois quelles mesures vont être les plus intéressantes, mesures, la mesure c'est probablement la pompe à deux vitesses. Mais comment aborder ce marché-là pour qu'il se fasse des meilleurs choix d'équipements et une meilleure sélection d'équipements et qu'on obtienne des économies d'énergie que le client puisse obtenir.

Maintenant, est-ce qu'il y aura une portion, on va appeler ça éducative ou formative, bien il est possible qu'il y en ait une en termes d'information. Mais on n'est pas encore à déterminer quels sont les moyens précis qu'on va choisir pour informer ce marché des distributeurs de pompes de piscines.

R-3776-2011
14 décembre 2011

PANEL 4 - HQD
Contre-interrogatoire
- 120 - Me Stéphanie Lussier

LA PRÉSIDENTE :

Je m'excuse, je vais vous interrompre quelques secondes.

Q. [103] Monsieur Lemay, c'est très intéressant ce que vous dites et c'est pour ça qu'on aimerait que vous le disiez un petit peu plus fort pi un petit peu plus près du micro.

R. Je vais m'ajuster puis vous me le répétez à nouveau si...

11 h 25

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Q. [104] Concernant maintenant la géothermie dont il est question à la pièce HQD-8, Document 8, notamment aux pages 25 et 26, tout à l'heure la procureure du ROÉÉ vous a posé des questions concernant le taux d'opportunisme et nous avons bien écouté votre réponse et nous avons compris de votre réponse que le Distributeur avait l'intention d'intervenir au niveau de la transformation de ce segment de marché. Est-ce que le Distributeur est d'accord avec le fait que l'aide financière du programme devrait plutôt être éliminée justement au profit de stratégie d'intervention non financière qui viserait une transformation de ce segment de marché?

Mme MICHÈLE LABRECQUE :

R. Pour l'instant, nous croyons que le marché n'est pas mature pour ça. Éventuellement, effectivement, le Distributeur, comme il est préoccupé par la pression sur les tarifs du PGEÉ, il rêve toujours de pouvoir faire des mesures qui n'ont pas d'aide financière parce qu'on sait que ce sont les aides financières qui coûtent chers. Donc, dès que le marché sera prêt, le cas échéant, oui, c'est sûr qu'on aimerait bien. Mais, pour l'instant, le marché a besoin d'être soutenu. La mesure n'est pas très bien connue, les constructeurs sont rébarbatifs, les institutions financières ne connaissent pas vraiment non plus. Donc, ce serait prématuré et ce serait utopique de croire qu'on peut, juste par de la sensibilisation, se retrouver avec, dans le fond, une percée au niveau de la géothermie.

Q. [105] Donc, lorsque le Distributeur recommande, notamment à la pièce HQD-8, Document 8, page 26, à partir de la ligne 5, recommande de faire passer l'aide financière versée aux constructeurs et propriétaires de deux mille huit cent dollars (2 800 \$) à quatre mille dollars (4 000 \$), ça, c'est une demande qui demeure, et malgré le taux

d'opportunisme constaté, et malgré aussi le constat qu'il y a lieu d'intervenir pour influencer une transformation de ce segment de marché.

R. Oui. Oui. En fait, comme j'ai expliqué, le taux d'opportunisme est élevé dans la nouvelle construction, premièrement parce que ça demande beaucoup d'efforts pour le client qui a l'intention... entre les clients qui ont l'intention et qui se rendent jusqu'au bout du processus, il y en a plusieurs qui laissent tomber, qui baissent les bras parce qu'il y a beaucoup beaucoup de barrières.

Alors, nous, ce qu'on veut, c'est de lever des barrières. Donc, on croit que lorsqu'il y aura beaucoup d'installateurs accrédités, lorsque la technologie va être mieux connue par les clients et avec un appui financier adéquat qu'on va vraiment pouvoir augmenter le taux de pénétration de cette mesure-là. Donc, il faut maintenir présentement - et le segment de la nouvelle construction, c'est le segment le plus rentable - donc il faut maintenir une présence pour l'instant.

Q. [106] Maintenant, au sujet des récupérateurs de chaleur des eaux usées ou des eaux grises, au document C-ACEFO-009 qui sont les réponses de

l'ACEF de l'Outaouais à la demande de renseignements numéro 1 de la Régie, il est fait référence, à la question 2(iii), à une analyse de l'efficacité énergétique par acquisition de données des récupérateurs de chaleur des eaux usées. C'est une analyse des eaux usées sur le site de Benny-Farm, c'est une analyse de monsieur Guillaume Dupré datée du deux (2) juillet deux mille neuf (2009).

Dans ce rapport sur la performance des récupérateurs de chaleur des eaux usées sur le site de Benny-Farm, il est indiqué aux pages 79 et 80 - et j'en ai des copies pour vous si vous voulez le consulter - que la performance des récupérateurs de chaleur varie considérablement en fonction de la configuration du préchauffage préconisée. D'abord, est-ce que vous avez pris connaissance de ce document-là?

M. OMER LEMAY :

R. Oui, nous avons parcouru le document.

Q. [107] Est-ce que le Distributeur entend favoriser la configuration générant davantage d'économie d'énergie dans son programme de récupérateur de chaleur des eaux grises? Est-ce que c'est une des intentions du Distributeur, oui ou non et pourquoi?

R. D'abord, un mot sur le rapport dont vous faites

mention. Il faut distinguer, je crois, à l'intérieur de ce rapport-là, quelques grands aspects qui y sont couverts. Il y a une discussion très intéressante et judicieuse, je pense bien, sur l'installation des récupérateurs dans des logements multiples ou des installations en série ou en parallèle, et caetera. Et il y a une discussion à laquelle nous souscrivons sur la nécessité d'optimiser, dans le cas des appartements ou des blocs à appartement ou des installations à logement multiple, cette installation parce que, dans ces cas-là en particulier, il est possible effectivement d'avoir une installation qui n'utilise pas pleinement la performance des appareils qui sont installés. Et à ce moment-là, bien, c'est moins intéressant, à la fois pour celui qui en fait l'acquisition que pour nous qui pouvons, dans le fond, les susciter ou les appuyer.

11 h 33

En passant on trouve quand même un certain nombre de ces installations-là dans les logements multiples qui sont faits dans des bâtiments qui sont supportés par notre programme bâtiments puisqu'il s'agit d'installations de plus de quatre étages et de nombreux logements.

Et puis à ce moment-là dans ces dossiers-là il y a nécessairement un professionnel, un ingénieur responsable du dossier puis qui prend en charge cet aspect de la performance. Donc je pense que c'est un élément important de mentionner que la performance dans les cas disons plus complexes est prise en charge par un professionnel.

Mais je pense que votre question était plus orientée vers peut-être une installation plus typique, celle que l'on va rencontrer dans un logement individuel, maison individuelle, duplex, triplex.

Et la notion de recommander une installation ou une autre, bien sûr le Distributeur est au courant et connaît bien dans le fond les différentes options d'installation et leur performance relative.

De même que la performance intrinsèque de l'appareil lui-même avec certains minimums à rencontrer pour qu'en termes de rentabilité, en termes de gains maximums, on ait les appareils performants.

Donc oui le Distributeur est conscient de ça. Mais il faut tenir compte dans les recommandations qu'on fera, on est encore à les

analyser, à la fois d'une performance minimum attendue de l'appareil, donc un minimum en pourcentage de performance, et des modes d'installation recommandés.

Mais il faut tenir compte aussi que le marché lui-même, donc les installateurs, les professionnels plombiers doivent adapter leurs installations à la géométrie, à l'installation de plomberie de chacun des lieux et il y a une partie de l'installation et du mode choisi qui va certainement incomber à ces professionnels-là.

Donc on analyse la situation, puis on fera des recommandations pour que les professionnels puissent agir le mieux possible dans les installations dans lesquelles ils vont installer ces appareils.

Q. [108] Merci pour votre réponse. Et au moment où on se parle je comprends que vous êtes encore à l'état de réflexion, d'analyse, le Distributeur a-t-il l'intention de favoriser la configuration qui génère le plus d'économie d'énergie?

Mme MICHÈLE LABRECQUE :

R. Effectivement lors de la formation qu'on va, la formation qu'on va donner aux plombiers, c'est sûr qu'on va insister fortement à ce que les

installations soient le plus optimales possibles.

Q. [109] D'accord. Et si on va un peu plus loin, comment le Distributeur entend t-il faire preuve de prudence ou de la prudence requise pour, en fait dans le déploiement du programme, afin de s'assurer que le type de configuration pas tellement performant préconisé dans le cas de Benny Farm ne soit pas utilisé dans le cadre de son programme?

M. OMER LEMAY :

R. Bien là je crois que vous faites une association entre les deux parties que j'ai voulu couvrir tantôt concernant la situation de Benny Farm. La situation de Benny Farm correspond à une installation qui dans le modèle actuel se retrouverait dans le programme bâtiments avec un professionnel responsable de la conception.

Puis ce genre d'installation peut-être pas optimum devrait avec les connaissances maintenant qui sont maintenant acquises par l'ensemble des gens qui interviennent dans le marché avec ce type d'information et de rapport, on ne devrait pas retrouver ce type d'installation moins performant.

Alors que notre, bien sûr le programme bâtiments accueille déjà ces installations de récupérateur multiples, mais le programme auquel on

travaille actuellement qui va s'adresser plus aux résidences individuelles, duplex, triplex ne sera pas confronté à ce même genre de, je dirais, d'options moins performantes.

Alors il s'agira plutôt de bien informer et de faire part au marché des nuances d'installation pour avoir les plus performantes dans le marché pour qu'ils les adoptent.

Mme MICHÈLE LABRECQUE :

R. Dans le fond Benny Farm n'est pas un bon exemple pour le programme qu'on souhaite mettre en place. Parce que le programme qu'on souhaite mettre en place s'adresse vraiment aux maisons individuelles. Donc aux installations, donc une douche, un chauffe-eau, un récupérateur, c'est ça le programme parce que toutes les installations qui sont plus complexes comme Benny Farm sont déjà admissibles dans notre programme bâtiments.

Et si on constate, si un expert constate qu'il n'est pas performant, bien ils n'auront pas d'aide financière. Voilà. Alors lorsqu'on parle vraiment du programme qu'on veut mettre en place, ce qu'on a fait, c'est qu'on l'a calibré l'aide financière sur une installation qui est standard.

Et c'est justement comme vous dites c'est

par mesure de prudence. Parce que nous ce qu'on va faire, lorsqu'on va aller faire des attestations chez les clients, ce qu'on peut voir c'est qu'il y a eu un récupérateur qui a été installé.

Mais on ne peut pas ouvrir le chauffe-eau pour aller voir lequel. Donc ça serait risqué de prendre pour acquis que toutes les installations vont être optimales. Donc par mesure de prudence, l'aide financière est calibrée sur un système standard.

Mais ça n'empêche pas de faire la promotion, de sensibiliser, de valoriser des installations qui sont encore plus performants, c'est l'ensemble du Québec qui va en bénéficier. Il va y avoir plus d'efficacité énergétique, mais il va y avoir eu moins d'incitatifs financiers donnés. Ça fait que c'est gagnant, gagnant.

11 h 39

Q. [110] Est-ce que le Distributeur est d'accord avec l'ACEF de l'Outaouais lorsque l'ACEF de l'Outaouais écrit en réponse à la demande de renseignements numéro 1 de la Régie à la page 5 qu'il n'y a pas d'effets croisés significatifs pour les récupérateurs de chaleur des eaux grises. Est-ce que le Distributeur est en accord quant à

l'inexistence d'effets croisés significatifs? Est-ce que le Distributeur est en désaccord et pourquoi?

M. OMER LEMAY :

R. Toujours en se référant, je vais faire attention à mon volume, toujours en se référant à des installations de type individuel, et là je vais y aller sous forme d'une opinion, puisque nous n'avons pas, à ma connaissance je n'ai pas vu ou nous n'avons pas nous-mêmes à travers notre laboratoire à Shawinigan mesuré ou tenté de mesurer les effets croisés en tant que tels, mais à notre connaissance, oui, effectivement, il n'y a peu ou pas d'effet lié aux effets croisés dans une installation individuelle liés à l'appareil lui-même et à son installation ou son entourage immédiat, donc du récupérateur de chaleur des eaux grises.

Q. [111] Est-ce que le Distributeur est d'accord avec l'ACEF de l'Outaouais lorsque l'intervenante mentionne que ces récupérateurs de chaleur des eaux grises économisent l'énergie principalement pendant les heures de pointe de la demande d'électricité? Je pense que c'est un sujet qu'on a déjà abordé dans le dossier 3748.

Mme MICHÈLE LABRECQUE :

R. Oui. En fait, bien, je pense que je vais répondre à votre prochaine question. En fait, le gain qui a été évalué pour le récupérateur de chaleur est basé et sur les gains en énergie, en électricité et sur les gains en puissance. Si je compare, par exemple, au chauffe-eau trois éléments, qui est un instrument pure puissance, parce que, dans le fond, ce que ça fait, c'est que ça étale l'utilisation de l'énergie pendant un certain temps, mais il n'y a pas d'économie, le récupérateur, lui, a été calibré, l'aide financière a été calibrée sur un gain en électricité et aussi en puissance. Donc, la puissance a été tenue en compte dans le gain.

Q. [112] Est-ce que le Distributeur procède, et j'ai déjà une réponse dans ma tête, mais j'essaie de comprendre si je comprends bien, est-ce que le Distributeur procède au calcul des gains en puissance des récupérateurs de chaleur des eaux usées de la même façon que ceux des chauffe-eau à trois éléments ou non?

R. Non, c'est ce que je viens de dire. C'est parce que les chauffe-eau trois éléments, c'est seulement... le gain est seulement en puissance. Parce que ce que ça fait, c'est que ça étale dans le fond

l'utilisation de l'électricité pendant un certain temps, alors que le deux éléments est plus concentré. Donc, l'intérêt du Distributeur, c'est que ça a un effet sur la pointe. Mais pour le récupérateur de chaleur des eaux de drainage a deux éléments. Il permet d'économiser de l'électricité et il permet aussi un étalement de la pointe. Donc, il bénéficie, si on veut, des deux gains quand on calcule... quand on fait les tests économiques dans le fond, puis qu'on calcule, on calibre l'aide financière.

Q. [113] Parce que l'ACEF de l'Outaouais, et nous le présenterons et nous le plaiderons, est plutôt d'avis que le même traitement, quant au calcul de la puissance devrait être accordé au récupérateur de chaleur des eaux usées, que celui qui est accordé au chauffe-eau à trois éléments. Pour l'ACEF de l'Outaouais, cette mesure-là s'apparente davantage au chauffe-eau à trois éléments. Et donc le calcul de la puissance devrait se faire de façon similaire plutôt que de traiter le récupérateur de chaleur des eaux usées comme toutes les autres mesures et de traiter le calcul de la puissance comme il est fait pour toutes les autres mesures.

Mme FRANÇOISE METTELET :

R. Au niveau du chauffe-eau trois éléments, ce qui est pris en compte dans l'analyse économique, c'est uniquement le volet puissance qui est associé au chauffe-eau, O.K., la puissance qui nous permet d'être économisée, là, donc qui va être déplacée dans le temps. Au niveau du récupérateur des eaux usées, il y a les deux volets qui sont pris en compte. Donc, on prend le coût évité en énergie et le coût évité en puissance. Donc, les deux sont pris en compte dans l'analyse économique du chauffe-eau... du récupérateur des eaux grises.

Q. [114] Comme c'est le cas pour toutes les autres mesures où on prend les deux en considération?

R. Oui.

Q. [115] Donc, on traite les récupérateurs de chaleur des eaux usées comme le reste des autres mesures dans le calcul de la puissance, on prend en considération l'énergie et la puissance, mais le calcul de la puissance est fait de façon différente que la façon dont il est fait pour les chauffe-eau à trois éléments, c'est exact?

R. Bien non. Au niveau de la puissance, elle est traitée de la même façon dans les deux cas, là.

Q. [116] D'accord. Est-ce que le Distributeur est

d'accord avec l'ACEF de l'Outaouais, et ce sera ma dernière question, quant au fait que ces récupérateurs de chaleur des eaux usées permettent d'économiser de l'énergie principalement en période de pointe de la demande d'électricité?

M. OMER LEMAY :

R. Est-ce que vous pourriez répéter votre question?

Q. [117] Oui.

R. Je pense que la précision de votre question ici est importante.

Q. [118] Oui. Est-ce que vous êtes d'accord avec l'ACEF de l'Outaouais que les récupérateurs de chaleur des eaux grises économisent l'énergie principalement pendant les heures de pointe de la demande d'électricité?

R. Je ne pense pas qu'on puisse infirmer ou confirmer votre affirmation. Il faudrait pour cela avoir une analyse importante de la coïncidence de l'usage des douches pendant les périodes de pointe.

Q. [119] Il y a une analyse qui a été déposée par l'ACEF de l'Outaouais et à laquelle il est fait référence par l'intervenante dans la pièce de ce dossier, déposée à ce dossier, C-ACEFO-009. Nous faisons référence à cette étude qui a été préparée par Michel Bernier et monsieur Parham Esalmi-nejad

qui s'intitule « Impact of grey water heat recovery on the electrical demand of domestic hot water heaters ». Et cette étude-là a été également déposée dans le dossier 3748-2010 sous la pièce C-ACEFO-09.

C-ACEFO-0011 : Étude préparée par Michel Bernier et Parham Esalmi-nejad intitulée « Impact of grey water heat recovery on the electrical demand of domestic hot water heaters ».

Est-ce que vous avez pris connaissance de cette étude-là? Parce que je pense qu'à la page 685 du document en question, on voit justement les résultats d'une analyse qui a été faite par les auteurs où on voit vraiment qu'il y a un impact sur ce qu'ils appellent... en fait, ils appellent ça « Impact on peak electrical demand ». Et on voit vraiment un tableau qui illustre ces économies qui sont faites principalement aux heures de pointe. Est-ce que vous avez pris connaissance de ce document-là?

Mme MICHÈLE LABRECQUE :

R. J'avais pris connaissance de ce document-là naguère pour les audiences du Plan d'approvisionnement. Là, je ne l'ai pas relu récemment, je dois vous avouer.

Q. [120] Je vais vous en donner une copie. Et de toute façon, on y réfère dans nos réponses aux demandes de renseignements et on pourra... ça complétera notre interrogatoire. J'aimerais ça en avoir pour tout le monde et, malheureusement, ce n'est pas le cas, mais je voudrais au moins en donner une... en donner pour le banc. Et je vais la recoter au besoin. Alors, nous redéposons ce document dans le cadre de ce dossier sous la cote C-ACEFO-0011. Donc, à la page 685, on voit, entre autres, parce que l'étude porte sur divers éléments, mais on voit l'impact sur la pointe. Est-ce que vous êtes d'accord avec...

Me ÉRIC FRASER :

Peut-être reformuler la question. Je pense que les témoins sont d'accord qu'ils constatent qu'il y a un tableau qui, avec des pointes, mais on ne peut pas leur demander d'exprimer une opinion.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Q. [121] Est-ce que le Distributeur est d'accord avec l'ACEF de l'Outaouais quant au fait que les

récupérateurs de chaleur des eaux grises économisent l'énergie principalement pendant les heures de pointe de la période d'électricité? J'ai posé la question. On m'a dit : Bien, il faudrait vraiment faire une analyse, une étude sur la question. Je vous sou mets une étude sur la question. Il y a un tableau. Alors, je veux savoir, est-ce que vous avez autre chose à rajouter quant à cette question qui est la nôtre et qui est notre dernière question?

Mme FRANÇOISE METTELET :

R. Je vais juste m'essayer, peut-être réexpliquer au niveau de la prise en compte du volet puissance à l'intérieur du coût évité en énergie. Donc, on a, lorsqu'on prend un usage, on a, vous savez, le coût évité en énergie, on a identifié le signal de coût qu'on propose pour le dossier tarifaire, on a le coût évité en puissance. On a également la différenciation pointe, hors pointe. Ce qui fait que lorsqu'on fait l'analyse économique du volet spécifique pour les récupérateurs des eaux grises, on tient compte du facteur d'utilisation qui est associé avec cet élément-là.

Et donc on va tenir compte si, oui ou non, il est présent à la pointe, si, oui ou non, il se

différencie, s'il procure de l'énergie, s'il procure de la puissance, à quel moment. Donc, on va tenir compte de l'ensemble de ces éléments-là. Donc, c'est intrinsèquement dans l'analyse économique qui a été pris en compte l'ensemble, et de l'énergie et de la puissance, pour cet usage spécifique-là.

Q. [122] D'accord.

Mme MICHÈLE LABRECQUE :

R. En fait, moi, j'aimerais prendre un engagement, si ça ne dérange pas, parce que je n'ai pas le temps de tout lire ça puis me remettre dedans. Je me souviens de l'avoir lu dans le temps du Plan d'appro. Et on a justement... on l'avait analysé, puis on avait répondu à vos questions, aux questions de votre cliente durant les DDR du Plan d'appro. Et ça me ferait plaisir de vous revenir par écrit avec nos commentaires sur ce document-là.

Q. [123] D'accord. Alors, ce sera l'engagement numéro 11. Je vais le formuler. Compte tenu de l'étude déposée sous la cote C-ACEFO-0011, est-ce que le Distributeur est d'accord avec l'ACEF de l'Outaouais quant au fait que les récupérateurs de chaleur des eaux grises économisent l'énergie principalement...

Me ÉRIC FRASER :

Non.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

... pendant les heures de pointe de la demande d'électricité? C'est notre question. Je comprends que...

Me ÉRIC FRASER :

C'est la question mais ce n'est pas l'engagement.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Bien, vous voulez répondre en engagement à une question qu'on formule.

Me ÉRIC FRASER :

Non, il n'y a personne qui a répondu à la question.

On s'entend. Madame Labrecque a dit qu'elle va commenter l'étude en engagement.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Mais je n'ai pas posé cette question. Mais bien sûr si vous voulez...

Me ÉRIC FRASER :

À ce moment-là, on va revenir. C'est le seul engagement qu'a pris le témoin présentement. Et ce n'est pas réponse à votre question.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Lussier, c'est parce que votre engagement comme vous le formulez, votre réponse, ça va être

R-3776-2011
14 décembre 2011

PANEL 4 - HQD
Contre-interrogatoire
- 140 - Me Stéphanie Lussier

oui ou non.

Me ÉRIC FRASER :

Ou il n'y en aura pas, puis on va faire exclure le document tout de suite.

LA PRÉSIDENTE :

Alors c'est...

Me STÉPHANIE LUSSIER :

C'est juste pour clarifier, parce que, généralement, on prend des engagements en réponse à une question. Là, on a pris un engagement. Et on veut aussi formuler la question. Donc allez-y! Moi, si ça plaît à tout le monde, je n'ai aucun problème. Allez-y, Maître Fraser!

Me ÉRIC FRASER :

L'engagement, ça va être de commenter l'étude... Bien, je vais la citer, l'étude que maître Lussier vient tout juste de déposer « Impact of grey water heat recovery on the electrical demand of domestic hot water heaters ».

E-11 (HQD) : Commenter l'étude « Impact of grey water heat recovery on the electrical demand of domestic hot water heaters » (demandé par l'ACEFO).

R-3776-2011
14 décembre 2011

PANEL 4 - HQD
Contre-interrogatoire
- 141 - Me Stéphanie Lussier

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Ça complète nos questions. Merci, Madame la
Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Voulez-vous coter votre pièce?

Me STÉPHANIE LUSSIER :

C'est coté C-ACEFO-0011, je crois.

LA PRÉSIDENTE :

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

Me DENIS FALARDEAU :

Pas de questions.

LA PRÉSIDENTE :

Merci. Je ne vois pas maître Pelletier. J'imagine
qu'il n'y avait pas de questions. Maître Turmel, il
est midi moins cinq, vous aviez annoncé quinze (15)
minutes.

Me ANDRÉ TURMEL :

Nous n'avons pas de questions.

LA PRÉSIDENTE :

C'est excellent. Merci beaucoup. C'est juste que
c'est plus facile pour ma planification et ce que
je vous annonce. En fait, vous aviez tous remarqué
au calendrier que le vendredi était congé. Nous
avons une demi-journée de retard en ce moment. Il

R-3776-2011

14 décembre 2011

PANEL 4 - HQD

Contre-interrogatoire

- 142 - Me Stéphanie Lussier

se peut qu'on puisse la reprendre ou pas, mais je vous demanderais de prendre votre vendredi, de le mettre de façon provisoire à la Régie, au cas où nous avons à reprendre une demi-journée. Alors, sur ces belles paroles, je vais vous souhaiter un bon dîner, et on revient à treize heures (13 h). Je vous remercie.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

(13 h 02)

LA PRÉSIDENTE :

Rebonjour. Alors, Maître Paquet. Je vous cherchais là. Merci.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

Alors bonjour, Madame la Présidente et Mesdames les Régisseuses.

Q. [124] Bonjour aux Membres du Panel. Geneviève Paquet pour le GRAME. Donc je vous demanderais de consulter la pièce HQD-8, Document 8 à la page 45. Au dernier paragraphe le Distributeur nous indique que :

[I1] évalue également la possibilité de comptabiliser les gains énergétiques pour ses activités en

lien avec la réglementation en matière
d'efficacité énergétique.

Donc en lien avec vos activités de réglementation
en matière d'efficacité énergétique, pouvez-vous
identifier les activités pour lesquelles le
Distributeur envisage de comptabiliser les gains
énergétiques?

M. OMER LEMAY :

R. Je vais démarrer une réponse, peut-être que ma
collègue pourra compléter. Le Distributeur, depuis
de nombreuses années, à la demande de divers
organismes ou selon sa propre initiative, est
appelé à participer à diverses activités de
réglementation et de normalisation. C'est lié à
l'expertise intrinsèque de notre personnel, soit
technique, soit commercial ou au niveau des
marchés. Je vais parler un peu plus de l'aspect
technique puisque c'est mon domaine.

Alors en amont des réglementations, donc
réglementations, il y a la plupart du temps de la
normalisation. Donc avant d'introduire une
réglementation on s'appuie sur des normalisations
techniques. Et le renouvellement ou la mise à jour
de ces réglementations-là est fait avec la
participation des partenaires du milieu, ce que

nous sommes. Donc nous participons activement dans plusieurs comités, que ce soit au niveau du fédéral ou au niveau de la réglementation sur les bâtiments, que ce soit au niveau du CSA sur les réglementations ou la normalisation liée à la performance énergétique. Il y a des normes CSA sur la performance énergétique et à l'occasion sur des composantes qui ont lieu par exemple à la sécurité d'équipements électriques.

Alors lorsqu'on voit l'ensemble de ces travaux-là que nous faisons pour lesquels nous mettons des efforts considérables où nos compétences, compétences techniques de notre personnel sont utilisées, bien, il nous apparaît judicieux maintenant compte tenu de tout ça de regarder quelle est l'influence sur le marché et l'acquisition de gigawattheures, on va appeler ça comme ça, d'économies issues de ces travaux-là. Donc on n'a pas encore matérialisé ça. On réfléchit à ça. D'autres l'ont fait avant nous, entre autres on cite BC Hydro qui ont commencé cette activité-là à l'analyser plus profondément, et puis on a l'intention de faire le même genre d'analyse.

À titre illustratif, je pense qu'il y a des éléments qui sont connus dans le public où on a été

particulièrement actif à faire arriver vraiment la normalisation. Pensons par exemple aux thermostats électroniques où dans les années quatre-vingt-dix (90) j'imagine le chauffage à plinthes étant une particularité tout à fait québécoise, tout au moins dans son volume. Bien, on a vu cette nécessité-là suite à nos travaux de recherche, entre autres, d'arriver avec des thermostats électroniques. Bien, à ce moment-là on a été en tout premier chef de la mise en place des normes techniques. Donc on va examiner qu'est-ce que ça représente, quelle influence plus large que les programmes on a pu avoir dans l'intégration dans le marché. Il y aurait d'autres exemples comme ça où on a été très actif.

Q. [125] Donc à l'heure actuelle vous n'êtes pas nécessairement encore en mesure d'estimer les économies d'énergie qui vont pouvoir être comptabilisées via ces activités?

Mme MICHÈLE LABRECQUE :

R. Non, on n'a pas prévu de somme d'argent ni d'économies d'énergie dans la demande budgétaire deux mille douze (2012). On voulait simplement annoncer à la Régie qu'on était pour y réfléchir en deux mille douze (2012) pour ne pas arriver avec un

effet surprise en deux mille treize (2013) si jamais on suggère que cette activité-là soit considérée.

Q. [126] Merci. Maintenant, en lien avec la décision D-2011-162 qui a été rendue dans le cadre du plan d'approvisionnement, du dernier plan d'approvisionnement, la Régie demandait au Distributeur d'examiner le potentiel des projets d'efficacité énergétique qui pourraient aider le Distributeur à rencontrer ses besoins en puissance. Donc, à votre avis, de l'avis du Distributeur, est-ce que de tels projets retenus à titre de fournitures pourraient aussi faire l'objet d'une aide financière via le PGEÉ en fonction peut-être d'une portion des coûts évités?

R. Bien, premièrement, comme vous le savez aussi, dans la décision de la Régie, la Régie nous demandait de déposer un PTÉ de puissance pour l'automne deux mille douze (2012) lorsqu'on va faire le suivi du plan d'« appro » et c'est ce qu'on va faire. Donc c'est sûr que lorsqu'on verra ce qu'il y a dans ce potentiel-là ce qu'on souhaite faire c'est voir en fonction des coûts évités en puissance, présents et anticipés dans le futur, de voir si, effectivement, il y a des mesures qui sont intéressantes. Et là à

ce moment-là on pourra aller plus en détail puis regarder lesquels pourraient faire l'objet soit d'un programme commercial de sensibilisation, d'un programme d'aide financière ou autres types de programmes. Mais là pour l'instant on considère que c'est prématuré.

13 h 14

Est-ce que vous allez aussi évaluer si les économies d'énergie de ces projets-là pourraient être retenues à titre d'économies d'énergie pour le PGEÉ également?

R. Bien, en fait, non, parce que les mesures d'économies d'énergie, quand vous parlez d'électricité, là, le volet énergie est déjà couvert par le PTÉ qu'on a déposé et fait approuver par la Régie. Donc, c'est au PTÉ énergie dans le fond, c'est le PTÉ énergie qui nous sert de base pour faire des programmes d'efficacité énergétique. Là, ce qu'on veut faire, c'est y aller vraiment sur un PTÉ sur des mécanismes ou des mesures qui sont purement en puissance, qui ne sont pas nécessairement dans le PTÉ présentement. Donc, normalement, ces mesures-là, si elles avaient amené des gains d'efficacité énergétique, elles se retrouvent déjà dans le PTÉ qu'on a soumis à la

Régie.

Q. [127] Maintenant, est-ce que le Distributeur a envisagé dans le cadre des futurs contrats, peut-être que c'est prématuré également, mais le GRAME en traitait dans son rapport, peut-être d'inclure une clause pour les attributs environnementaux afin que le Distributeur conserve ses droits par rapport à ça, est-ce que ça a été évalué par le Distributeur?

R. Non, on n'a pas inclus cette notion-là étant donné que ce n'est pas existant encore.

Q. [128] Est-ce que vous auriez l'intention peut-être de prévoir une clause pour conserver les droits du Distributeur par rapport à ces attributs environnementaux?

M. STÉPHANE VERRET :

R. Écoutez, la question m'apparaît nettement prématurée. On n'est pas... On parlait du PTÉ tout à l'heure puis, là, on est rendu dans les clauses de contrat. Ça m'apparaît nettement prématuré.

Q. [129] Maintenant, je voudrais déposer un extrait du rapport de la Régie quant au suivi deux mille onze (2011) des évaluations des programmes du PGEÉ d'Hydro-Québec dans ses activités de distribution. Je déposerais cet extrait sous la cote

Mme MICHÈLE LABRECQUE :

R. Écoutez, on n'a pas fait d'étude spécifique sur cet élément-là. Par contre, ce que je peux vous dire, c'est que... Vous devez faire sûrement référence au taux de bénévolat.

Q. [130] En fait, là, je fais référence à la différence entre l'impact de la promotion du programme par rapport à l'aide financière.

R. O.K. Bon. Bien, ça revient en fait au taux de bénévolat. Dans le fond, ce qu'on a constaté, c'est que le prix du fluocompact est encore considéré comme élevé par les consommateurs. Donc, lorsque le consommateur décide de passer à l'action, acheter un fluocompact, c'est souvent parce que, soit qu'il y a une promotion par le Distributeur... donc dans son « flyer », je ne sais pas comment dire ça, dépliant, où il se rend chez le quincaillier, le Distributeur, et voit les petits PLV qui l'incitent et qui disent que vous pouvez être éligible à une remise.

Donc, la raison de la remise est encore une raison qui est importante au niveau de l'achat du fluocompact. Puis une fois que tous les achats sont faits et que le consommateur, le client retourne à la maison, bien, là, de décider de remplir le

coupon, retrouver ses reçus, l'envoyer pour la remise, c'est là que, bien, il se dit, bon, bien, peut-être pour vingt dollars, je ne passerai pas à l'action.

Mais lorsqu'on fait les sondages au niveau des clients, ils nous disent que, effectivement, la remise a été un critère qui a été important de passer à l'action, mais après l'achat, rendu à la maison, passer à l'action et vraiment faire la demande de remise est moins importante. Donc, oui, c'est encore important.

L'autre aspect, c'est que, pour que les distributeurs aient le goût de faire la promotion des fluocompacts, il faut qu'il ait quelque chose à annoncer. Il ne va pas juste dire dans son pamphlet « venez, on vend des fluocompacts ». Il ne va pas mettre en magasin des informations « voici un fluocompact au prix régulier ».

Donc, pour que les distributeurs participent et continuent à faire de la promotion des fluocompacts, il faut qu'il soit dit clairement, si vous n'avez rien à nous donner, si vous n'avez pas de remise à faire, si on ne peut pas rien annoncer comme rabais, nous, on n'a pas d'intérêt à participer. Donc, si on veut maintenir

les distributeurs intéressés à la promotion du fluocompact, bien, il faut qu'on ait quelque chose à offrir.

Puis je suis sûre que, en tout cas, si je fais le tour ici, je pense qu'il y a encore beaucoup de fluocompacts qu'on peut vendre. Je ne suis pas sûre que tout le monde utilise des fluocompacts pour l'ensemble de ses moyens d'éclairage dans les maisons.

Q. [131] Votre réponse est très intéressante, mais...
Aviez-vous quelque chose à ajouter?

R. Non, c'est juste qu'on me fait remarquer que le Distributeur, c'est nous. On parlait plus de détaillants ou de marchands. Je m'excuse.

Q. [132] D'accord. Donc, vous me confirmez que vous n'avez pas nécessairement pu ou vous ne l'avez pas nécessairement fait d'étude pour distinguer l'impact qui est dû aux subventions par rapport à celui qui est dû à la promotion du programme?

13 h 20

R. Non, on ne l'a pas fait depuis le seize (16) juin deux mille onze (2011), on n'a pas eu le temps de faire cette analyse-là encore.

Q. [133] Maintenant dans le cadre de l'octroi d'une aide financière pour ce programme est-ce que le

Distributeur envisage ou est-ce qu'il serait possible de cibler seulement le marché des ménages à faibles revenus?

R. Nous on veut une plus large couverture possible, il n'y a pas, je ne verrais pas ça serait quoi l'intérêt du Distributeur de réduire ses possibilités de gain d'efficacité énergétique.

Q. [134] C'est un peu en lien avec votre, votre réponse à l'effet que le coût est encore considéré élevé, donc peut-être qu'on pourrait cibler une clientèle, je voulais seulement vous entendre par rapport?

R. Mais le coût est considéré élevé pour l'ensemble des clients dans le fond.

Q. [135] Merci. Maintenant concernant l'entente avec la FÉCHIMM, concernant les coopératives, le Distributeur si vous voulez consulter la pièce à la réponse à la demande de renseignements du GRAME, la pièce B-0072, HQD-14, Document 6, pages 12 et 13. Le Distributeur nous confirme à la réponse 20 que : « [...] le renouvellement de l'entente » avec la FÉCHIMM « ne comporte aucune modification » en deux mille onze (2011). Mais que :

Toutefois, pour 2012, seules les mesures touchant l'enveloppe thermique

ont été renouvelées.

Donc le Distributeur a-t-il recherché ou identifié d'autres mesures qui pourraient s'ajouter à la, à l'unique mesure qui est offerte en deux mille douze (2012) aux coop efficaces?

R. Bien ce qui, pour ce qui du rénovation énergétique MFR volet coopérative, en fait si on a retiré les mesures c'est parce qu'elles ont toutes été réalisées les autres mesures. Donc c'est pour ça qu'on maintient seulement l'enveloppe.

Par contre, notre intention en deux mille douze (2012) c'est de revoir le volet coop, le volet social et le volet OBNL pour uniformiser l'offre. Donc avoir une offre unique qui va couvrir l'ensemble des mesures.

Dans le fond si un membre de la FÉCHIMM n'a pas pour X raisons, nous on prend pour acquis qu'il a déjà installé ses thermostats électroniques puis qu'on constate qu'en deux mille douze (2012) il ne les a pas installés. On va accueillir sa demande. Donc ce n'est pas, ce n'était pas dans le fond dans le but d'exclure des mesures qu'on a fait ça, c'était dans le but de plutôt s'assurer que le, dans l'entente on voulait que la FÉCHIMM mette plus d'efforts sur le volet enveloppe parce que c'est là

qu'il y avait encore du potentiel et c'est la mesure qu'on voulait faire la promotion davantage en deux mille douze (2012).

Q. [136] Et puis est-ce que vous envisagez, parce que là on parle des mesures qui avaient déjà été intégrées puis que là leur potentiel est peut-être atteint, mais par rapport à d'autres mesures qui pourraient être ajoutées.

Est-ce que le Distributeur aurait envisagé par exemple l'introduction de mesures qui sont offertes aux coopératives qui sont chauffées au gaz naturel via le fonds d'efficacité énergétique de Gaz Métro ou le programme de Gazifère pour les coopératives d'habitation, par exemple l'installation d'un système de chauffage solaire de l'air ou de l'eau ou l'ajout d'un récupérateur de chaleur d'eau de drain?

R. Pour ce qui est des chauffe-eau solaires RO, ça comme vous le savez ça ne passe pas, nos coûts évités, ça n'entre pas dans le PTÉ. Donc je ne connais pas les coûts évités de Gaz Métro, mais nous ça n'entre pas. Donc on ne peut pas donner d'aide financière pour cette mesure-là.

Pour ce qui est de la récupération d'eaux de drainage, donc on parle de bâtiments existants,

on a un projet piste présentement justement pour pouvoir mieux comprendre quels sont les gains liés à cette installation-là et puis aussi la structure du marché, etc. Et aux termes de ce projet pilote là effectivement si on voit que c'est intéressant, cette mesure-là va être incluse.

Q. [137] Projet pilote, est-ce que vous parlez du programme de récupération de chaleur des eaux grises?

R. Oui, eaux de drainage, eaux grises, excusez-moi, pour nous on l'appelle eaux de drainage.

Q. [138] Oui, oui, parfait. Merci. Maintenant je passe à un autre sujet. Le soutien à l'optimisation énergétique des projets de développement urbain durable. Donc à la réponse 31 de la demande de renseignements du GRAME aux pages 17 et 18 de la pièce B-72, HQD-14, Document 6.

Le Distributeur énonce que :

[...] des outils de communication sont en cours de production, soit un site internet, un dépliant promotionnel et un guide à l'intention des villes et promoteurs.

Donc est-ce que ces outils sont disponibles à ce jour?

R. Non, ils sont encore en cours d'élaboration.

Q. [139] Savez-vous à quel moment ils pourront, ils seront disponibles?

R. Au début de deux mille douze (2012).

Q. [140] Et puis est-ce qu'il y a une part du budget de deux millions (2 M) qui est demandé pour ce programme qui est représenté par ces outils de promotion?

R. Non, ça habituellement c'est dans le tronc commun.

Q. [141] Merci. Maintenant j'aborde un autre sujet, concernant le marché affaires et le programme de soutien au projet d'efficacité énergétique du marché institutionnel.

Concernant le volet éclairage, à la page 31 de la B-44, HQD-8, Document 8, le Distributeur nous précise qu'il participe :

[...] à l'élaboration de critères de performance dans le cadre du DesignLights Consortium.

Donc pouvez-vous préciser si le programme de soutien au projet d'efficacité énergétique, marché commercial, utilise les critères de performance du DesignLights Consortium pour le choix des mesures admissibles?

R-3776-2011
14 décembre 2011

PANEL 4 - HQD
Contre-interrogatoire
- 158 - Me Geneviève Paquet

13 h 26

M. OMER LEMAY :

R. Alors, j'imagine... Bonjour. J'imagine que vous faites référence ici à la partie éclairage public, donc on parle...

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Q. [142] Effectivement.

R. Bon. C'est en référence à cette mesure-là que nous avons effectivement un lien avec le Designlights Consortium. Et dans les dernières semaines, toutes dernières semaines, on a effectivement lancé un volet éclairage public et les produits admissibles, donc à ce volet, sont des produits qui sont... qui doivent être listés sur des produits et des critères établis avec le Designlights Consortium, effectivement.

Q. [143] Merci. Maintenant, j'aimerais déposer un extrait du Guide du participant pour le programme de soutien au projet d'efficacité énergétique, Marché institutionnel, daté du premier (1er) décembre deux mille onze (2011) sous la cote C-GRAME-0013.

C-GRAME-0013 Guide du participant Marché
institutionnel en date du 1er décembre

2011

Donc, on constate, à la page 15, on voit un tableau où il y a des critères lorsque la mesure est admissible et d'autres critères pour définir si la mesure n'est pas admissible.

Donc, concernant les mesures qui ne sont pas admissibles, on voit :

Éclairage public à DEL :

- sont exclus...

et le premier tiret :

- les produits dont on ne modifie
que certaines composantes d'un
luminaire existant [...]

soit les retrofit, donc les retrofit sont exclus du programme. Pourriez-vous préciser si ces produits ont déjà été admissibles au programme Soutien aux projets d'efficacité énergétique dans le cadre du volet éclairage?

R. Je vais y aller de ma compréhension de votre question. Alors, ma compréhension, c'est que, non, ces produits n'ont jamais été admissibles parce qu'on vient tout juste de démarrer ce volet-là, donc il n'y a pas eu de phase précédente. Donc, non, ces produits n'étaient pas admissibles

auparavant et ils ne le sont toujours pas
puisque'ils sont dans la partie « exclus », donc la
partie « retrofit ».

Q. [144] Et pourriez-vous nous expliquer pour quelle
raison justement ces produits ne sont pas
admissibles?

R. Je vais débiter ma réponse par, « pour le moment »,
ça pourrait changer avec l'évolution des produits
et de l'évaluation qui vont en être faites et des
critères qui pourront être élaborés avec le
Designlights Consortium. Mais, les critères actuels
sur lesquels nous avons choisi de nous baser sont
sur la performance globale des appareils
d'éclairage qui comportent autant le volet
alimentation électrique, production de la partie
lumineuse, donc le DEL lui-même, de même que la
partie distribution, on va l'appeler géométrie de
la lumière. Donc, ça concerne l'appareil global en
lui-même.

Donc, quand on parle d'une partie retrofit,
ça utiliserait le même diffuseur que l'appareil
existant et, pour le moment, on n'a pas jugé
approprié d'accepter d'emblée ça puisque'on n'a pas
de critère suffisant pour juger de la performance
adéquate de l'appareil modifié, retrofité, sans y

avoir mise à jour la partie diffusion de la lumière. Donc, ça peut évoluer dans le temps dépendant des produits qui seront rendus disponibles.

Q. [145] D'accord. Maintenant, merci pour votre réponse. J'aimerais déposer en preuve un extrait de la liste des produits qui sont qualifiés, selon la Designlights Consortium sous la cote C-GAME-14. Donc, c'est un extrait qu'on a retrouvé sur le site Interne de Designlights.

C-GAME-14 Extrait de la liste des produits se
qualifiant selon Designlights
Consortium en date du 12 décembre 2011

Donc, selon cet extrait, on retrouve effectivement des luminaires comme les Retrofit Kits. Donc, étant donné que le Distributeur participe à l'élaboration des critères de performance du Designlights Consortium, pouvez-vous... avez-vous d'autres raisons que celles dont vous venez de me faire part pour nous expliquer pourquoi les retrofit ne se qualifient pas selon les critères du programme du Distributeur?

R. Je ne suis pas un expert en éclairage, tout de

même, mais ma compréhension, c'est que dans le Designlights Consortium auquel nous participons qualifie, selon des critères établis avec les différents participants au regroupement, différents types d'éclairage ou d'appareillage.

Nous avons choisi, Hydro-Québec, de retenir les critères qui concernent les appareils à remplacement complet, donc qui incluent la partie diffusion de la lumière. D'autres utilités publiques peuvent faire des choix différents et retenir, par exemple, des appareils de remplacement. Donc, on trouve bien sûr sur cette liste des appareils de retrofit qui peuvent rencontrer ces critères-là.

Donc, ça se peut qu'on évolue avec le temps en examinant, effectivement, les produits qui deviennent disponibles, leurs qualités, leurs qualifications. On est au début, on vient à peine, il y a quelques semaines, de lancer ça. Et puis, effectivement, on va continuer d'évoluer en fonction de l'offre des produits et de leurs qualifications. Mais, nous, on a choisi de commencer avec des appareils qui incluent la partie diffusion de la lumière.

Q. [146] Maintenant, on considère que ces produits-là

R-3776-2011
14 décembre 2011

PANEL 4 - HQD
Contre-interrogatoire
- 163 - Me Geneviève Paquet

seraient quand même moins coûteux que l'achat d'un luminaire complet DEL. Donc, peut-être nous expliquer là... En fait, le Distributeur mentionne qu'il va nécessairement faire une vigie pour apporter peut-être des ajustements à son programme, mais le Distributeur indique également qu'il est conscient que... ou qu'il a une connaissance des contraintes budgétaires de sa clientèle institutionnelle dans le contexte où il y a d'importants travaux d'infrastructures qui sont requis, donc dans ce contexte-là est-ce que dans un avenir rapproché est-ce que le Distributeur pourrait bonifier sa position pour inclure ce genre de luminaires?

13 h 39

Mme MICHELE LABRECQUE :

R. C'est évident parce que nous lorsque dans... tous nos programmes on les fait évoluer en continu. Quand on voit des nouvelles mesures ou des mesures qui sont plus, qui sont mises sur le marché.

Par contre, ce qu'on va s'assurer avant c'est que ce type d'éclairage-là est performant tant au niveau de l'efficacité énergétique que la qualité de l'éclairage pour ne pas induire nos clients en erreur et les orienter vers un matériel

qu'après ça ils ne seront pas satisfaits, ils vont les retirer pour mettre du standard parce qu'ils n'ont pas un niveau d'éclairage qui les satisfait.

Là présentement, dans le passé ce qu'on voyait c'est au niveau de l'adduction de la lumière ce n'était pas très performant. On va voir ce qui sort de nouveau. On va les analyser, on va regarder voir si, effectivement, ça a atteint des critères qui sont adéquats et à ce moment-là ces produits-là seront ajoutés dans la liste.

Q. [147] Merci. Maintenant concernant les tests économiques. Le Distributeur mentionne en page 45 de la pièce B-0045, HQD-8, Document 8, qu'il recommande :

[...] de prêter une attention particulière aux programmes combinant un fort taux d'opportunisme et un TCTR positif.

Donc pourriez-vous préciser ce que vous voulez dire par « prêter une attention particulière aux programmes combinant un fort taux d'opportunisme et un TCTR positif »?

Mme FRANÇOISE METTELET :

R. L'attention particulière vise, dans le cas précis qui nous occupe, la géothermie. Puisque suite à la

mise à jour des tests économiques, la géothermie est devenue présente, un test de TCTR positif, donc qui indiquerait qu'il est rentable pour la société de s'engager dans le programme.

Toutefois, dans des cas où le taux d'opportunisme est très élevé, je pense qu'au point de vue commercial il y a une attention particulière à y accorder. Ça ne veut pas dire que parce que le TCTR est positif qu'on devrait nécessairement s'engager très fortement dans la promotion de cet usage-là, la géothermie.

Q. [148] Et puis mise à part la géothermie, pourriez-vous préciser quels programmes du PGEE ont un fort taux d'opportunisme et un TCTR positif?

R. Je n'ai pas fait l'adéquation. Toutefois, en preuve vous avez les taux d'opportunisme et vous avez également les résultats du test. Donc je pense que ces deux éléments-là peuvent facilement être retrouvés.

Q. [149] Est-ce qu'on pourrait...

R. Excusez-moi. Ce que je peux quand même préciser c'est que, suite à la mise à jour des tests, seule la géothermie, de mémoire, est passée d'un test de TCTR négatif à un test du TCTR positif.

Q. [150] Puis concernant le programme « Mieux

consommer » résidentiel volet éclairage, est-ce qu'on pourrait dire qu'il y a un fort taux d'opportunisme mais un TCTR positif également?

R. Il faudrait que je le regarde juste une seconde, je n'ai pas...

Q. [151] En fait je peux vous donner les chiffres. Je n'ai pas la référence exacte, mais j'ai les chiffres avec moi.

R. Le tableau qui est fourni en preuve ne donne pas, parce qu'on le calcule au niveau général, on ne le calcule pas par sous-volet. Donc je n'ai pas l'information.

Q. [152] Est-ce que, étant donné que le tableau effectivement, moi aussi je l'ai retrouvé, on parle de la pièce HQD-8, Document 8 à l'annexe à la page 18. On parle du tableau C-1.1 effectivement. Donc considérant qu'on n'a pas les tests séparément par volet, est-ce que ce serait possible pour le Distributeur de fournir les résultats du TCTR et du test du participant pour le volet éclairage en cents par kilowattheure actualisé en deux mille douze (2012)? Et fournir la même donnée en deux mille douze (2012) mais sans la modification qui est proposée au test pour pouvoir nous permettre de comparer l'impact de la modification des tests.

R. De façon générale cette information-là n'est pas déposée. Donc, nous, lorsqu'on nous soumet les informations on nous soumet les informations pour l'ensemble du programme, donc on n'a pas les différents volets. Donc on nous fournit dans l'équipe de Michèle, par l'équipe de Michèle nous sont fournies les économies d'énergie qui sont associées et les coûts envisagés des programmes, et selon les différents facteurs d'utilisation on est en mesure de calculer le TCTR pour le programme.

Mme MICHELE LABRECQUE :

R. De toute façon je crois qu'on a déjà donné dans le cadre de la DDR-3 à la Régie un exemple de avant et après. Donc vous pouvez présumer que ça va avoir le même effet dans le contexte où il y a d'importants travaux d'infrastructures qui sont requis, donc dans ce contexte-là est-ce que dans un avenir rapproché est-ce que le Distributeur pourrait bonifier sa position pour inclure ce genre de luminaires?

13 h 39

R. C'est évident parce que nous lorsque dans... tous nos programmes on les fait évoluer en continu. Quand on voit des nouvelles mesures ou des mesures qui sont plus, qui sont mises sur le marché.

Par contre, ce qu'on va s'assurer avant c'est que ce type d'éclairage-là est performant tant au niveau de l'efficacité énergétique que la qualité de l'éclairage pour ne pas induire nos clients en erreur et les orienter vers un matériel qu'après ça ils ne seront pas satisfaits, ils vont les retirer pour mettre du standard parce qu'ils n'ont pas un niveau d'éclairage qui les satisfait.

Là présentement, dans le passé ce qu'on voyait c'est au niveau de l'adduction de la lumière ce n'était pas très performant. On va voir ce qui sort de nouveau. On va les analyser, on va regarder voir si, effectivement, ça a atteint des critères qui sont adéquats et à ce moment-là ces produits-là seront ajoutés dans la liste.

Q. [153] Merci. Maintenant concernant les tests économiques. Le Distributeur mentionne en page 45 de la pièce B-0045, HQD-8, Document 8, qu'il recommande :

[...] de prêter une attention particulière aux programmes combinant un fort taux d'opportunisme et un TCTR positif.

Donc pourriez-vous préciser ce que vous voulez dire par « prêter une attention particulière aux

programmes combinant un fort taux d'opportunisme et un TCTR positif »?

Mme FRANÇOISE METTELET :

R. L'attention particulière vise, dans le cas précis qui nous occupe, la géothermie. Puisque suite à la mise à jour des tests économiques, la géothermie est devenue présente, un test de TCTR positif, donc qui indiquerait qu'il est rentable pour la société de s'engager dans le programme.

Toutefois, dans des cas où le taux d'opportunisme est très élevé, je pense qu'au point de vue commercial il y a une attention particulière à y accorder. Ça ne veut pas dire que parce que le TCTR est positif qu'on devrait nécessairement s'engager très fortement dans la promotion de cet usage-là, la géothermie.

Q. [154] Et puis mise à part la géothermie, pourriez-vous préciser quels programmes du PGEÉ ont un fort taux d'opportunisme et un TCTR positif?

R. Je n'ai pas fait l'adéquation. Toutefois, en preuve vous avez les taux d'opportunisme et vous avez également les résultats du test. Donc je pense que ces deux éléments-là peuvent facilement être retrouvés.

Q. [155] Est-ce qu'on pourrait...

- R. Excusez-moi. Ce que je peux quand même préciser c'est que, suite à la mise à jour des tests, seule la géothermie, de mémoire, est passée d'un test de TCTR négatif à un test du TCTR positif.
- Q. [156] Puis concernant le programme « Mieux consommer » résidentiel volet éclairage, est-ce qu'on pourrait dire qu'il y a un fort taux d'opportunisme mais un TCTR positif également?
- R. Il faudrait que je le regarde juste une seconde, je n'ai pas...
- Q. [157] En fait je peux vous donner les chiffres. Je n'ai pas la référence exacte, mais j'ai les chiffres avec moi.
- R. Le tableau qui est fourni en preuve ne donne pas, parce qu'on le calcule au niveau général, on ne le calcule pas par sous-volet. Donc je n'ai pas l'information.
- Q. [158] Est-ce que, étant donné que le tableau effectivement, moi aussi je l'ai retrouvé, on parle de la pièce HQD-8, Document 8 à l'annexe à la page 18. On parle du tableau C-1.1 effectivement. Donc considérant qu'on n'a pas les tests séparément par volet, est-ce que ce serait possible pour le Distributeur de fournir les résultats du TCTR et du test du participant pour le volet éclairage en

cents par kilowattheure actualisé en deux mille douze (2012)? Et fournir la même donnée en deux mille douze (2012) mais sans la modification qui est proposée au test pour pouvoir nous permettre de comparer l'impact de la modification des tests.

- R. De façon générale cette information-là n'est pas déposée. Donc, nous, lorsqu'on nous soumet les informations on nous soumet les informations pour l'ensemble du programme, donc on n'a pas les différents volets. Donc on nous fournit dans l'équipe de Michèle, par l'équipe de Michèle nous sont fournies les économies d'énergie qui sont associées et les coûts envisagés des programmes, et selon les différents facteurs d'utilisation on est en mesure de calculer le TCTR pour le programme.

Mme MICHELE LABRECQUE :

- R. De toute façon je crois qu'on a déjà donné dans le cadre de la DDR-3 à la Régie un exemple de avant et après. Donc vous pouvez présumer que ça va avoir le même effet.

13 h 40

Donc, ça bonifie les tests. Je pense qu'on a même donné aussi à la Régie, on a recalculé avec l'ancienne méthode l'ensemble des tests pour

l'ensemble des programmes. Donc, moi, je considère qu'on a déjà donné l'information pertinente à ce sujet.

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Q. [159] Mais, vous n'avez pas l'information, est-ce que c'est ça? Est-ce que ce n'est pas possible...

R. Bien, je pense qu'avec l'information que vous avez déjà de disponible là, vous avez l'information.

Q. [160] C'est parce qu'à la réponse à la demande de renseignements de la Régie, c'était quand même un cas hypothétique, là on voulait savoir pour un programme réel.

R. Éclairage n'est pas un programme, c'est une mesure qui est dans un programme qui s'appelle « Mieux consommer », donc on n'a pas...

Q. [161] La mesure...

R. ... on ne fait pas les tests économiques mesure par mesure, on le fait globalement pour un programme.

Q. [162] O.K. Merci. D'accord. Maintenant, j'aimerais déposer la pièce HQD-8... en fait, HQD-8, Document 8, page 18, du dossier 3740-2010, du dossier tarifaire de l'an dernier, sous la cote C-GAME-15.

Et puis, je vous demanderais de le comparer avec la pièce qui est déposée au présent dossier sous la cote B-45, HQD-8, Document 8, Annexes, page 18, donc c'est le même document, même page. Ce sont deux tableaux, c'est le même tableau, en fait, qui est reproduit.

Mme FRANÇOISE METTELET :

R. Donc, je vais peut-être répondre comme à la procureure du...

Q. [163] J'avais posé la question...

R. ... du RNCREQ.

Q. [164] D'accord.

R. Cette comparaison est difficile à faire, pour ne pas dire impossible. Pourquoi? Il y a plusieurs facteurs qui entrent en ligne de compte et qui font en sorte que, comparer une annuité d'une année avec l'annuité d'une autre année n'est pas... n'est pas pertinent, je dirais. D'abord, entre les deux dossiers, vous avez une évolution du coût évité. Vous avez également la période d'analyse considérée. On se rappellera que dans le dossier de l'année dernière nous couvrions la période deux mille onze (2011), deux mille quinze (2015), alors que cette année on couvre la période deux mille douze (2012) à deux mille quinze (2015).

Par ailleurs, par ailleurs, il y a différents éléments, il y a eu la mise à jour des différents tests qui aussi font en sorte que ça vient... ça vient fausser toute comparaison entre les deux... entre les deux tableaux.

Pour pouvoir les comparer, il aurait fallu que j'aie eu les mêmes données, les mêmes bases, les mêmes éléments, les mêmes programme, dans un cas comme dans un autre, avec l'évolution dans le temps des différents paramètres et ce n'est pas le cas. Donc, pour ces raisons, je peux difficilement vous comparer les résultats là d'un par rapport à l'autre.

Q. [165] Donc, vous n'êtes pas en mesure d'expliquer les différences qui sont significatives là entre le TCTR entre deux mille onze (2011) et deux mille douze (2012) pour les raisons que vous venez de m'évoquer?

R. Pour ce qui est du TCTR, nous avons répondu en DDR-1 de la Régie aux éléments qui peuvent contribuer à l'explication. Et vous retrouvez plusieurs des éléments que je vous ai cités, sans pour autant vous les mesurer en tant que tels.

Q. [166] Et est-ce qu'on retrouve également des éléments de réponse dans le... concernant le test

Participant?

R. Bien, c'est sûr que dans ce qu'on invoquait comme motifs à la Régie, on invoquait la baisse des coûts évités et c'est sûr que sur la Régie ça portait sur une plus longue période. Là vous me proposez une comparaison entre deux années, mais cet élément-là est valable pour le TCTR et pour le TNT.

Pour ce qui est de la facture évitée pour le test du Participant, on invoquait, dans la réponse à la Régie, le fait qu'on avait tenu compte du décret patrimonial visant l'augmentation de l'électricité à partir de deux mille quatorze (2014). Donc, c'est sûr que ça affecte également de la même manière la facture évitée. Donc, c'est ce que je peux vous ajouter. Donc, ça répond... ça répond, je pense, à l'ensemble des paramètres importants dans les trois... dans les trois formules, TCTR, TP et TNT.

Q. [167] Merci. Maintenant, j'ai presque terminé. Concernant le marché affaires, une question assez générale. Pouvez-vous préciser si le Distributeur doit suivre la politique de la Security Exchange Commission et déclarer son bilan sur les gaz à effet de serre?

M. STÉPHANE VERRET :

R. Je ne suis pas en mesure de confirmer ou de l'infirmar, mais je n'ai pas, je n'ai pas cette information-là.

Q. [168] Ça serait peut-être plus au niveau d'Hydro-Québec. Merci. Donc ma dernière question va porter sur les réseaux autonomes. À la pièce, en fait pas nécessaire de prendre la pièce, mais lors de la présentation du Distributeur sur les réseaux autonomes, lors de la séance de travail en fait, simplement pour le bénéfice des notes c'est à la, c'est coté sous la pièce B-0061 et puis à l'acétate 92.

Le Distributeur énonce qu'environ quatre-vingt-quinze pour cent (95 %) du parc immobilier est détenu par l'Office municipal d'habitation Kativik et cinq pour cent (5 %) par des propriétaires privés et donc que la majorité de la clientèle ne reçoit pas de facture.

Maintenant à la réponse 48 de la demande de renseignements du GRAME, le Distributeur énonce également « que seuls les clients privés (5 %) sont admissibles à la subvention pour le prix du mazout ». Donc premièrement est-ce que le Distributeur peut confirmer que l'Office municipal

R-3776-2011
14 décembre 2011

PANEL 4 - HQD
Contre-interrogatoire
- 177 - Me Geneviève Paquet

de l'habitation de Kativik ne retire pas de
remboursement pour le mazout selon le programme
PUEÉ?

Mme MICHÈLE LABRECQUE :

R. Effectivement, l'OMHK et les autres organismes
publics sont financés par la SHQ qui est un
organisme gouvernemental. Donc on ne subventionne
pas la société pour cette raison. Ils sont cent
pour cent (100 %) au mazout, donc ça serait
gaspiller l'argent des clients là, on leur
donnerait de l'argent pour faire quelque chose
qu'ils font déjà, se retirer au niveau de la
chauffe électrique.

Q. [169] Donc simplement pour confirmer nos
recommandations, j'aimerais déposer comme dernière
pièce le tableau, un tableau qui émane du dossier
3748-2010, c'est le tableau A-6.1, Tarification et
programmes d'utilisation efficace de l'énergie.
Donc on est rendu à C-15, C-16. Merci.

C-GRAVE-0016 : Tableau A-6.1, Tarification et
programmes d'utilisation efficace
de l'énergie.

- Q. [170] Vous ne disiez que l'Office municipal d'habitation de Kativik est un organisme gouvernemental. Donc il ne se retrouverait pas dans la catégorie résidentielle ou affaire?
- R. Oui, oui, ils peuvent avoir des abonnements à ED, donc ils seraient dans la catégorie résidentielle, des abonnements M, donc ils seraient dans la catégorie, G ou M, ils seraient dans la catégorie affaire, mais c'est un organisme qui découle de la SHQ. Ils ne sont pas dans le pourcentage de privés, de clients privés.
- Q. [171] À ce moment-là est-ce que le Distributeur pourrait envisager d'offrir peut-être un incitatif financier qui serait à partager avec les locataires?
- R. Mais ils sont déjà à la chauffe au mazout, à cent pour cent (100 %). Donc le Distributeur ne voit pas pourquoi qu'il demanderait à la Régie un budget qui serait pris à même les tarifs des clients pour remettre de l'argent pour que les clients, pour remettre au gouvernement.

Dans le fond, des clients qui sont du gouvernement pour faire quelque chose qu'ils font déjà gratuitement. Ils sont déjà à cent pour cent (100 %) au mazout. Donc il n'y aura pas moins de

monde sur la centrale lors de la chauffe même si on donnait de l'argent.

Q. [172] D accord. Merci. Ça complète mes questions.

Je vous remercie. Merci, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie, Maître Paquet. Et je vous vois bien maintenant ça va. Maître Gariépy. Maître Fraser, en fait je vais peut-être profiter du moment que maître Gariépy s'installe. Je vois le temps passé et les questions de la Régie, on risque d'arriver à la dernière minute.

Me ÉRIC FRASER :

Hum, hum.

LA PRÉSIDENTE :

Et on se demandait si on devait innover encore une fois et faire un panel A, panel B, je ne sais pas à quel point vos invités de l'extérieur ont prévu de rester longtemps à Montréal.

Alors voulez-vous qu'on fasse les questions réseaux autonomes et ensuite les questions incluant les questions de la formation réseaux autonomes pour ensuite faire les questions PGÉE ou voulez-vous qu'on fasse le tout et que nos invités restent jusqu'à demain, s'il y avait lieu?

Me ÉRIC FRASER :

Si on continue à ce rythme-là, je pense qu'il y aurait peut-être lieu d'accélérer les questions réseaux autonomes pour permettre à ces, je pense qu'il y a déjà un billet d'avion qui va devoir être changé. Donc pour leur permettre de rentrer dès ce soir pour poursuivre leurs activités régulières.

Donc, mais je ne sais pas si on veut faire réseaux autonomes, les intervenants qui restent et la Régie et la formation ensuite de ça, mais je n'ai pas le planning des gens.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Gariépy, combien de temps?

Me ANNIE GARIÉPY :

Écoutez, j'ai peut-être six questions, six lignes de questions. Ça peut être expéditif en vingt minutes, mais ça, écoutez, la première question et je reviens sur la question avec madame, que j'ai abordé avec madame Mettelet, donc je ne sais pas si on va avoir une résolution rapide.

LA PRÉSIDENTE :

Juste un instant. Maître Sicard vous passez après le RNCREQ, avez-vous.

Me HÉLÈNE SICARD :

J'avais annoncé hier que j'ai modulé, je n'aurai pas de questions aujourd'hui.

R-3776-2011
14 décembre 2011

PANEL 4 - HQD
Contre-interrogatoire
Me Geneviève Paquet
- 181 -

LA PRÉSIDENTE :

Je n'avais pas compris que c'est une modulation cent (100) et zéro, je pensais que c'était peut-être quatre-vingts, vingt (80-20). O.K. C'est excellent. O.K. On va regarder comment ça va.

Me ANNIE GARIÉPY :

D'accord.

(13 h 59)

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANNIE GARIÉPY :

Donc Annie Gariépy pour le RNCREQ. Bonjour, Madame la Présidente, Mesdames les Régisseuses.

Q. [173] Bonjour aux Membres du panel. Mes questions vont quand même s'adresser plus précisément aux gens des réseaux autonomes tel que je l'avais annoncé. Comme je viens de le dire, je vais débiter en abordant la question des coûts évités en puissance des réseaux autonomes tel que j'avais abordé le sujet avec madame Mettelet mardi.

Donc peut-être prendre deux pièces près de vous, les notes sténo du volume 1 à la page 214 et suivantes où j'ai discuté avec madame Mettelet.

Puis je vais reprendre les pièces de ma question de mardi, soit la pièce B-0074, c'est-à-dire HQD-14, Document 8 à la page 30 qui se trouve à être une réponse à la question 19.2 du RNCREQ. Où le RNCREQ

R-3776-2011
14 décembre 2011

PANEL 4 - HQD
Contre-interrogatoire
Me Annie Gariépy
- 182 -

demandait pour comprendre la méthodologie du calcul des coûts évités en puissance, on demandait à fournir quelques exemples. Chose qui a été abordée mardi avec madame Mettelet.

Et, par ailleurs, la réponse du Distributeur nous mentionnait que nous avions reçu dans le dossier tarifaire 3740 de l'année dernière un exemple en détail du réseau Kangirsuk. Je vous réfère également à la preuve du RNCREQ à la page 21 qui est la section 3.2, parce que le mémoire du RNCREQ est mal paginé, qui est la pièce C-RNCREQ-12. Donc la page 20 ou 21 c'est le tableau 7 où on voit les coûts évités en puissance avec les variations intra-annuelles et interannuelles entre deux mille onze (2011) et deux mille douze (2012).

Donc ma question générique sera la suivante. Pouvez-vous m'expliquer les écarts de coûts évités d'un réseau à l'autre en deux mille onze (2011), en deux mille douze (2012), et m'expliquer la variation interannuelle pour un même réseau? Pour vous aider à me répondre je reprendrai les suggestions qui avaient été faites dans la DDR. Je vais prendre quatre réseaux, ça va limiter le champ d'exploration, qui sont Ivijivik, qui sont Kangiqsujaq, Kangirsuk et Kuujjuaq. J'aimerais

avoir des précisions pour les variations

interannuelles et intra-annuelles, s'il vous plaît.

Mme MARIE-FRANCE ROUSSY :

R. La première question c'est les variations inter-réseaux?

Q. [174] Oui, dans la même année inter-réseaux en prenant les quatre réseaux que je vous ai donnés.

R. O.K. Dans le fond pourquoi Ivijivik ça coûte dix (10 \$), pourquoi à Kangirsuk quinze (15 \$) puis pourquoi à Kuujjuaq mettons.

Q. [175] Pourquoi à Ivijivik zéro pour deux mille onze (2011), des choses comme ça. Écoutez, oui on peut les prendre. Écoutez, on peut le prendre deux mille onze (2011) les quatre réseaux si vous voulez me faire... Je vais essayer de moduler ma question. Je comprends, on m'a très bien expliqué qu'il y a des particularités pour chaque réseau, bon, des mises en service, les groupes qui peuvent changer. Je le conçois très très bien.

R. Oui.

Q. [176] La préoccupation du RNCREQ ici c'est que nous tentons de comprendre la volatilité de la méthodologie. Donc il faut, quand il y a des variations très importantes on voudrait avoir le facteur déterminant de ces variations importantes

pour essayer de comprendre la pertinence de la méthodologie vis-à-vis de cette volatilité qu'on voit là dans des cas précis.

Mme FRANÇOISE METTELET :

R. Je vais peut-être juste reprendre sur la réponse que je vous avais formulée mardi, je pense, ou lundi je ne m'en rappelle plus. Ce que je vous mentionnais c'est que la méthode c'est exactement la même, donc que ça soit une année ou l'autre. Ça fait que ce que vous captez au travers des différences annuelles c'est interannuel, entre deux années, c'est plus en référence au plan d'équipement qui a été pris en compte. Parce que tel que je vous le mentionnais, année après année, avec une année de retard parce qu'on prend toujours le plan d'équipement qui est disponible au moment de rédiger la preuve, on met à jour nos coûts évités qui tiennent compte du plan d'équipement qui nous est fourni par l'équipe des réseaux autonomes.

Donc ce que je vous expliquais en fin d'intervention mardi c'est que les explications que vous cherchez à obtenir elles vont provenir du plan d'équipement et des modifications qui ont eu cours entre les deux années d'une façon intra-annuelle dans la même année. Ce n'est pas parce que ce que

je vous avais dit, puis ça Marie-France va pouvoir compléter, c'est que ce n'est pas parce que c'est un même mode d'alimentation que les coûts vont être les mêmes. Donc ça c'est pour ma partie. Là Marie-France pourra expliquer les raisons pour lesquelles, dans les cas que vous avez mentionnés, il y a des différences au niveau des coûts de puissance associés aux différents équipements qu'on a pris en compte dans l'analyse économique.

Q. [177] J'ai très bien compris votre réponse, Madame Mettelet. Ce qui est important pour le RNCREQ c'est de voir l'application de cette méthodologie-là pour certains exemples nous permettant de figurer comment cette méthodologie-là est appliquée.

14 h 00

C'est un exemple et ce n'était pas suffisant pour l'analyste l'année dernière, donc d'où ma préoccupation d'avoir un peu plus de détails.

Mme MARIE-FRANCE ROUSSY :

R. Dans le fond, je peux vous expliquer les différences entre réseaux de coûts, mais de la méthodologie, je pense, de chaque réseau, comment ça a été calculé, moi, je ne l'ai pas. Moi, je suis

plus au niveau technique, donc c'est moi qui
fournis les intrants pour que ces gens-là fassent
les coûts évités.

Q. [178] Tout à fait.

R. Si on regarde par réseau, mettons si on prend
Ivujivik, Kangiqsujuaq, Kangirsuk puis Kuujjuak, il
y a une grande variation. Ivujivik, ce n'est pas
compliqué, sur la période d'analyse, on analyse
pour quinze (15) ans, il n'y avait pas
d'augmentation de puissance de prévue dans
l'horizon quinze (15) ans, donc il n'y avait pas de
coût évité à prévoir.

Kangiqsujuaq, mettons si on compare...
mettons si on prend Kangiqsujuaq et Kangirsuk, la
différence entre les deux, entre sept cent
quarante-sept (747) et mille quatre-vingt-deux
(1 082). À Kangirsuk pour augmenter la puissance,
ça dépend toujours comment le parc est fait. Des
fois, on change un groupe et notre puissance
garantie est augmentée. Des fois, on a besoin de
changer deux groupes, notre puissance garantie est
augmentée, donc ça fait une différence.

Ici, à Kangiqsujuaq, j'ai juste besoin de
changer un groupe et à Kangirsuk, j'ai besoin d'en
changer deux, puis ce n'est pas nécessairement la

même puissance non plus, ça fait que c'est ça qui fait une différence des coûts. Puis, à Kuujjuaq, en plus, ce n'est pas la même grosseur de coûts, donc par kilowatt, ce n'est pas le même coût. Et en plus Kuujjuaq, c'est une nouvelle centrale. Donc, souvent quand on fait des augmentations de puissance, on n'a pas seulement le coût des groupes à payer, on a des fois les modifications à la salle à carburant, des modifications au système de ventilation, des modifications dans les cabines de puissance, et ça amène plein... C'est comme un domino, tu changes une pièce puis là, vu que c'est vieux, ça fait changer plein d'autres pièces.

Tandis qu'à Kuujjuaq, bien, on a une centrale neuve qu'on a prévu que, si on change un groupe, il ne fallait pas tout changer dans la centrale, donc le coût est plus bas, le coût évité est plus bas. Ça, ça explique, je pense, les différences entre centrales. O.K.

Les différences interannuelles. Si je prends Ivujivik, bien, la prévision de charges avec les années, ça, c'est deux mille neuf (2009) à deux mille dix (2010), la prévision de charges change à chaque année. Le programme est refait à chaque année. Ce qui n'était pas prévu l'année d'avant,

maintenant c'est devancé de quelques années. Donc, on a une augmentation de puissance prévue dans la période de quinze (15) à Ivujivik, ce qui amène des coûts évités en puissance.

Kangiqsujuaq, en plus, c'est sûr que les coûts évités, bien, c'est sur une période de quinze (15) ans. Donc, si mettons j'ai une augmentation de puissance qui est prévue dans dix (10) ans mettons, bien je n'irai pas faire un avant-projet pour savoir combien ça va me coûter réellement. Je prends les projets que j'ai fait dernièrement, je me dis « bon, projet typique, oui, ça devrait coûter à peu près ça ». C'est ça qu'on a fait à Kangiqsujuaq, sauf qu'en avançant dans le temps, bien là on se prépare parce qu'il faut être prêt quand ça va arriver. Là on est allé voir et on a dit « oh! Dans cette centrale-là, on prévoyait remplacer dans la Baie le moteur actuel », puis en faisant les études, on s'est dit « non, on ne peut pas remplacer, il faut le mettre dehors dans un mobile, talala ». Ça fait que les coûts de projet augmentent, c'est ce qui fait augmenter les coûts d'investissements.

Kangirsuk, bien, c'est la grosseur. De toute façon, on a changé, je pense, la grosseur du

moteur là en voyant... on fait toujours un ajustement avec les prévisions qui s'en viennent, puis c'est ça.

Q. [179] Je vous remercie. Maintenant, je vous réfère à la pièce B-58, donc HQD-13, Document 1, page 15, où le Distributeur annonce la :

Révision à la hausse de la durée de vie utile des moteurs, ce qui permet de retarder les investissements liés à leur réfection ou à leur remplacement. Ainsi, à titre d'exemple, le Distributeur estime que les moteurs diesel de la centrale des Îles-de-la-Madeleine verront leur vie utile prolongée à environ 30 ans.

Pouvez-vous m'indiquer si la révision à la hausse de la durée de vie utile des moteurs a modifié également la durée de vie utile des moteurs des autres réseaux autonomes, pas uniquement des Îles-de-la-Madeleine?

Mme FRANÇOISE METTELET :

R. Premièrement, je pense qu'il faut toujours faire une distinction entre les Îles-de-la-Madeleine puis toutes les autres centrales. Ça, c'est clair, on n'est pas dans la même catégorie de moteur, pas la

même grosseur. C'est énorme comparé à un moteur des autres centrales. Donc, c'est une analyse complètement différente qui a été faite. C'est plus un balisage avec Madere pour voir la durée de vie des groupes pour les îles-de-la-Madeleine. Pour les autres moteurs, on a aussi augmenté la durée de vie, mais c'est plutôt en comparaison avec les autres réseaux autonomes au Canada qu'on s'est balisé.

Q. [180] D'accord. Et de quel ordre la durée de vie a été augmentée? Est-ce que c'est uniforme d'un réseau à l'autre ou c'est spécifique à chaque réseau?

R. Ça dépend des équipements qui sont installés dans chaque... Ça ne va pas par réseau, ça dépend vraiment du moteur qui est installé à la centrale. On a, dans le fond, deux types de moteur, on a les quinze cents (1 500) tours/minute puis les douze cents (1 200) tours/minute. Le dix-huit cent... excuse, dix-huit cents (1 800) tours/minute et douze cents (1 200) tours/minute. Les dix-huit cents (1 800) tours/minute, comme ils tournent plus rapidement, leur durée de vie est moindre que les douze cents (1 200) tours/minute.

Ceux-là ont été... on a augmenté, on a fait

une réhabilitation de plus dessus, de plus dessus.

Puis, les douze cents (1 200) tours, on a quand même augmenté l'intervalle entre les RE en plus d'en faire une de plus.

Q. [181] Et pouvez-vous me préciser si la durée de vie utilisée pour le calcul des coûts évités en puissance des réseaux autonomes prend en considération cette révision de la hausse de la durée de vie utile?

R. Non.

Q. [182] D'accord. Prochaine question, je vous amène maintenant sur le réseau de Schefferville.

J'aimerais traiter du mesurage d'électricité de Menihek. Je vous réfère donc à la pièce B-74, HQD-14, Document 8, page 24 qui est une réponse à la question 13.5 du RNCREQ où on vous demandait d'identifier sur le schéma présenté là, fourni là dans la demande, le point de mesurage et le point de livraison en vigueur dans le contrat.

En se référant à ce schéma, est-il exact de dire que le point de mesurage est à la sortie du poste de Menihek?

Mme MARIE-FRANCE ROUSSY :

R. Oui. Le point de mesurage, c'est à la sortie des groupes à Menihek. Et non... présentement, c'est

mesuré à la sortie des groupes Menihek.

14 h 7

Q. [183] Puis toujours en se référant au schéma, est-ce qu'il est exact de dire que le point de livraison où l'électricité est transférée à Hydro-Québec est à la frontière Québec/Labrador?

R. Oui.

Q. [184] Donc, je dois comprendre de ça que les pertes sur la portion Labrador des lignes de soixante-neuf (69) kV, kilowatts c'est-à-dire, reliant le poste de Menihek au poste PLA, n'inclut pas les pertes du poste de Menihek?

R. Sur le réseau soixante-neuf (69) kV, un point soixante-dix (1,70), non, ça n'inclut pas les pertes.

Q. [185] D'accord. Juste une question comme ça. Est-ce que c'est d'usage courant que le point de livraison soit différent du point de mesure dans des réseaux autonomes?

R. Je ne peux pas vous confirmer parce que je pense que c'est la seule place qu'on achète de l'énergie. Le point de mesure dans le contrat a été... Je sais que le point de mesure du contrat pour Menihek a été dit que c'était la centrale de Menihek parce que le point de livraison, le point

de livraison à quelque part sur une ligne, ça fait qu'on ne peut pas aller installer du mesurage quelque part au milieu d'un champ pour dire, regarde, là, c'est la frontière, on va installer du mesurage là. Ça fait que c'était plus pratique de le mettre au poste de Menihek.

Q. [186] Donc, c'est en relation avec la situation particulière du réseau?

R. Oui.

Q. [187] Parfait. Merci. Donc, toujours sur le réseau de Schefferville, je voudrais aborder la valeur des pertes en puissance. À la pièce B-74, donc HQD-14, Document 8, page 28, en réponse à la question 17.3, le RNCREQ abordait la question des coûts des pertes non techniques. Et dans la réponse, le Distributeur, à la toute fin de sa réponse, répond que :

Pour la puissance, le coût n'a pas été évalué mais il est jugé non significatif.

Si je vous réfère maintenant à la pièce B-16, donc HQD-2, Document 4, à la page 10, on dit au tableau 2.2 que le coût évité en puissance est de cent soixante-seize virgule vingt-neuf dollars du kilowatt (176,29 \$/kW) en deux mille douze (2012)

en annuité croissante. Je voudrais maintenant déposer un calcul qui a été fait par le RNCREQ du coût évité en puissance pour le réseau de Schefferville, que je coterai la pièce C-RNCREQ-16. En fait, je vais vous soumettre un calcul, puis je l'ai présenté sur la feuille pour que vous puissiez le voir. C'est plus simple que de...

C-RNCREQ-16 : Calcul du coût évité en puissance
pour le réseau de Schefferville.

Donc, je vous laisse le temps d'en prendre connaissance. Mais donc, je reviens, le coût évité en puissance étant établi à cent soixante-seize virgule vingt-neuf dollars du kilowatt (176,29 \$/kW) en deux mille douze (2012) en annuité croissante, le RNCREQ a évalué qu'au taux d'actualisation de six virgule quatre-vingt-dix-neuf (6,99), qui est une donnée extraite du HQD-2, Document 4, page 15, et en supposant un taux d'inflation de deux pour cent (2 %), la valeur actualisée sur vingt (20) ans serait de deux mille trois cent quatre-vingt-douze dollars par kilowatt (2392 \$/kW) ou deux virgule trente-neuf millions de dollars par mégawatt (2,39 M\$/MM).

Si on concilie ça avec la réponse du Distributeur à la question des DDR, pouvez-vous m'expliquer comment le Distributeur peut considérer cette valeur non significative?

R. Je vais tenter d'expliquer un peu ce qui... C'est parce que les pertes non techniques, on ne peut pas... c'est des charges non mesurées. Ça fait que les pertes non techniques, c'est des charges non mesurées. Donc, on ne peut pas les éliminer. On va peut-être... Ce, avec la décision sur le Plan d'approvisionnement, on va probablement regarder ça en détail, voir le plan d'action pour voir comment on pourrait mieux les mesurer puis mieux les estimer. Mais on ne peut pas les éliminer. Donc, on pourrait peut-être mettons... parce que ces pertes-là, c'est l'usage interne dans les postes, l'alimentation des génératrices de réserve, tout ça.

On pourrait peut-être dire d'essayer de les... peut-être les diminuer en faisant... être plus efficaces dans les postes, tout ça. Mais, ça, faire ça, c'est très peu sur le global. Donc, pour moi, le coût de ça, c'est non significatif au niveau puissance, parce qu'on ne peut pas dire qu'on va éliminer toutes ces pertes non techniques-

là. C'est impossible.

Q. [188] Si je comprends bien votre réponse, ce que vous me dites, c'est que le terme « non significatif » est très tributaire du fait que ces pertes-là sont difficilement reliées, reliables à une raison particulière ou difficilement identifiable?

R. Bien, elles ne sont pas mesurées. On a une idée c'est quoi mais ne sont pas mesurées, donc on ne peut pas les identifier. Puis de là à dire, on ne les a pas identifiées vraiment de là à dire comment on peut les réduire. C'est une autre partie. Mais c'est clair qu'on ne peut pas les éliminer. Ça, c'est clair.

(14 h 12)

Q. [189] D'accord. Je vous remercie.

Maintenant je voudrais traiter de la variation des coûts au niveau des revenu requis. Je vous réfère à la pièce C-RNCREQ-12, le mémoire du RNCREQ à la section 7.2 aux tableaux des pages 39 et 40 qui s'appellent « Quotient des coûts de 2010 versus 2009 » puis le « Quotient des coûts 2010 versus 2008 ». Et considérant le fait que le mémoire est difficile à consulter, je vous fournis la pièce que je vais coter C-RNCREQ-17 qui est un

R-3776-2011
14 décembre 2011

PANEL 4 - HQD
Contre-interrogatoire
Me Annie Gariépy
- 197 -

extrait de ces tableaux qui ont été combinés
ensemble pour votre facilité de compréhension.

C-RNCREQ-17 : Extrait des tableaux de la pièce
 C-RNCREQ-12 à la section 7.2 aux
 pages 39 et 40

Si vous regardez la pièce C-RNCREQ-17 que je viens de produire, je vous référerai plus particulièrement aux lignes sous « Exploitation de la centrale Lac Robertson » et sous « Exploitation de réseau Schefferville » aux valeurs qui sont indiquées au tableau. Donc selon les données qui sont disponibles, si on regarde les quotients de coûts de l'exploitation de la centrale de Lac Robertson on voit qu'il y a une augmentation croissante des coûts. Ce que j'aimerais savoir est-ce que cette croissance est une tendance générale ou est-ce le fait d'une situation particulière? Parce que là on n'a pas beaucoup de données sur plusieurs années, donc je voudrais savoir si c'est une situation particulière qui a créé cette croissance sur deux ans ou si c'est une tendance générale?

Mme FRANÇOISE METTELET :

R. Je m'excuse, Maître Gariépy. C'est que vous avez

deux références, vous avez par rapport à deux mille huit (2008), par rapport à deux mille neuf (2009) et deux mille dix (2010).

Q. [190] Oui.

R. Donc est-ce que vous pouvez nous diriger dans ça?

Q. [191] Bien, si vous regardez, si vous regardez la colonne, la dernière colonne de deux mille neuf (2009) versus deux mille huit (2008) on voit une croissance de un point vingt-sept (1,27). Si on prend la colonne du milieu, deux mille dix (2010) versus deux mille neuf (2009) on voit une croissance de un point sept (1,7). Et si on fait la globalité, donc vous pouvez regarder le total, on voit qu'il y a une croissance sur deux années puis au global il y a encore une croissance d'un point trente-cinq (1,35). Sur trois ans, comme ça nous on peut voir une croissance. Est-ce que c'est une croissance qui est une tendance générale sur ce réseau ou est-ce que c'est le fait d'une situation particulière?

M. ROGER PERRON :

R. Je n'ai pas la réponse exacte, mais je peux, j'ai quand même une piste. Fondamentalement, on sait que le réseau de la Basse Côte-Nord est vieillissant. Donc il y a eu quelques événements climatiques dans

les dernières années qui a fait en sorte qu'il y a eu des coûts d'exploitation plus élevés. Ça c'est le premier volet de l'explication. Donc un peu plus d'événements climatiques avec des épisodes plus grandes.

Entre autres, je vous donne un exemple en deux mille onze (2011), mais je n'ai pas en tête les événements des années passées. Mais en moyenne sur la Basse Côte-Nord il y a toujours au moins un événement de verglas, un épisode de verglas. Exemple, il y a quatre semaines on en a eu avec des vents violents de cent trente (130) kilomètres/heure. Donc ce que ça a créé, ça a créé beaucoup de poteaux cassés, ça a créé des délais d'intervention qui ont pris six jours à rétablir l'ensemble de la clientèle sur place. On comprend qu'aucun des réseaux sur la Basse Côte-Nord est accessible. Donc à chaque fois qu'on remplace un équipement, un poteau ou toutes sortes d'autres composantes, le tout se fait par hélicoptère.

Donc vous comprenez qu'un hélicoptère à quinze cents dollars (1500 \$) de l'heure, la facture monte assez rapidement. Donc c'est ce qui explique la variation. Il faut s'attendre probablement à une croissance compte tenu des

épisodes climatiques que vous connaissez qui sont de plus en plus changeants et variables.

Q. [192] Ce que vous me dites, j'arrive à la fin de votre réponse, vous me dites qu'il faut s'attendre à une croissance. Est-ce que ça veut dire que le Distributeur anticipe pour l'avenir une croissance également de ces coûts?

R. Écoutez, ce qu'il faut comprendre du réseau de la Basse Côte-Nord, il y a deux réseaux là-bas. Il y a un réseau à soixante-neuf (69) kV puis il y a une partie de réseau qui est à vingt-cinq (25) kV. Le réseau à soixante-neuf (69) kV c'est un réseau sur portique d'aluminium qui répond aux critères climatiques actuels, c'est-à-dire des bons vents avec un épisode de verglas.

Le réseau à vingt-cinq (25) kV est bâti sur des portiques de bois et à l'époque lorsqu'il a été construit, bien, il n'a pas été construit avec les concepts de résistance à des vents au-delà de cent (100) kilomètres/heure avec des accumulations de verglas de plus de trente (30) millimètres. Donc le réseau est très vulnérable. Annuellement, on réhabilite une section du réseau. C'est la stratégie qu'on prend, c'est-à-dire des interventions juste à point pour limiter les coûts

d'investissement.

Mais, malheureusement, je n'ai pas trouvé encore le contrôle sur les épisodes de vent de cent trente (130), cent trente-cinq (135) kilomètres/heure avec des verglas de cinquante (50), soixante (60) millimètres d'accumulation. Toutes composantes en réseau a sa limite mécanique et technique, et la Basse Côte-Nord est encore plus vulnérable puisque, je vous donne un exemple, entre chacun des poteaux, des portées, il y a des longueurs qui peuvent varier entre huit cents (800) et neuf cents (900) mètres de portée. Alors imaginez quand un vent latéral de cent trente (130) kilomètres/heure vient heurter les conducteurs, bien il se produit du ballottage puis avec le temps, bien, il se produit des courts-circuits entre les lignes. Et souvent quand les critères de conception sont dépassés, bien, là c'est des bris et les délais d'intervention sont plus grands.

Donc la notion d'avoir une croissance, si on regarde l'historique et l'histoire des pannes sur la Basse Côte-Nord il y a au moins un grand épisode annuellement. Donc la croissance risque d'être relative à ces épisodes, ces épisodes-là. Malheureusement, je ne peux pas les prévoir, mais

je me base sur l'historique.

14 h 19

Q. [193] Je comprends bien. Par contre, je veux juste vérifier qu'on s'est bien compris. Moi, je vous indiquais les chiffres pour l'exploitation centrale du Lac Robertson. Là vous m'avez parlé du réseau. Je présume que, pour la Basse Côte-Nord, on peut comprendre que ces explications-là seraient valables pour Schefferville. Mais, est-ce que vous avez une explication distincte pour l'exploitation centrale du Lac Robertson?

M. ROGER PERRON :

R. J'ai malheureusement pas l'explication sous la main.

Q. [194] D'accord. Est-ce qu'il serait possible d'obtenir du Distributeur une plus longue période de données?

R. Je cherche un petit peu à comprendre quel est votre objectif visé là.

Me ÉRIC FRASER :

Il y a comme un élément de... Je dois vous avouer là que je suis un petit peu... On a des données deux mille dix (2010), on a des questions excessivement précises, on est en audience. Il y aurait peut-être eu lieu de faire ce type

d'exercice-là en DDR écrite. Je dois avouer que je suis un peu... je ne veux pas comme m'objecter juste parce que... Évidemment, on me demande un engagement pour avoir une période plus longue, mais là on s'entend là qu'on tombe dans un exercice qui est beaucoup plus... un exercice de fond qui va beaucoup plus loin qu'examiner les coûts deux mille douze (2012) là.

Je comprends qu'on peut vouloir regarder le passé pour se rassurer de l'avenir, mais on s'entend qu'on est en période d'audience publique et là on est un petit peu tard pour aller avec ce type de détails-là.

Donc, je pense qu'on peut continuer à y aller sur des questions générales. Je pense, les témoins sont là, ils sont capables d'apporter de l'information de type vraiment général sur certains éléments, sur certaines... Mais, lorsqu'on nous demande des explications sur des variations deux mille huit, deux mille neuf (2008-2009), deux mille neuf, deux mille dix (2009-2010), deux mille huit, deux mille dix (2008-2010), ça va être difficile pour des témoins d'être capables d'arriver avec des explications précises aujourd'hui.

Sans compter que là on nous dépose un

document qui n'est pas déposé, qui n'est pas produit en preuve parce que, évidemment, il n'émane pas des témoins. Donc, évidemment, tout ça c'est fait sous réserve que ce soit produit comme il faut et qu'on puisse en vérifier l'exactitude.

Donc, la seule suggestion que je peux faire, c'est qu'on reste dans des domaines plus généraux parce que là c'est certain que les témoins ne pourront pas arriver à un niveau de détails sur des événements qui se sont passés il y a deux ans, par exemple.

Me ANNIE GARIÉPY :

Le RNCREQ est conscient que les questions sont précises et très très pointues. Cependant, l'information émanant du Distributeur, soit les coûts, parce que le tableau, c'est un tableau de quotient, mais les coûts avaient été fournis, n'étaient pas dans la preuve initiale, ils ont été fournis postérieurement aux DDR. Donc, c'est la raison pour laquelle je pose les questions de cette façon-là en ce moment, j'en suis consciente.

La préoccupation du RNCREQ ici est l'augmentation croissante des revenus requis. Donc, ce que je demande, c'est est-ce que le Distributeur est en mesure, par engagement, de fournir les

coûts. On le fera le quotient là. Je ne demande pas au Distributeur de faire les calculs. S'il est en mesure de me fournir la variation des coûts sur plus que trois années, ça répondrait à mon questionnement.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Gariépy, dans la mesure où vous avez, j'imagine, également les chiffres pour deux mille onze (2011) et deux mille douze (2012) au dossier, ça vous fait quand même une base là pour avancer dans votre argumentation. Je pense qu'avec les informations qui sont là, je pense que vous êtes en mesure de faire votre point.

Me ANNIE GARIÉPY :

D'accord. Je vais continuer.

Q. [195] Une dernière ligne de questions. Je voudrais aborder la question de la fiabilité des réseaux autonomes. Je vous réfère à la pièce B-58, soit HQD-13, Document 1, page 5, où le Distributeur mentionne qu'il :

[...] poursuit les mêmes objectifs qu'en réseau intégré, soit d'assurer l'approvisionnement des clients au moindre coût, tout en offrant un service de qualité. Le passage suivant

R-3776-2011
14 décembre 2011

PANEL 4 - HQD
Contre-interrogatoire
Me Annie Gariépy
- 206 -

de la décision D-2011-095 illustre
éloquemment que la Régie partage les
préoccupations du Distributeur à cet
égard :

la citation de la décision de la Régie :

La Régie est consciente que les
communautés des villages
nordiques du Québec ont droit à
un service de qualité, notamment
en termes de fiabilité et
sécurité des réseaux autonomes.

Ce qui m'amène à vous référer à la pièce B-26 qui
est HQD-7, Document 2, page 7, où on voit
l'historique de l'indice... bien, de l'IC qui est
l'indice de continuité du Distributeur. On voit que
sur le réseau intégré pour l'année deux mille dix
(2010), l'IC brut du réseau intégré est de deux
cent une (201) minutes.

En réponse à une question du RNCREQ à la
pièce HQD-14, Document 8, page 4, le Distributeur
nous a fourni l'indice d'interruption, bien,
l'indice IC de l'ensemble des réseaux autonomes. On
voit que, dans plusieurs cas, cet indice IC est
très élevé.

14 h 25

Pouvez-vous expliquer les valeurs élevées
si je vous dis, si je vous demande dans le cas des
îles-de-la-Madeleine?

M. ROGER PERRON :

R. Écoutez, je pense ce qu'il faut remettre en
contexte, je ne pourrai pas vous donner le fin des
détails des événements qui se produit, mais il y a
des éléments qu'il faut comprendre je pense là.

Si vous prenez le réseau des îles-de-la-
Madeleine, il y a deux lignes, des lignes de
transport aux îles-de-la-Madeleine, on a connu
certains épisodes de verglas, de vents violents au
cours des dernières années.

On a connu aussi des épisodes, des
phénomènes d'air salin, d'embruns salins, c'est-à-
dire qu'avec les vents violents le sel se dépose
sur l'isolation et le facteur d'isolation diminue.
Donc il se produit des déclenchements.

Quand il y a des déclenchements aux
îles-de-la-Madeleine bien il y a une partie du
réseau qu'on peut boucler, mais relativement faible
et l'autre partie du réseau, quand je parle
boucler, c'est-à-dire qu'on peut alimenter une
partie du réseau autrement, mais la majorité on ne
peut pas.

Parce que vous connaissez l'archipel des îles, c'est un réseau linéaire et il n'y a pas deux réseaux pour récupérer l'ensemble du réseau. Donc à chaque fois qu'il y a un événement climatique sur les réseaux de transport, bien de toute évidence l'indice de continuité de service, le nombre de clients affectés, les clients heures interrompues, c'est-à-dire qu'on prend la somme des clients qui sont interrompus sur la durée, c'est comme ça qu'on établit cet indicateur-là, donne un IC qui est beaucoup plus élevé que sur le continent en moyenne.

Donc si vous prenez le centre-ville de Québec versus les réseaux autonomes, bien chaque fois qu'il y a un événement climatique important dans un des villages des réseaux autonomes, c'est clair que l'indice de continuité de service est plus grand pour les délais d'intervention, la nature des bris. Donc c'est ce qui fait la grande différence.

Je vous reviens à Schefferville.
Schefferville est un indice de continuité de service qui est relativement élevé. Donc je vous mentionnais la désuétude du réseau, lorsqu'on regarde pour l'année dernière c'est du un

tiers/deux tiers, c'est-à-dire si on prend la somme des interruptions qui ont eu lieu.

Il y en a un tiers qui est relié à des pannes, soit des pannes majoritairement sur les réseaux de transport ou certains déclenchements à la centrale de Menihek. Le deux tiers se sont des interruptions planifiées qui ont eu lieu.

Je vous disais qu'on faisait de l'investissement juste à temps pour tenter de rendre une des deux lignes les plus fiables, compte tenu que les deux sont relativement peu fiables.

Il y en a une où on a fait des interventions, c'est-à-dire changer l'isolation, changer des supports qui retient les conducteurs sur les traverses, etc. Donc pour faire ça, à chaque fois qu'on fait ça, bien il faut rouvrir les réseaux et on rouvre une partie de la clientèle sur la base d'interruption planifiée, on avise nos clients à l'avance.

Donc il y a eu tout près de, une soixantaine de pour cent de lissé l'année passée qui a été relié à des événements programmés en vue de faire de la maintenance. Je vous mentionnais qu'à chaque fois qu'il y a un bris, le bris on l'autofinance par du déplacement, par des temps de

rétablissement là. Donc c'est pour ça qu'on fait ces investissements-là juste à point.

Donc le fin détail pour chacun des villages que vous voyez là, je ne l'ai pas, mais le tout s'explique soit par des pannes, soit par des interruptions programmées en vue de faire de la maintenance, soit préventive ou soit corrective.

Donc on ne peut pas s'attendre à ce genre de réseaux là avoir un comportement similaire aux réseaux d'un centre-ville ou un réseau urbain où les effectifs sont à proximité. Imaginez-vous vous déplacer dans le village d'Akulivik là et la semaine passée j'ai des équipes qui sont allés, il y a six pieds de neige là-bas.

Donc quand arrive un blizzard là-bas, j'ai deux effectifs sur place qui peuvent faire des activités de réparation que j'appellerais basiques, de petits gestes anodins, mais il faut dépêcher des gens du sud; en situation de blizzard ça peut prendre deux, trois jours rentrer dans le village comme celui-là.

Alors imaginez deux, trois mille (2000-3000) personnes pendant deux, trois jours, faites la somme des clients heures interrompues, vous avez les résultats qui sont ici.

Q. [196] Merci. Je comprends très bien. Est-ce que le Distributeur fait une distinction dans sa relève de l'IC entre les interruptions dues à un manque de production de celles dues d'une panne de transport ou distribution, est-ce qu'il y a deux catégories?

R. On le suit, on le suit par activités. Donc si vous prenez Schefferville qui est un bel exemple, on est en mesure de stratifier les interruptions qui sont liées à la centrale soit par des pannes ou par des interruptions programmées également pour faire de la maintenance.

Le réseau de transport on fait la même stratification sur deux volets, donc des pannes, le volet programmé, et la même chose en distribution. Schefferville est un petit peu plus compliqué parce que la mesure et la conduite datent des années cinquante (50), donc la prévision et la comptabilisation est un peu plus compliquée.

Mais dans d'autres centrales, les villages du Nunavik c'est plus facile parce qu'elles sont plus récentes là. Mais fondamentalement on stratifie par bris, nature d'équipements.

Q. [197] Est-ce qu'il serait possible par engagement de fournir cette information pour certains réseaux, la stratification?

R. On peut prendre cet engagement-là. Je veux juste essayer de bien cerner parce que ma liste est relativement longue de villages. Alors je cherche la valeur rajoutée, pour nous cet indicateur-là est utile en suivi pour deux motifs.

La première c'est pour s'assurer de bien connaître comment se comporte le réseau au jour le jour. La seconde, bien lorsqu'on stratifie par cause et nature de pannes, bien lorsqu'on fait la planification de la pérennité du renouvellement du réseau de l'élaboration des programmes de maintenance bien on se base sur les types de causes et natures de pannes, ce qui nous permet d'orienter nos stratégies d'intervention d'investissement par la suite.

Alors dresser la liste des, de chacune des interruptions des quatorze villages et compagnie, j'ai l'impression qu'on va en faire une petite carrière là.

(14 h 30)

Q. [198] Ce que je vous demanderais c'est si c'était possible pour quatre réseaux de stratifier selon la nature de la panne, soit une panne programmée, un arrêt de service programmé versus une panne sur le réseau ou le transport. Donc deux colonnes.

M. ROGER PERRON :

R. Ce que je peux vous suggérer, je peux vous donner un réseau type avec l'exemple.

Q. [199] Je vais choisir Schefferville.

R. On peut vous le donner globalement pour Schefferville, mais c'est l'enjeu, c'est un enjeu de difficulté. Il ne faut pas sous-estimer Schefferville. Schefferville ça a été bâti dans les années dix-neuf cent cinquante (1950). Les unités de mesure, la conduite du réseau se fait manuellement contrairement au Lac Robertson ou toutes les autres centrales qu'on possède où on a des automatismes et des automates qui vont gérer plusieurs paramètres de la centrale. On a également de la donnée qui se cumule parce qu'il y a de l'automate et de l'automatisme et des logiciels.

Schefferville il n'y a rien là.

Schefferville c'est une centrale bâtie en dix-neuf cent cinquante (1950) où il y a deux opérateurs à l'intérieur de ça qui font des gestes manuellement. Alors c'est ça la réalité. Alors quand il survient un événement à Schefferville c'est une comptabilisation manuelle basée sur la connaissance des gens sur place, mais qui n'est pas une science très infuse comparée aux autres installations.

Alors ce que je souhaiterais mieux c'est pour mieux vous faire comprendre les villages, choisissez un des villages du Nunavik ou de la Basse Côte-Nord, ça va être plus facile pour moi et vous allez avoir le même objectif finalement. L'objectif c'est de voir comment se comporte le réseau sur l'aspect de chacune des composantes, autant programmé qu'en planifié.

Maintenant je vais laisser le soin peut-être à la Régie...

Me ÉRIC FRASER :

Q. [200] Je pense que c'est une bonne proposition.

R. ... de dicter la suite là. Mais le degré de difficulté est relativement grand parce que tout est fait, comme dirait mon grand-père, excusez l'expression, à la mitaine à Schefferville.

Me ANNIE GARIÉPY :

Q. [201] Donc je comprends votre degré de difficulté.

À ce moment-là, écoutez, je vous soumets deux choix, dites-moi lequel vous êtes en mesure de faire, Lac Robertson ou Kangiqsujaq.

R. On va y aller avec le Nunavik, j'ai un faible pour le Nunavik moi.

Q. [202] Allons-y pour le Nunavik.

R. Kangiqsujaq?

R-3776-2011
14 décembre 2011

- 215 -

PANEL 4 - HQD
Contre-interrogatoire
Me Annie Gariépy

Q. [203] C'est ça.

R. Donc ça serait l'engagement.

Me ÉRIC FRASER :

On a un « deal ».

Me ANNIE GARIÉPY :

On négocie.

Me ÉRIC FRASER :

Mais je pense que l'engagement ça va être numéro 12
qui va être d'expliquer la stratification réalisée
par le Distributeur en ce qui concerne les IC en
réseaux autonomes et de l'illustrer par deux
exemples. Un exemple.

Me ANNIE GARIÉPY :

Donnez-m'en deux. Donnez-m'en deux.

E-12 (HQD) : Expliquer la stratification réalisée
par le Distributeur en ce qui concerne
les IC en réseaux autonomes et de
l'illustrer par l'exemple de
Kangiqsujuaq (demandé par RNCREQ)

Me ÉRIC FRASER :

Non non. L'exemple de?

M. ROGER PERRON :

R. Kangiqsujuaq.

R-3776-2011
14 décembre 2011

- 216 -

PANEL 4 - HQD
Contre-interrogatoire
Me Annie Gariépy

Me ÉRIC FRASER :

Ça c'est l'engagement numéro 12.

Me ANNIE GARIÉPY :

Et sur cet engagement ça conclut mes questions.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie, Maître Gariépy. Maître Neuman,
vous aviez annoncé une dizaine de minutes.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Je n'ai pas de questions. J'ai fait de la
modulation également.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie beaucoup. Alors ce qu'on va faire,
il est deux heures trente-cinq (14 h 35). On va
commencer les questions de la Régie. Je n'ai pas
oublié personne. O.K. Alors on va commencer avec
les questions de la Régie et puis on va commencer
des questions de la Régie incluant la formation
pour les réseaux autonomes. Et puis on continuera
par la suite sur les questions, on reviendra à
maître Fortin pour les questions sur le PGEÉ. Si on
a à interrompre, les gens du PGEÉ pourront revenir
demain matin se joindre à nous et puis on
remerciera à ce moment-là nos invités.

Maître Fortin.

INTERROGÉS PAR Me PIERRE R. FORTIN :

Q. [204] Alors bonjours, Mesdames. Bonjour, Messieurs.

J'ai d'abord une question pour monsieur Perron. Dans votre intervention un peu plus tôt aujourd'hui vous avez évoqué des difficultés et les coûts de déployer des chaudières de secours de pointe au mazout dans quelques-uns des plus gros bâtiments de Schefferville qui sont actuellement chauffés à l'électricité, notamment parce qu'il s'agit de vieux bâtiments. Ma question est la suivante. C'est dans l'éventualité où, en raison du développement minier anticipé dans la région de Schefferville, que de nouveaux bâtiments relativement importants doivent se construire à Schefferville. Quelle promotion de type de chauffage feriez-vous, quel serait le type de chauffage que privilégierait le Distributeur pour ces nouveaux bâtiments?

M. ROGER PERRON :

R. Ce qui est clair c'est que l'attrait de faire installer dans un nouveau bâtiment une chaudière est intéressant pour nous pour nous permettre de diminuer la charge.

Maintenant il faut comprendre que, pour inciter, faire la promotion c'est une chose, mais ça prend un incitatif pour la clientèle de pouvoir

y adhérer, entre autres je pense toujours aux îles-de-la-Madeleine où on met beaucoup d'efforts pour éviter que le taux, le taux d'intégration, éviter un effritement sur le taux de pénétration dans le fond ça nécessite beaucoup d'efforts, beaucoup de bonification du PUE, puis ma collègue a passablement élaboré là-dessus.

Donc c'est sûr que pour Schefferville, si la situation se présentait, il n'y a pas de programme actuellement spécifique pour Schefferville. Ça c'est le premier volet. Mais ça prendrait un programme, une étude économique pour voir quel est le coût évité, et caetera, puis voir s'il y a une valeur ajoutée à le faire.

Maintenant dans le cadre du développement minier, ce qu'il faut comprendre c'est qu'il y a deux mines, deux mines actuellement. Il y en a une en opération, une petite mine qui est du côté du Labrador qui tire deux à quatre mégawatts. Une autre de projetée probablement en opération en deux mille douze (2012), c'est entre quatre et huit mégawatts. Donc je présume qu'ils ont déjà fait des demandes d'alimentation du côté de Nalcor.

Les deux autres grosses mines sont vraiment plus au nord. Donc on parle d'une mine au Lac

Otelnuk, donc une mine probablement avec six cents (600) mégawatts de puissance, une autre mine à une quarantaine de kilomètres au nord de Schefferville avec deux cent cinquante (250) mégawatts c'est-à-dire de puissance.

Alors c'est toute autre chose que Schefferville. Est-ce que ça va avoir un impact sur le développement des habitations et de la population à Schefferville?

14 h 38

R. Il est prématuré de juger là.

Q. [205] Ça va. Merci. Maintenant, cet après-midi, madame Roussy a présenté tout ce qui pouvait influencer les coûts évités sur la base des variations du plan d'équipement d'une année à l'autre et d'un réseau à l'autre. Quant à elle, madame Mettelet, vous avez rappelé que les coûts évités de chaque réseau autonome sont établis sur la base du plan d'équipement qui est disponible au moment de rédiger la preuve et qui est fourni par les réseaux autonomes.

Est-ce qu'on doit comprendre que l'impact du PGEE prévu au moment de rédiger la preuve, donc au mois d'août deux mille onze (2011), est pris en compte dans le plan d'équipement?

Mme FRANÇOISE METTELET :

R. Je pense, Maître, que nous y avons répondu en demande de renseignements et nous avons dit qu'effectivement, la prévision de la demande tient compte, donc la prévision des besoins...

Q. [206] Oui.

R. ... qui est utilisée par Marie-France tient compte de l'efficacité énergétique, un peu de la même manière que le plan d'approvisionnement tient compte du programme d'efficacité énergétique dans l'établissement de ses besoins.

Q. [207] Parfait. Alors, ça a déjà été fourni, on va le valider. Parfois, il y a des choses qui nous échappent. Maintenant, actuellement le Distributeur travaille à analyser le PTE en efficacité énergétique dans les réseaux autonomes. Vous en avez fait état un petit peu plus tôt. Par définition du PTEÉ, toutes sortes de nouvelles mesures vont être envisagées et leur impact n'est pas forcément pris en compte dans un plan d'équipement. En ajoutant de nouvelles mesures, cela est susceptible d'avoir un impact sur le plan d'équipement cependant. Est-ce que vous pouvez nous expliquer comment l'équipe des réseaux autonomes et l'équipe du PGEÉ collaborent pour évaluer les

R-3776-2011
14 décembre 2011

PANEL 4 - HQD
Interrogatoire
- 221 - Me Pierre R. Fortin

retombées de différents scénarios de mesure de PTEÉ
sur le plan d'équipement?

Mme MICHÈLE LABRECQUE :

R. Je vais commencer étant donné que je suis
l'initiateur là, dans le fond, du processus,
donc...

Q. [208] Très bien. Bienvenue.

R. Merci. Donc, dès que le PTE réseau autonome va être
disponible, déposé et approuvé par la Régie, et
évidemment, nous, on est en contact. On a mis en
place un forum là que j'appellerais, sous forme de
conférence téléphonique où on se parle
régulièrement, les gens des réseaux autonomes et
les gens de l'équipe efficacité énergétique, un,
pour opérer les programmes parce que nos programmes
que l'on conçoit, c'est les gens de réseaux
autonomes qui les exploitent sur le terrain. Donc,
pour savoir, est-ce que tout va bien, faire les
ajustement administratifs, mais aussi pour voir
comment on peut ajuster. Comme le PTEÉ Îles-de-la-
Madeleine, on l'a fait comme ça, en collaboration à
travers des... Donc, on va agir de la même façon,
on va s'assurer que les gens ont l'information et
qu'ils puissent l'intégrer dans leur planification.

Q. [209] Merci. Juste un moment, s'il vous plaît. La

question cependant, effectivement, est un petit peu plus spécifique. C'est au niveau des retombées de différents scénarios sur le plan d'équipement comme tel. Là vous avez parlé de l'opération par rapport à ce qui est planifié.

R. Oui, mais ce que je disais, c'est de la même manière. Dans le fond, dès qu'on va avoir le PTE - et on avait regardé aussi, on avait dit qu'on regarderait aussi les sources d'énergie renouvelable, là je pense que ça va valoir la peine de se déplacer et de s'asseoir ensemble. On va le regarder et voir, en fait, qu'est-ce qu'on... qu'est-ce qui a du potentiel ou qui se qualifie dans les prochaines années. C'est quoi les intentions du Distributeur en termes de programmes ou de mise en place de mesures et pour s'assurer que c'est intégré. Donc, c'est un processus en continue et itératif.

Q. [210] Parfait. Non, je n'ai pas d'autre question concernant les réseaux autonomes, Madame la Présidente.

INTERROGÉS PAR LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Fortin. En fait, il n'y a que moi qui ai des questions pour les réseaux autonomes.

Q. [211] Vous m'excuserez si je n'ai pas

nécessairement toutes les références, c'est surtout en réaction à ce que vous venez de dire, alors...

Monsieur Perron, ce matin, vous avez mentionné... ce matin... cet après-midi, excusez, vous aviez mentionné que le réseau à Schefferville, bon, il était très vieux - vous l'avez redit tantôt - et que ce que vous faisiez en attendant, notamment pour... voyons... ce que vous souhaitez permanentiser, je cherche les termes là, ça m'échappe. Mais, en fait, ce que vous avez comme appoint, c'est en attendant, ce que j'ai cru comprendre, une rénovation majeure du réseau en aval de Menihek. Je voulais savoir vous en êtes rendu où dans la conception? Parce que ça fait quand même quelques années. Alors, si vous pouviez me répondre là-dessus, j'apprécierais.

M. ROGER PERRON :

R. Oui, effectivement. Bien, peut-être juste repréciser là, les groupes d'appoint n'ont aucun lien avec les scénarios en vue de réhabiliter les deux lignes de transport. Donc, les deux lignes de transport, c'est une question de désuétude, une question de non-fiabilité. Donc, on est en étude d'avant-projet pour voir quel est le meilleur scénario, soit pour remplacer les lignes par des

lignes à des niveaux de tension inférieurs, soit pour les réhabiliter. Donc, les résultats financiers des différents scénarios devraient être disponibles sous peu. À ce moment-là, on va, par la suite, prendre la décision sur le meilleur choix du scénario. Donc, ça, c'est le premier volet.

La permanentisation des groupes est tout simplement dans l'objectif d'assurer le critère de puissance garantie. Donc, le plus gros groupe, si en période de pointe il survient un bris, je ne suis pas capable d'alimenter l'ensemble de la clientèle, les groupes actuels ont été conçus et ont été installés seulement pour la réfection du groupe 3, donc installés de façon temporaire en période de grand froid j'ai de la difficulté à les démarrer, mais j'ai encore plus de la difficulté à les exploiter, compte tenu de leurs configurations qui ne sont pas faits pour fonctionner.

14 h 44

L'installation c'est une installation ouverte, les câbles de puissance sont au sol. S'il arrive un court-circuit, un défaut sur un câble, tous les autres vont y passer et là on parle de délais très, très, longs.

L'autre volet que je n'ai pas apporté ce

R-3776-2011
14 décembre 2011

- 225 -

PANEL 4 - HQD
Interrogatoire
La Présidente

matin l'installation qui a été faite, c'est une installation temporaire donc au moment on s'est conformé aux obligations d'environnement. Bien c'était pour des permis d'installation temporaire.

On va devoir se conformer sur des exigences d'installations permanentes et avec des groupes temporaires bien c'est des enjeux importants de coûts. On est à faire l'estimé, mais il va falloir mettre des bassins de rétention d'huile, etc., etc.

Alors quand on fait la somme de tout ça, quand on fait la somme en tentant d'améliorer les pertes électriques, en tentant d'intégrer quelques chaudières, je suis quand même en difficulté de puissance globale.

Donc ce que les groupes nous permettent lorsque les lignes de transport, pour les lignes de transport, ça nous permet s'il y a un défaut sur les lignes de transport et je suis coupé de l'alimentation de la centrale.

Donc je pars de la centrale, j'ai deux lignes de transport et là j'ai mes points de desserte, mais si la ligne de transport il y a un défaut, les deux sont en difficulté et je ne suis pas capable d'alimenter les villages.

Bien j'ai au moins deux fois un point sept

mégawatts (1,7 MW) où je peux alimenter une portion de nos clients qui sont sur place.

Q. [212] C'est pour ça que je pensais qu'il y avait un lien entre votre transport et les demandes de groupes d'appoint?

R. Oui, effectivement. J'atteins le second objectif en même temps, c'est-à-dire d'être capable d'alimenter une partie des clients advenant un bris sur les lignes de transport.

Q. [213] D'accord. Vous avez également fait mention à Schefferville toujours que bon la difficulté c'est que tout date à peu près des années cinquante (50) dont les résidences et les bâtiments de Schefferville.

Je sais que traditionnellement et c'est la réponse que c'était l'Agence qui s'occupait par exemple de l'isolation ou des, mais je me demandais si en PGEÉ, réseaux autonomes, si le changement de l'Agence pouvait faire en sorte et lié avec la réponse de madame Mettelet qui faisait que finalement en réseau autonome « sky is the limit » en termes de coûts évités. Je ne demandais si ça valait la peine de regarder ça?

Mme MICHÈLE LABRECQUE :

R. Mais d'une part comme vous vous en souvenez à la

dernière décision, la Régie nous a demandé de, d'ouvrir nos horizons, n'est-ce pas. Alors et de regarder ce qu'on pouvait faire au niveau de Schefferville. On avait déjà fait faire une étude par une firme qui s'appelle Legault-Dubois qui avait constaté qu'il y avait un problème au niveau de l'isolation, mais aussi de l'installation des fenêtres, portes-fenêtres. Il y avait de la moisissure, etc.

Et suite à ça la Régie nous a demandé d'élaborer un programme de formation. Donc ce programme-là il est élaboré présentement et on l'a fait en collaboration avec la SCHL et le ministère, le BEIE, que s'appelle maintenant l'ancienne Agence, le BEIE.

On l'a fait en collaboration avec eux et on s'apprête à la diffuser au printemps. On va faire aussi une session grand public, parce que les habitants de la maison doivent aussi comprendre comment ça se passe, comment utiliser de façon optimale la maison pour ne pas avoir de la moisissure par exemple, des trucs comme ça.

Donc ça se déroule bien, les gens, on a été bien accueilli, les leaders de la communauté sont contents. Ils ont hâte de nous voir arriver.

Parallèlement à ça, j'ai parlé aussi avec les gens qui opèrent les programmes Rénoclimat pour voir effectivement, c'est ce qu'on va faire en deux mille douze (2012) on va voir comment on peut optimiser et on peut compléter l'offre du ministère.

On va voir moi au niveau des coûts évités, donc madame Mettelet va me dire s'il y a de la marge de manoeuvre parce que Schefferville ce n'est quand même pas un réseau où les coûts évités sont très élevés. Je crois. Donc à l'intérieur des coûts évités on va voir si effectivement on ne pourrait pas bonifier les programmes du ministère pour venir supporter les actions de rénovation qui vont se passer ce printemps. Donc en gros c'est ça.

Q. [214] Je vous remercie. Et enfin une dernière question, on parlait tantôt bon s'il y avait des bâtiments, des nouveaux bâtiments suite au développement minier dans la région, etc., mais on parlait peut-être d'avoir à ce moment-là peut-être d'autres chaudières au mazout dans les grands bâtiments qui devraient se développer ou pourraient se développer.

Et vous avez mentionné plus tôt que la, que les contrôles à distance parce que c'est vrai qu'à

R-3776-2011
14 décembre 2011

- 229 -

PANEL 4 - HQD
Interrogatoire
La Présidente

deux heures (2 h 00) du matin ce n'est pas nécessairement évident quand les gens dorment, mais que, et que vous n'étiez pas sûre de la, de pouvoir compter sur cette puissance évitée là, mais en fait puis là c'est moi qui n'est pas technique partout là, mais en tout cas.

Il me semble qu'à Hydro-Sherbrooke ils ont des commutateurs à distance comme ça et je me demandais si c'était quelque chose qui pouvait se faire là et s'il vous plaît je suis néophyte en ingénierie, alors allez-y doucement.

14 h 50

M. ROGER PERRRON :

R. D'accord. La technologie, elle existe. Ça, c'est clair. Maintenant, nous, on n'a pas fait d'évaluation des coûts. L'enjeu que nous avons à Schefferville, c'est-à-dire qu'à partir de la centrale qui, tout se fait manuellement, donc il n'y a aucun automate, il n'y a aucun automatisme, il n'y a aucun logiciel qui va gérer le démarrage des groupes en fonction de la demande. Ce qui existe ailleurs dans nos autres centrales. Donc, ça se fait manuellement avec des indicateurs, avec des aiguilles. Les opérateurs, on leur donne par écrit des consignes.

Donc, quand tu arrives à tant de pourcent de la charge d'un groupe, tu vas faire démarrer l'autre manuellement, puis et caetera. Donc, ça, ça se fait manuellement. Lorsqu'on parle d'intégrer deux types de chauffage dans une résidence, ça prend un permutateur, ça prend un signal à distance au moment où la demande d'énergie est élevée.

L'opérateur, à partir de la centrale, il y a un automate qui va gérer la charge, qui va envoyer un signal radio par une fibre optique dans la maison puis, là, il va y avoir un petit automate qui va dire au chauffage électrique : Monsieur le chauffage électrique, vous arrêtez de fonctionner, madame mazout, partez. Intégrer ça sur un réseau qui est complètement désuet, c'est déjà un enjeu.

Parcourir... Si je vous disais que le réseau de transport a cinquante kilomètres (50 km) de la centrale jusqu'au premier poste. Mais, là, on n'a pas été dans le village Kawawachikamach qui est vingt kilomètres (20 km) plus loin. On n'a pas été dans le village de Matimekush-Lac John qui est à une dizaine de kilomètres plus loin. Alors, quand vous faites la somme de tout ça, dans le contexte où ce sont de vieux bâtiments, je n'ai pas fait l'évaluation financière, mais ça risque d'être

R-3776-2011
14 décembre 2011

- 231 -

PANEL 4 - HQD
Interrogatoire
La Présidente

élevé.

Alors, c'est pour ça que la solution de permanentiser le groupe au cas où en critère de puissance garantie est à priori semble beaucoup plus avantageux que cette option-là. Cette option-là est intéressante, comme vous le dites, une ville comme Sherbrooke ou des endroits où qu'il y a de la forte densité, bien, là, on peut amortir le coût d'investissement total de cette technologie-là. Mais investir ça pour quelques clients de Schefferville, je ne suis pas certain que la Régie va approuver ce projet-là si jamais il a lieu un jour.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie beaucoup. Ça répond à ma question. Il est trois heures moins dix, on va continuer avec les questions de maître Fortin. Ça va s'adresser surtout au PGEÉ à ce moment-là. Et si vous souhaitez prendre votre avion tout de suite, on peut vous libérer dès maintenant. On vous remercie, et puis on va vous souhaiter un bon vol. Madame Roussy, bravo pour la prononciation des noms. On est tous épatés.

Mme MARIE-FRANCE ROUSSY :

R. J'ai de la pratique.

R-3776-2011
14 décembre 2011

- 232 -

PANEL 4 - HQD
Interrogatoire
La Présidente

M. ROGER PERRON :

R. Merci beaucoup, Madame la Présidente.

INTERROGÉS PAR Me PIERRE R. FORTIN :

Q. [215] Bon. Alors, je reviens à une question que j'ai posée ce matin, et à laquelle monsieur Verret m'a référé au panel 4 plus précisément, à madame Labrecque. Alors, ça concerne le suivi des réponses du Distributeur à la demande de renseignements numéro 1 de la Régie concernant le programme, la stratégie de commercialisation c'est-à-dire de la biénergie. Donc, je vous réfère à la pièce B-066 (HQD-14, Document 1.1) aux pages 104 et 105. Alors à la page 104, les orientations commerciales sont présentées, et on indique qu'elles sont réparties selon trois segments de clients. En ce qui concerne le troisième segment, le Distributeur indique ce qui suit à la page 105 en réponse à la question 51.2 :

Le Distributeur...

Et je cite, là,

Le Distributeur et les associations concernées, soit l'AQCM et l'AQUIP, complètent en ce moment leur plan de commercialisation conjoint.

Alors, là, j'ouvre une parenthèse. On est en date

R-3776-2011
14 décembre 2011

PANEL 4 - HQD
Interrogatoire
- 233 - Me Pierre R. Fortin

du deux (2) novembre au moment où cela est indiqué.
Je ferme la parenthèse. Alors je continue la
citation :

Par ailleurs, le Distributeur attend
l'accord des associations pour le
déploiement d'interventions auprès des
clients du troisième segment, puisque
ces outils pourraient avoir un effet
contraire auprès de cette clientèle à
celui souhaité pour le maintien du
parc de chauffage au mazout.

Ma question d'ordre général : Où en est le
Distributeur vis-à-vis de sa stratégie de
commercialisation? Est-ce qu'elle est... Est-ce que
vous avez commencé à la mettre en oeuvre? Est-ce
qu'il y a déjà des approches qui ont été faites? Ou
si on est encore en mode de, je dirais,
planification?

Mme MICHÈLE LABRECQUE :

R. Sur l'ensemble de la stratégie ou le volet 3 en
particulier?

Q. [216] L'ensemble de la stratégie.

R. L'ensemble. Oui, c'est déjà débuté. Bon. Comme vous
savez, il y avait comme trois axes. La stratégie,
c'était de communiquer avec nos clients existants

R-3776-2011
14 décembre 2011

PANEL 4 - HQD
Interrogatoire
- 234 - Me Pierre R. Fortin

biénergie pour les remercier, les féliciter, leur dire qu'ils avaient fait un bon choix. Le deuxième, c'est de communiquer avec les anciens clients mais qui, on présume, ont peut-être encore des installations, pour leur expliquer que c'est un tarif qui est intéressant pour eux et de les inciter à revenir au DT. Et le troisième, c'était d'avoir une communication plus large aux clients qui sont mazout présentement.

Et à cet effet, donc, moi, j'ai déjà envoyé la lettre aux clients existants. Ils l'ont déjà reçue. Et on a même fait un sondage suite à la réception de cette lettre-là pour voir, est-ce qu'ils l'ont lue; qu'est-ce qu'ils ont retenu; et quelles sont, selon eux, leur appréciation du tarif. Donc, on a déjà eu cette information-là. On l'a eue cette semaine, je crois. On a eu lundi le résultat du sondage.

Et, globalement, les clients, je n'ai pas tout analysé, mais les clients sont très satisfaits du DT. Mais pour eux, la notion de faire des économies, donc voir une réduction sur leur facture est très important.

14 h 56

Maintenant, ce qu'on a fait aussi, c'est

que le site Internet, l'information a été mise à jour. Ce qui reste à faire, c'est la lettre aux anciens DT, on a prévue la faire c'est en début deux mille douze (2012).

Ce qu'on a fait aussi, c'est qu'on a rencontré à quelques reprises les deux associations mentionnées pour débiter l'élaboration d'une communication. Bon. C'est sûr que ce n'est pas facile, il faut que je sois... il y a une inquiétude par rapport au message pour pas non plus que, eux, ça ait un effet de l'effritement de leur parc. Donc, c'est des communications qu'on a avec eux. Mais, moi, je suis confiante là, je trouve que ça se déroule bien, ça se fait dans un bon climat, donc on va y arriver.

Donc, ce qu'il reste à faire, anciens clients DT, la lettre en début deux mille douze (2012). J'ai pris des petites notes parce que j'avais écouté votre question.

Me PIERRE R. FORTIN :

Q. [217] Oui. C'est bien.

R. Aussi, ce qu'on veut faire, c'est on veut contacter les agents... les associations d'agents immobiliers au début deux mille douze (2012) pour pouvoir leur envoyer un info-courriel et être présent à leur

congrès parce que, pour un client qui ne connaît pas le DT, il arrive, il voit une maison à vendre et il y a une installation qui utilise du mazout, ça peut être... bon, ça peut poser des questions. Alors, il faut s'assurer que les agents immobiliers sont capables eux aussi de faire la promotion de ce tarif-là et dire aux clients « bien, c'est une bonne chose ».

Ensuite, l'info-courriel, nos membres de l'AQCM, AQUIP qu'on vise toujours printemps deux mille douze (2012), donc on continue de travailler avec eux et la présence à leur congrès à l'automne deux mille douze (2012). Et le dépliant qui est en élaboration qu'on aimerait pouvoir compléter au début deux mille douze (2012). C'est là où on en est rendu.

Q. [218] Bien. Je vous réfère maintenant, toujours à la page 105 de la pièce que je vous ai mentionnée. Alors, en réponse à la question 51.3, vous indiquez que :

Le Distributeur a prévu une somme de 300 000 \$ pour l'année 2012 afin de couvrir les frais de gestion, de commercialisation, de communication et de sondages pour fins de mesurage.

R-3776-2011

14 décembre 2011

PANEL 4 - HQD

Interrogatoire

- 237 -

Me Pierre R. Fortin

Pouvez-vous nous indiquer quelle part du montant de trois cent mille dollars (300 000 \$) va être consacrée à la promotion proprement dite?

R. Bien, ça, je peux prendre un engagement pour revenir avec le détail...

Q. [219] Parfait.

R. ... parce que je n'ai pas le détail avec moi, mais on a cette information-là.

Q. [220] Excellent. Alors, ce serait l'engagement numéro 13, s'il vous plaît. Alors, si je comprends bien, vous allez fournir la ventilation du montant de trois cent mille dollars (300 000 \$).

R. Oui, on va ventiler le trois cent mille (300 000 \$), oui.

Q. [221] Parfait. Merci.

Me ÉRIC FRASER :

Maître Fortin, pouvez-vous répéter? La ventilation...

Me PIERRE R. FORTIN :

Oui. La ventilation de la somme prévue de trois cent mille dollars (300 000 \$) pour l'année deux mille douze (2012) concernant les... bien, enfin, la ventilation, à quoi va-t-elle servir précisément, promotion, communication, sondage, et

R-3776-2011
14 décembre 2011

PANEL 4 - HQD
Interrogatoire
- 238 - Me Pierre R. Fortin

caetera, enfin, de la façon dont vous l'aurez ventilée. Je veux avoir le détail, mais plus particulièrement au niveau de la promotion, c'est ce qui nous intéresse.

Me ÉRIC FRASER :

Oui.

Me PIERRE R. FORTIN :

Ça va?

Me ÉRIC FRASER :

Merci.

E-13 (HQD) Relativement à la question 51.3, faire la ventilation de la somme de 300 000 \$ pour l'année 2012 entre promotion, communication, sondage. (demandé par la Régie)

Me PIERRE R. FORTIN :

Merci.

Q. [222] Maintenant, compte tenu de toutes les démarches que vous avez mentionnées qui ont débuté notamment pour le segment 1 et le segment 2 et celles qui sont en cours pour le segment 3 qui vont évoluer au cours de deux mille douze (2012), dans quelle mesure prévoyez-vous atteindre les objectifs qui sont mentionnés à la page 104 là. Je ne relirai

pas, je pense que vous connaissez bien la réponse que vous avez indiquée. Mais, comment prévoyez-vous être en mesure de rencontrer ces objectifs avec la somme de trois cent mille dollars (300 000 \$)? Est-ce que ce sera suffisant?

Mme MICHÈLE LABRECQUE :

R. L'enjeu n'est pas un enjeu de dollars là, selon moi, c'est plus un enjeu de s'entendre avec les associations sur le message, donc c'est un enjeu de temps. Et, nous, on demeure toujours confortable avec les objectifs qu'on s'est fixés, pour l'instant.

Q. [223] Parfait. Ça va. Merci. Alors, je vais maintenant vous traiter du PGÉE proprement dit. Je vous réfère à la pièce B-044 qui est, en fait, votre preuve principale HQD-8, Document 8, plus particulièrement à la page 33 concernant le nouveau volet Petits clients affaires.

Alors, vous indiquez que ce votre offre une approche prescriptive appliquée à l'éclairage, au chauffage, à la ventilation et à la climatisation des bâtiments commerciaux existants. Vous indiquez également, dans cette page, que :

[...] La livraison du programme a été confiée au mandataire de OIEÉB afin de

R-3776-2011
14 décembre 2011

PANEL 4 - HQD
Interrogatoire
- 240 - Me Pierre R. Fortin

tirer profit d'une structure de
gestion déjà existante [...]

Je vous réfère maintenant à la pièce B-066 qui est
constituée de vos réponses à la demande de
renseignements numéro 1 de la Régie, donc HQD-14,
Document 1.1, plus particulièrement aux pages 82 et
83, en fait, plus particulièrement à la page 83 où
vous indiquez ce qui suit, et je cite :

Par ailleurs, l'intégration au
programme OIEÉB original d'un nouveau
volet Petits clients affaires, aussi
confié à SNC-LAVALIN, a amené une
hausse de 2,4 M\$ du budget
d'exploitation et de 1,1 M\$ de celui
de la rémunération incitative. La
réduction nette est donc de 4,8 M\$.

Enfin, toujours à la preuve principale, donc je
reviens à la pièce HQD-8, Document 8 à la page 32
vous indiquez au niveau de l'approche clé en main,
c'est au haut de la page, et je cite :

Comme le Distributeur l'annonçait à la
section 2.1 de la pièce HQD-16,
Document 6 du dossier R-3740-2010, ce
programme n'est plus offert.

La référence exacte c'est aux pages 3 et 4 de cette

R-3776-2011
14 décembre 2011

PANEL 4 - HQD
Interrogatoire
- 241 - Me Pierre R. Fortin

pièce-là pour les fins du dossier.

15 h 10

Alors ma question est la suivante. Le nouveau volet petit client affaires de l'OIEÉB, bien qu'il soit confié à SNC-Lavalin, est-ce qu'il est sous-traité par Lumen dont on avait traité l'an dernier, le fournisseur pressenti en deux mille dix (2010) pour l'approche clé en main?

Mme MICHÈLE LABRECQUE :

R. Non. Le contrat avec Lumen a été annulé.

Q. [224] Ça va. Merci.

Je vous réfère maintenant, je vais vous référer à plusieurs pièces, si vous voulez en prendre note et je vais y référer ensuite. Je pense que ça va être un petit peu plus facile à suivre. Je vais traiter, je vais vous référer à certains extraits de la décision D-2011-028, plus particulièrement les paragraphes 474 à 476. Je vais vous référer ensuite à la pièce B-0045, mais c'est HQD-8, les annexes aux pages 5 et 27. Ensuite à la pièce B-0066, HQD-14, Document 1.1, réponse à la demande de renseignements numéro 1 de la Régie à la page 93. Ensuite à la pièce B-0091, HQD-14, Document 1.1, complément de réponse à la Régie. Et enfin je vous référerai à vos récentes réponses à

la demande de renseignements numéro 3 de la Régie qui est cotée B-0115, HQD-14, Document 1.4, et ce sera aux pages 3 et 4.

Dans un premier temps, dans la décision, dans sa décision D-2011-028 dans le dossier tarifaire de l'an dernier, la Régie, au paragraphe 475, autorisait un budget maximal de cinquante et un millions de dollars (51 M\$) pour l'OIEÉB et de vingt millions de dollars (20 M\$) pour l'OIEÉSI plutôt que les soixante et onze millions (71 M\$) et quarante millions de dollars (40 M\$) qui étaient respectivement demandés pour ses programmes.

À la référence B-0045, HQD-8, Document 8, annexe, à la page 5 on voit à la colonne deux mille onze (2011) anticipé que pour l'OIEÉB le montant est établi à cinquante-quatre millions de dollars (54 M\$) et pour l'OIEÉSI il est de trente-neuf millions de dollars (39 M\$). En utilisant les outils de flexibilité budgétaire disponibles à l'époque.

La Régie motivait sa décision au niveau des montants qu'elle a autorisés par sa décision 2011-028, donc elle motivait, je dis bien, cette décision-là par l'utilisation du surcoût des mesures plutôt que leur coût total comme base de

R-3776-2011
14 décembre 2011

PANEL 4 - HQD
Interrogatoire
- 243 - Me Pierre R. Fortin

référence pour le calcul de l'aide financière. Et elle demandait également un suivi plus étoffé au Distributeur pour ses deux nouveaux programmes. Ça c'est au paragraphe 474.

Enfin au paragraphe 476, et elle le mentionnait, en fait ce n'est pas enfin, elle le mentionnait comme suit :

La Régie demande au Distributeur d'ajouter aux éléments de suivi de programme habituel des informations spécifiques quant au résultat obtenu par l'OIEÉB et l'OIEÉSI quant à la nature des mesures implantées et quant au coût et surcoût de ces mesures.

Maintenant, aux références que je vous ai mentionnées un petit peu plus tôt, soit B-0045 page 27, B-006 page 93 et B-0091 page 7, ce que l'on retient c'est que le Distributeur nous indique qu'il va fournir ces suivis-là dans le cadre de son rapport annuel au printemps deux mille douze (2012), en mai deux mille douze (2012) si ma mémoire est exacte. Et il indique qu'il n'est pas en mesure de présenter les informations demandées par la Régie en suivi dans l'immédiat.

Maintenant au tableau A-1 de la pièce

B-0045, donc à la page 5 où nous étions tout à l'heure, le montant prévu pour deux mille douze (2012) pour l'OIEÉB est de soixante-sept millions (67 M\$) alors que pour l'OIEÉSI il est de quarante-sept millions (47 M\$). À la fin du tableau, si on regarde pour la période deux mille trois-deux mille quinze (2003-2015), à la fin de la mise en oeuvre de ces programmes, un total de sept cent soixante-cinq millions de dollars (765 M\$) auront été dépensés pour ces deux programmes, soit environ trente-trois pour cent (33 %) du budget total du PGEE qui apparaît au bas du tableau qui est de deux milliards deux cent cinquante-cinq millions (2 255 G\$) pour toute la période deux mille trois-deux mille quinze (2003-2015).

Enfin, en réponse à la demande de renseignements numéro 3 de la Régie, B-0115, HQD-14, Document 1.4, on voit que le Distributeur indique au trente (30) novembre deux mille onze (2011), et je suis au bas de la page 3 pour le moment, qu'au trente (30) novembre vingt millions (20 M\$), vingt virgule cinq millions de dollars (20,5 M\$) auront été dépensés ou engagés pour l'OIEÉB et quatorze virgule un millions de dollars (14,1 M\$) auront été dépensés ou engagés pour

R-3776-2011
14 décembre 2011

PANEL 4 - HQD
Interrogatoire
- 245 - Me Pierre R. Fortin

l'OIEÉSI comme vous le confirmez au haut de la page
4.

(15 h 7)

Et ceci correspond, selon nos calculs, à
trente-sept pour cent (37 %) du budget total révisé
des deux programmes pour la période en question.
Dans ce contexte, ma question est la suivante :
dans le contexte où le suivi demandé pour ces deux
programmes par la décision D-2011-028 ne sera
disponible qu'en mai deux mille douze (2012), ou
environ, et que seulement trente-sept pour cent
(37 %) des budgets 2011 révisés sont dépensés ou
engagés après onze mois de l'année deux mille onze
(2011), pouvez-vous indiquer à la Régie sur quelle
base elle peut autoriser les budgets demandés et ce
que vous proposez à cet égard?

M. OMER LEMAY :

R. J'attendais une petite seconde que monsieur Fortin
soit à l'écoute...

Q. [225] Pardon?

R. J'attendais une petite seconde pour m'assurer que
vous soyez à l'écoute.

Q. [226] Oui, oui, je m'excuse, j'avais, je croyais
que vous étiez en train de chercher un document.

R. Non, non, ça va, on veut s'assurer d'avoir fait le

tour des documents, de bien comprendre le sens de
votre question.

Q. [227] Oui.

R. Je vais tout simplement partir de la réponse la
plus récente que nous avons fournie, qui est celle
que vous mentionnez, dans laquelle on indique la
situation au trente (30) novembre...

Q. [228] Excusez, je vais devoir vous interrompre, je
vais paraphraser madame la Présidente ce matin :
vos réponses sont intéressantes, on aimerait avoir
le bénéfice de les entendre clairement.

R. Bon. Donc je disais que je vais, à partir de notre
dernière réponse, qui est celle la plus récente,
celle de la demande de renseignements numéro 3, où
on donne le statut de la situation des dépenses au
trente (30) novembre pour les deux programmes, que
vous avez identifiées selon notre document à vingt
virgule cinq millions (20,5 M\$) et quatorze virgule
un millions (14,1 M\$), respectivement.

Par ailleurs, à la page 4, il y a une
phrase importante qui complète ces chiffres, qui
est celle-ci :

Toutefois, durant le mois de décembre,
le Distributeur comptabilise un volume
important de projets dont les

versements relatifs à l'aide

financière seront effectués en 2012.

Alors je pense qu'ici, on doit, on vous doit une petite explication des processus, on pourrait les qualifier de « comptables » et « opérationnels », que nous vivons à Hydro-Québec depuis, en tout cas, moi, ça fait cinq ans que je suis actif dans le PGEÉ et à chaque année, c'est la même situation.

De ces chiffres fin novembre, aujourd'hui, mais ça va se compléter d'ici la fin de l'année mais je peux d'ores et déjà annoncer qu'on devrait terminer l'année, en bâtiments, environ à cinquante-quatre millions (54 M\$) et, en industriel, environ à vingt-quatre, vingt-cinq millions (24 - 25 M\$).

Alors ça va peut-être vous sembler étrange qu'à trente (30) jours de la fin de l'année, j'utilise encore le terme « environ » mais c'est que nos processus incluent un processus de provisionnement, c'est-à-dire que, dans le dernier mois de l'année, on inscrit tous les dossiers pour lesquels les versements financiers ne sont pas encore faits mais, par contre, dossiers et chiffres pour lesquels les travaux chez les clients sont complétés et pour lesquels, selon les règles de nos

contrôleurs, les documents reçus de la part des clients sont suffisamment complets et les gigawattheures sont en train d'être économisés.

Donc les règles, les deux règles principales de ça sont qu'il y ait une complétion des travaux chez les clients, sous la forme d'un document qui déclare la fin des travaux, et la mise en service des équipements en question, donc des mesures, que ce soit dans le bâtiment, que ce soit dans l'industrie.

Alors on fait cette inscription-là en bloc dans le dernier mois de l'année, ce qui vient, puis c'est comme ça depuis, comme je vous dis, cinq ans, nos chiffres se terminent, avec la fin de l'année, avec ces inscriptions-là et on va traiter administrativement, plus tard en deux mille douze (2012), on va verser, bien sûr, les aides financières qui vont être vérifiées à ce moment-là et, je pense après ça, je ne suis pas comptable, là, je pense que c'est contre-passer, là, sur l'année précédente; ma collègue pourra tantôt compléter avec les vrais termes comptables, là.

Donc il faut prendre en compte plus tôt cette version des chiffres réels de fin d'année, qui sont représentatifs des véritables

gigawattheures complétés, implantés; je parle en termes de gigawattheures mais, en fait, c'est des travaux chez les clients, à la fin décembre.

Alors je redonne les chiffres, là, on s'attend de terminer aux alentours de cinquante-quatre, cinquante-cinq millions (54 - 55 M\$) en bâtiments et vingt-quatre, vingt-cinq millions (24 - 25 M\$) en industriel. Alors ce sont nos prévisions d'aujourd'hui mais dans les derniers jours, ça varie tout le temps, tout ce qu'on peut comptabiliser dans les dernières minutes de l'année.

Alors je poursuis. Donc dans ce contexte-là, tenant compte de la série des ajustements et de la progression de la mise en place des programmes, que ce soit en bâtiments, que ce soit en industriel, c'est sur cette base-là que nos prévisions 2012 ont été réalisées. Ce sont des prévisions qui ont été faites et bien sûr confirmées à divers moments, là, mais de façon plus tôt dans l'année. C'est sûr qu'aujourd'hui, ces prévisions-là, bien, elles seraient toujours réajustables, là, avec les tout derniers chiffres de l'année deux mille onze (2011) lorsqu'on va les avoir en main en début janvier.

R-3776-2011
14 décembre 2011

PANEL 4 - HQD
Interrogatoire
- 250 - Me Pierre R. Fortin

15 h 14

M. OMER LEMAY :

R. Est-ce que tu voudrais compléter?

Mme MICHÈLE LABRECQUE :

R. Je ne sais pas, Maître Fortin, est-ce que ça vous satisfait comme réponse?

Q. [229] Bien en fait partiellement, c'est... la difficulté évidemment c'est quand on demande des suivis ça sert à évaluer évidemment en partie la justesse des prévisions de deux mille douze (2012) il y a quand même ce qui est demandé comment ça va être réalisé, à quel moment ça va l'être.

La difficulté que nous avons c'est qu'en l'absence de suivi tel que demandé, c'est plus difficile. Là j'entends votre témoignage et vous avez semblé dire, peut-être que je vous ai mal compris au début de votre réponse, que c'est comme à chaque année, vers la fin de l'année.

De sorte que c'est un peu, c'était le deuxième volet de ma question, qu'est-ce que vous proposez comme méthode pour que la Régie effectivement ne fasse pas face à la même situation d'année en année?

C'est ce que j'entends, c'est susceptible de se reproduire finalement qu'on ait une partie

inférieure à cinquante pour cent (50 %) je dirais des mesures envisagées pour une année donnée et qu'une bonne proportion de la totalité des mesures envisagées, en fait la majeure partie est comptabilisée à partir du premier (1er) décembre et bon provisionnée, etc.

Mais le dossier tarifaire lui se termine cette semaine ou la semaine prochaine plutôt et on fonctionne évidemment avec les données que nous avons au dossier qui sont celles les plus à jour que vous nous aviez données en réponse à la demande de renseignements numéro 3 de la Régie.

Alors c'est un peu la difficulté que nous avons. Qu'est-ce que vous proposez à cet égard?

R. Oui, bien en fait je crois qu'on fournit une information qui est la bonne information qui devrait être utilisée. En fait ce que je veux dire c'est que de demander au Distributeur les sommes d'argent qui ont été déboursées n'est, selon moi, pas la bonne information à suivre.

C'est plutôt dans le fond le budget ou l'anticipé et ça on vous le fournit. C'est cette donnée-là qui devrait vous guider parce que pour pouvoir faire l'anticipé. Nous ce n'est pas une surprise quand le client nous envoie sa lettre,

R-3776-2011
14 décembre 2011

PANEL 4 - HQD
Interrogatoire
- 252 - Me Pierre R. Fortin

parce que premièrement le client doit nous écrire pour nous dire que les travaux sont réalisés à sa satisfaction.

Donc lorsqu'il nous envoie la lettre on n'est pas surpris parce qu'on accompagne chacun des clients dans leur projet d'efficacité énergétique. On le sait quand les équipements sont achetés, on le sait quand ils sont installés.

Donc on le sait que le client son projet est prêt à être mis en service et là on lui rappelle que c'est important qu'il nous envoie sa lettre parce que sinon son projet ne pourra pas être tenu en compte dans la bonne année financière.

Donc lorsqu'on envoie l'anticipé, on a déjà escompté dans le fond les projets des clients qu'on connaît, qu'on suit, qui vont se réaliser ou qui sont déjà réalisés et la seule chose qui nous manque c'est une lettre pour pouvoir faire l'écriture comptable et d'inscrire le compte à payer dans le fond.

Donc moi ce que je suggérerais à la Régie c'est plutôt suivre la donnée anticipée et de, dans le fond moi je peux vous affirmer que cette donnée-là on l'a validée auprès de chacun des clients qu'on a accompagné dans leur projet d'efficacité

énergétique, elle est fiable.

Q. [230] Je comprends votre réponse, je crois à ce niveau-là, cependant on ne parle pas nous que de budget anticipé, il y a aussi les mesures d'économie elles-mêmes et les projets, ça ce n'est pas fourni comme tel. Alors c'est ça la difficulté, on peut comprendre qu'il y a des budgets anticipés, on peut comprendre qu'il faut regarder les données prévisionnelles.

Cependant en termes de suivi par rapport à ce que monsieur Boyer.

M. OMER LEMAY :

R. Lemay.

Q. [231] Lemay, je m'excuse, a exprimé, nous n'avons quand même pas la corrélation avec les économies associées à cette mise à jour à partir du premier (1er) décembre deux mille onze (2011) ni les projets. C'est ça la difficulté que nous avons aussi.

R. Je validais ici avec ma collègue, puis c'est parce qu'à l'interne dans la gestion de nos opérations, moi je le connais l'anticipé des gigawattheures, j'en fais un. Ça fait ce qu'on vient de se dire c'est qu'on va vous le fournir. À l'avenir dans le sens qu'on a un anticipé de dollars et de

gigawattheures.

Mme MICHÈLE LABRECQUE :

R. C'est évident que j'ai beaucoup d'intérêt à le suivre pour m'assurer que mes équipes vont atteindre leurs objectifs.

Q. [232] Très bien. Alors on en prend note, je vous remercie. Est-ce que vous êtes en mesure de fournir pour les fins du présent dossier les évaluations pertinentes au suivi que nous avions demandé, donc la mise à jour finalement à partir du premier (1er) décembre deux mille onze (2011)?

R. Oui, si vous le permettez on vous fournira les données les plus à jour, est-ce que ça vous va?

Q. [233] Très bien. Alors ça va être l'engagement numéro 14, fournir les données les plus à jour concernant les programmes dont nous venons de parler OIAEB et au OIAÉSI jusqu'au trente et un (31) décembre deux mille onze (2011) dans la mesure des suivis demandés par la Régie dans sa décision D-2011-028.

R. Ça va être difficile pour le trente et un (31) décembre par contre.

Q. [234] Pardon?

R. Ça va être difficile jusqu'au trente et un (31) décembre deux mille onze (2011), ils sont ici.

R-3776-2011
14 décembre 2011

PANEL 4 - HQD
Interrogatoire
- 255 - Me Pierre R. Fortin

Q. [235] Anticipés, je m'excuse.

R. O.K.

Q. [236] Vous avez raison, je corrige.

E-14 : Fournir les données anticipées les plus à
jour concernant les programmes dont nous
venons de parler OIAEB et au OIAÉSI
jusqu'au 31 décembre 2011 dans la mesure
des suivis demandés par la Régie dans sa
décision D-2011-028.

15 h 20

Maintenant, toujours à votre preuve principale,
donc pièce B-044, pièce HQD-8, Document 8. Et là je
veux traiter des...

M. OMER LEMAY :

R. Est-ce que...

Q. [237] Oui.

R. Je me permets de vous interrompre, on a une idée.

On est quand même le quatorze (14) décembre. Les
travaux ici, je pense que la Régie, se complètent
même tard la semaine prochaine. On va avoir des
chiffres détaillés au trente et un (31) décembre.
On pourrait en terme d'engagement, je dirais au
plus tard mi-janvier vous fournir les chiffres

complétés, gigawattheures et dollars, plutôt que de vous les fournir deux fois avec un anticipé. Si vous préférez avoir ces chiffres-là, au quinze (15) janvier on devrait les avoir. Ça fait que c'est juste une question de choix. On va vous donner le choix.

Me ÉRIC FRASER :

Q. [238] Je pense que c'est très généreux de votre part, mais on va arrêter les chiffres au moment pour faire l'engagement. Puis de toute façon il y a une prise en délibéré, ça fait qu'à moins que la Régie veuille qu'on dépose des documents, ça fait que j'irais avec l'engagement initial si mon confrère est d'accord, oui.

Me PIERRE R. FORTIN :

Ça convient. On est en train d'élaguer nos questions, Madame la Présidente. Alors je vous informe je pense qu'il ne me reste que quatre questions, peut-être cinq sujets. Je vais essayer de les traiter rapidement. Si vous voulez que je continue immédiatement, moi je suis prêt. Parfait. Merci.

Q. [239] Alors je reviens donc à la pièce HQD-8, Document 8. C'est la pièce B-044 à la page 35, et je cite du bas de la page 35 à ligne 24. Vous

R-3776-2011
14 décembre 2011

PANEL 4 - HQD
Interrogatoire
- 257 - Me Pierre R. Fortin

indiquez ce qui suit :

Le Distributeur souligne d'abord qu'en ce qui a trait au volet Modernisation et Modernisation grands projets, lesquels s'appliquent aux procédés industriels, où l'absence de référence de marché est la règle, la pratique nord-américaine consiste à utiliser comme référence pour le calcul des gains énergétiques et des coûts des mesures (appelés coûts totaux dans le dossier R-3740-2010) la situation existante du client. Cette façon de faire est la pratique établie par des organismes reconnus.

Et en note de bas de page 26 vous fournissez des références à deux documents.

Maintenant à la pièce B-044 toujours, à la page 36. Je m'excuse. Oui. Vous indiquez, et c'est au bas de la page que :

De fait, le Distributeur a versé en moyenne 50 % du coût admissible de la mesure dans le cadre du PIIGE en appliquant une méthode de calcul similaire à celle qu'il compte

appliquer dans OIEÉSI.

Pour résumer votre position est-ce qu'on doit comprendre que le Distributeur propose que le calcul de l'aide financière des volets Modernisation et Modernisation grands projets se fasse sur la base du coût total plutôt que sur la base du surcoût?

M. OMER LEMAY ;

R. C'est exact. Je l'exposais ce matin en début de séance.

Q. [240] Oui.

R. À l'effet que pour ces procédés pour lesquels nous ne pouvons établir de référence ou de normatif, on propose de fonctionner avec le coût total, comme ça a été le cas depuis deux mille trois (2003) ou deux mille quatre (2004) dans le cas de PIIGE, donc dans le volet Grandes industries.

Q. [241] Parfait. Maintenant à la page 36 toujours, bon, quant aux coûts admissibles est-ce que vous pouvez nous indiquer à quoi correspondent ces coûts-là dans le cas de l'OIEÉSI, pouvez-vous nous fournir des exemples? Je sais qu'il y a une note de bas de page qui indique ce qu'est le concept de coûts admissibles, mais on aimerait avoir des exemples à cet égard.

R. Plutôt il y a deux façons. Je pense que je pourrais d'abord répondre à votre question, bien là ce n'est pas une pièce, mais quitte à prendre un engagement pour vous y conduire.

Q. [242] C'est parfait.

R. Dans soit le Guide du participant dans PIIGE des années précédentes ou encore dans le Guide du participant lorsque le programme avait été proposé l'année dernière, il y a une description des coûts admissibles et je crois même des exemples ou des citations de ce qui n'est pas admissible. Donc ça c'est mieux je pense que le commentaire que moi je peux faire. Ce sont des documents écrits et bien décrits. Alors on pourra vous transmettre par engagement précisément le lieu où on va avoir cette description-là.

Q. [243] Et ce sont encore les mêmes coûts admissibles qu'aujourd'hui?

R. Oui, parce que la proposition de modernisation dans son concept est la même.

Q. [244] Parfait. Alors l'engagement sera numéro 15.
Parfait.

Me ÉRIC FRASER :

Déposer les Guide du participant.

M. OMER LEMAY :

R-3776-2011
14 décembre 2011

PANEL 4 - HQD
Interrogatoire
- 260 - Me Pierre R. Fortin

R. Et même pointer dans les guides de l'ancien programme PIIGE et du volet qui a été proposé en deux mille dix (2010) en pointant vers les coûts admissibles des projets.

Me PIERRE R. FORTIN :

Q. [245] Les exemples, en fournissant des exemples de coûts admissibles qui seraient appliqués à l'OIEÉSI.

R. Exactement.

Q. [246] Merci.

E-15 (HQD) : Déposer le Guide du participant et pointer les coûts admissibles de projets appliqués à l'OIEÉSI (demandé par la Régie)

(15 h 24)

Maintenant, dernière question sur ce sujet particulier : dans les hypothèses budgétaires associées à l'OIEÉSI, quel est le pourcentage des coûts admissibles, justement, le Distributeur prévoit-il verser par participant, est-ce que vous avez une idée du pourcentage? Si vous voulez prendre un engagement à cet effet-là, vous pourrez également le prendre.

M. OMER LEMAY :

R. Hum...

Q. [247] Oui, on parle en moyenne, là, évidemment.

R. Bon, je... répétez la question, s'il vous plaît, pour être sûr de vous donner la réponse.

Q. [248] Dans les hypothèses budgétaires qui sont associées à l'OIEÉSI, quel est le pourcentage, en moyenne, par participant, quel est le pourcentage des coûts admissibles que vous prévoyez verser par participant?

R. Je...

Q. [249] Et je vous indique que nous voulons comparer par rapport au programme PIGE dont le coût et le pourcentage était d'environ soixante-quinze pour cent (75 %)... Cinquante pour cent (50 %)? On m'indique que c'est cinquante pour cent (50 %), donc on veut comparer avec cinquante pour cent (50 %), du programme PIGE.

R. Oui, bon, dépendant de la fenêtre qu'on examine, là, on a écrit cinquante pour cent (50 %) ici, dans mon énoncé ce matin, je parlais de cinquante-quatre pour cent (54 %), si on a pris une fenêtre deux mille sept/deux mille dix (2007-2010) plutôt que deux mille quatre/deux mille dix (2004-2010), ça change un petit peu les valeurs, mais c'est les

mêmes projets, c'est la même nature des projets.

Tout nous porte à croire que la résultante de l'application des critères du volet, que je mentionnais ce matin, il y a quatre critères qui amènent à déterminer le montant, donc on prend le plus petit de ces critères, de ces montants-là, c'est ça qu'on verse au client.

Donc, ce n'est pas le coût total, il n'y a pas un pourcentage du coût total qui conduit au versement, il y a un maximum d'établi par un des critères, mais les statistiques nous démontrent le cinquante (50 %) ou le cinquante-quatre pour cent (54 %) et tout nous porte à croire que le pourcentage devrait être du même ordre dans les projets à venir puisque ce sont les mêmes types de critères qui sont appliqués.

Je ne peux pas, je n'ai pas la mémoire, là, à l'effet est-ce qu'on a fait une prévision par rapport au coût moyen qu'on a imaginé pour les projets à venir, je n'ai pas mémoire de ça.

Q. [250] Très bien, je vous remercie. Toujours dans la même pièce, HQD-8, document 8, à la page 45, et je cite du bas de la page, donc lignes 22 et suivantes, le Distributeur indique qu'il...

... évalue la possibilité de

R-3776-2011
14 décembre 2011

PANEL 4 - HQD
Interrogatoire
- 263 - Me Pierre R. Fortin

comptabiliser les gains énergétiques
pour ses activités en lien avec la
réglementation en matière d'efficacité
énergétique.

Il indique qu'il :

... participe activement [...] depuis
plusieurs années, à divers comités
pour le développement et le
rehaussement de normes...

qu'il :

... finance également certaines
activités de normalisation de
Ressources naturelles Canada...

et que :

Par son implication, il contribue à la
révision des codes et règlements tant
au niveau provincial que fédéral.

À la pièce B-0066, donc les réponses à la première
demande de renseignements de la Régie, HQD-14,
document 1.1, aux pages 87 et 88, vous répondiez à
la Régie ce qui suit, et je cite :

Sur la base des interventions passées
relatives au PGEÉ, le Distributeur
souhaite faire reconnaître l'influence
de certains de ses programmes sur

R-3776-2011
14 décembre 2011

PANEL 4 - HQD
Interrogatoire
- 264 - Me Pierre R. Fortin

l'implantation de nouvelles normes,
comme par exemple celles touchant les
thermostats électroniques. Le
Distributeur évalue la possibilité de
se faire créditer les gains
électriques à la suite de l'entrée en
vigueur des règlements ou normes,
facilitée notamment par ses efforts.

Et il ajoute, à la page suivante, ce qui suit :

Par ailleurs, aucun gain énergétique
n'est présenté dans le tableau de la
référence (iii)...

et là, dans ce cadre-là, c'était une référence à la
pièce HQD-14, document 3, annexe A, page 7 du
dossier R-3644-2007, donc il indique, et je
répète : aucun gain énergétique n'est présenté dans
ce tableau...

... car, comme il est mentionné dans
la référence (ii)...

et là, il s'agissait du dossier R-3584-2005,

... les gains ne seraient apparus qu'à
partir de 2010.

Le Distributeur ajoute ce qui suit :

D'autre part, depuis l'entrée en
vigueur de la loi 46...

R-3776-2011
14 décembre 2011

PANEL 4 - HQD
Interrogatoire
- 265 - Me Pierre R. Fortin

c'est celle qui, en vertu de laquelle l'Agence
d'efficacité énergétique comme d'autres organismes
gouvernementaux ont été abolis,

... les budgets associés aux

programmes et activités du BEIÉ...

et pour les fins du dossier, c'est le Bureau de
l'efficacité et de l'innovation énergétique, alors
les budgets associés à ces programmes...

... et activités du BEIÉ ont été

exclus de la demande budgétaire du

Distributeur et n'apparaissent donc

plus dans les dossiers tarifaires.

Ma première question, c'est : est-ce que la
possibilité de comptabiliser les gains énergétiques
pour les activités du Distributeur en lien avec la
réglementation en matière d'efficacité énergétique,
est-ce que ça signifie que Hydro-Québec souhaite se
voir... que le Distributeur, je m'excuse, souhaite
se voir créditer des actions réglementaires passées
ou si cette action ne sera valable que pour les
interventions futures?

15 h 30

Mme MICHÈLE LABRECQUE :

R. Alors comme on le mentionnait on est présentement
en réflexion, mais effectivement si on constate que

les actions passées ont eu un effet sur la réglementation, on souhaiterait soumettre à la Régie des gains énergétiques sur le passé.

Q. [251] Est-ce que vous avez évalué quelle serait, à combien d'économie d'énergie les actions réglementaires passées correspondraient aux fins de crédit ou si ça n'a pas été fait?

R. Non, pas encore. On est vraiment encore à l'étape de qualification de cette opportunité-là. Donc on n'a pas encore évalué de gain. Bien sûr avant de soumettre à la Régie on va s'assurer qu'il n'y a pas de double comptage et que le BEIE ne l'a pas déjà...

Q. [252] Oui?

R. ... intégré dans l'atteinte de sa cible.

Q. [253] Ça va. Merci. Toujours à votre preuve principale, B-045, HQD-8, Document 8, mais les annexes. Alors c'est aux pages 43 à 45 et à la page 18 également. Je résume comme suit. Vous indiquez que le Distributeur indique qu'il :

[...] a procédé à une réflexion sur l'influence de ces effets de marché sur les résultats de ses analyses économiques et financière [...] du PGEE. [...] dans les tests du coût

R-3776-2011
14 décembre 2011

PANEL 4 - HQD
Interrogatoire
- 267 - Me Pierre R. Fortin

total en ressources (TCTR) et du
participant (TP).

La définition des tests [...] reste
identique, toutefois, la méthode de
traitement des clients opportunistes
doit être mise à jour.

Au chapitre des coûts de programme et
plus précisément des coûts de la
mesure elle-même (équipement et
implantation)

Le Distributeur propose de retirer les dépenses
associées aux participants opportunistes du coût de
la mesure de tenir compte des dépenses associées
aux clients bénévoles lors du calcul du TCTR et du
TP.

Et vous ajoutez et je cite :

La principale conséquence de cette
mise à jour est d'améliorer la
rentabilité des programmes présentant
un taux d'opportunisme positif et ce,
tant du point de vue de la société
(TCTR) que de celui du client
participant (TP).

Vous avez fourni en réponse à la demande de
renseignements numéro 3 de la Régie et ça apparaît

R-3776-2011
14 décembre 2011

PANEL 4 - HQD
Interrogatoire
- 268 - Me Pierre R. Fortin

aux pages 4 à 8 de la pièce B-115, HQD-14, Document 1.4, les calculs relatifs aux tests TCPR et TP selon l'ancienne méthode et la nouvelle méthode telle que demandée par la Régie.

Quant à votre proposition de retirer les dépenses associées aux participants opportunistes et de tenir compte des dépenses associées aux clients bénévoles.

Est-ce que le Distributeur a procédé à un balisage auprès d'autres entités responsables de la livraison de programmes d'efficacité énergétique eu égard à ces éléments?

Mme FRANÇOISE METTELET :

R. On a effectivement regardé, mais pas de façon exhaustive là les différents cas qui pouvaient se présenter. Et notre réflexion était à l'effet qu'il était requis pour des questions d'analyse vraiment économique de procéder à cette mise à jour.

C'est requis parce qu'on se trouve à inclure, on se trouvait à inclure des coûts qui normalement n'auraient pas dû être inclus. Je m'explique. Les coûts de la mesure du client opportuniste autant dans le cas du TCTR que du TP, le client les aurait faits indépendamment du programme.

Donc, lorsqu'on évalue la rentabilité économique du programme, c'est les actions qui sont menées par le programme et pour le programme. Et en fait on venait suite à une meilleure connaissance du marché, parce qu'on aurait dû le faire dès le départ si et on aurait pu le faire si on avait eu une bonne connaissance de nos clients opportunistes.

La raison pour laquelle on introduit cette mise à jour là c'est parce qu'on a réalisé effectivement tel que le texte le mentionne, que les clients opportunistes venaient polluer l'analyse du TCTR et du TP.

Par ailleurs, j'insiste pour dire que dès lors où on fait une modification au TCTR, la mesure doit également être apportée au TP si on veut être cohérent pour l'analyse des tests économiques.

Q. [254] D'accord. Toujours sur cette question, est-ce que vous pouvez indiquer à la Régie comment le Distributeur compte comparer l'évolution de la rentabilité des programmes affectés par le changement de méthode proposée, avant et après la modification?

15 h 36

R. Considérant que l'analyse modifie très peu, sauf

dans les cas d'opportunisme, comme je le mentionnais tout à l'heure, les résultats, elle change peu, très peu le sens éventuel de la décision. Donc, dans un contexte comme celui-là, il nous semblait que la mesure, la mise en jour plutôt du TCTR et du TP, ne requerrait pas de faire, de faire un calcul avant, après et pour les années à venir.

Q. [255] Merci. Il me reste... Je croyais que vous aviez terminé, Madame.

R. Oui, j'ai terminé.

Q. [256] Ma perception était bonne. Alors, il me reste deux questions, Madame la Présidente, à traiter. Je vais aborder la question du récupérateur de chaleur des eaux grises. C'est un sujet qu'on a abordé un petit peu plus tôt aujourd'hui, mais je vais l'aborder sous un autre angle. Alors, à la pièce B-044, votre preuve principale, pièce HQD-8, Document 8, à la page 27, vous indiquez, et je cite, c'est au bas de la page :

Tel qu'il a été annoncé dans le dossier R-3740-2010, le Distributeur a analysé l'opportunité de promouvoir les systèmes de récupération de chaleur des eaux grises et lancera un

R-3776-2011
14 décembre 2011

PANEL 4 - HQD
Interrogatoire
- 271 - Me Pierre R. Fortin

programme à l'automne 2011.

Alors, là, évidemment, c'est en date du premier (1er) août deux mille onze (2011) que c'est indiqué. Ça poursuit comme suit :

Le déploiement se fera d'abord dans le marché de la nouvelle construction résidentielle.

À la pièce B-0115, c'est-à-dire la pièce HQD-14, Document 1.4, en réponse à la demande de renseignements numéro 3 de la Régie, je vous réfère plus particulièrement aux pages 9 et 10. Vous indiquiez en réponse à la question 3.1 que le lancement du programme, qui était prévu en novembre deux mille onze (2011), comme je viens de le mentionner, n'a pas encore eu lieu. Et que le Distributeur prévoit, et là je vous réfère à la réponse 3.2, le Distributeur indique qu'il prévoit procéder au lancement du programme au début de l'année deux mille douze (2012) et qu'il considère pouvoir atteindre les objectifs fixés.

Dans un premier temps, est-ce qu'il s'agit des objectifs initiaux de deux mille douze (2012) seulement ou s'il s'agit des objectifs combinés de deux mille onze (2011) et de deux mille douze (2012), tels qu'initialement présentés?

R-3776-2011
14 décembre 2011

PANEL 4 - HQD
Interrogatoire
- 272 - Me Pierre R. Fortin

Mme MICHÈLE LABRECQUE :

R. Malheureusement, il ne s'agit que des objectifs de deux mille douze (2012).

Q. [257] Bien. Je vous réfère maintenant... C'est-à-dire, je vais déposer maintenant un document... Je vais déposer au dossier un extrait de la pièce B-061 dans le cadre du dossier R-3752-2011, Phase 2, qui était dans le cadre du dossier tarifaire deux mille douze (2012) de Gaz Métro, Société en commandite Gaz Métro, plus précisément son Plan d'action 2011-2012 à l'horizon 2012 du Fonds en efficacité énergétique. Il s'agit pour les fins du dossier de la pièce B-061 (Gaz Métro-9, Document 8). Et l'extrait que je produis, c'est la page 34 de 35, qui est un tableau des tests de rentabilité deux mille onze, deux mille douze (2011-2012) qui a été produit dans le cadre dudit dossier. Est-ce que vous avez ce document entre les mains?

M. STÉPHANE VERRET :

R. Non.

Me PIERRE R. FORTIN :

Je m'excuse. J'avais oublié de le citer. Alors ça va être Régie A-46. Je vais vous laisser en prendre connaissance.

R-3776-2011
14 décembre 2011

PANEL 4 - HQD
Interrogatoire
- 273 - Me Pierre R. Fortin

A-46 : Extrait de Gaz Métro-9, Document 8 (page
34) du dossier R-3752-2011.

Q. [258] Alors, vous avez ce document maintenant
devant vous? La réponse est oui?

R. La réponse est oui.

Q. [259] Alors, à la deuxième ligne, au chapitre des
programmes tangibles résidentiels, la ligne
intitulée « récupérateurs de chaleur des eaux de
drainage » qui porte le code PR340, le nombre de
participants net était de trente-neuf (39); et à la
colonne « TCTR » le montant était de trois cent
dix-huit dollars (318 \$).

15 h 44

Est-ce que le Distributeur a pris
connaissance des résultats du programme de
récupérateur de chaleur des eaux grises du Fonds en
efficacité énergétique de Gaz Métro?

Mme MICHÈLE LABRECQUE :

R. Pas au niveau de détail que vous le soumettez
maintenant.

Q. [260] Est-ce que vous pourriez prendre l'engagement
à ce moment-là d'en prendre connaissance et de
répondre à la question suivante : dans le cadre de

votre engagement, pourriez-vous élaborer sur les résultats prévus par le Fonds en efficacité énergétique et les différences entre ce programme et celui d'Hydro-Québec dans le présent dossier?

Notre préoccupation est la suivante, je vous explique, c'est, il semble bien que ce programme n'ait pas très bien fonctionné au niveau de Gaz Métro pour une clientèle semblable. Qu'est-ce qui ferait en sorte que, pour le Distributeur, il soit plus optimiste dans la réalisation dans un programme similaire? C'est ce que nous voulons voir établir du point de vue du Distributeur.

Me ÉRIC FRASER :

Je pense que je vais...

Mme MICHÈLE LABRECQUE :

R. Moi, je peux vous dire pourquoi, nous, on croit que ce programme-là est intéressant. Maintenant, Gaz Métro, je ne sais pas combien qu'ils ont de clients résidentiels. Je ne connais pas leur coût évité. On n'est pas des spécialistes en gaz, c'est sûr. Mais je peux vous dire pourquoi, nous, on pense que c'est une mesure qui est intéressante pour notre clientèle et pourquoi on demeure optimiste que ce programme-là va trouver sa place au niveau de la clientèle résidentielle.

R-3776-2011
14 décembre 2011

PANEL 4 - HQD
Interrogatoire
- 275 - Me Pierre R. Fortin

LA PRÉSIDENTE :

Ça va être correct, je vous remercie, comme
réponse.

Me PIERRE R. FORTIN :

Écoutez, je pourrais me satisfaire de votre réponse
si vous voulez élaborer de cette façon-là,
effectivement.

Me ÉRIC FRASER :

Est-ce qu'on parle encore d'un engagement?

Me PIERRE R. FORTIN :

Non. Bien, si madame Labrecque est en mesure de
répondre immédiatement, on va l'entendre
immédiatement.

Mme MICHÈLE LABRECQUE :

R. Comme je disais, je ne connais pas les paramètres
du programme de Gaz Métro. J'ai vu, par exemple,
qu'ils font une promotion auprès des clients. Nous,
dans le fond, comment on a conçu le programme,
c'est qu'on travaille, on veut travailler avec la
CMMTQ pour que ce soit les...

Me PIERRE R. FORTIN :

Avec la?

Mme MICHÈLE LABRECQUE :

R. La CMMTQ.

Me PIERRE R. FORTIN :

R-3776-2011
14 décembre 2011

- 276 -

PANEL 4 - HQD
Interrogatoire
Me Pierre R. Fortin

Très bien. Oui. D'accord.

Mme MICHÈLE LABRECQUE :

R. Les plombiers.

Me PIERRE R. FORTIN :

Tuyauterie. Oui, oui.

Mme MICHÈLE LABRECQUE :

R. Tuyauterie. Voilà. Pour que ce soit les plombiers qui l'installent dans les nouvelles constructions. Donc, ça va être... Et l'aide financière va être donnée directement aux plombiers. Donc, c'est transparent pour le client. Le client ne saura même pas qu'il y a un récupérateur de chaleur, au niveau drainage. Il va faire des économies d'énergie. Et c'est vraiment le plombier qui va l'installer à même, lorsqu'il va aller faire l'installation normale de tout ce qu'il a à installer. Je ne connais pas le travail des plombiers, mais en tout cas. Donc, on croit que, de cette façon-là, notre défi va devenir d'animer cette association-là et les plombiers pour qu'ils adhèrent à cette mesure-là et qu'ils l'installent. Et pour le client, c'est totalement transparent. Donc, c'est pour ça qu'on demeure très optimiste au niveau de la pénétration du produit.

Me PIERRE R. FORTIN :

Très bien. Je vous remercie. Alors, dernière question à aborder, Madame la Présidente.

Q. [261] Toujours à la pièce B-44 (HQD-8, Document 8).

Je vous réfère aux pages 52 à 56, concernant les budgets du PGEÉ. Alors, à la page 52, le Distributeur indique que :

Les analyses de sensibilité ont pour but de mesurer la robustesse du PGEÉ au changement de certaines variables.

Pour les fins de cette analyse de sensibilité, ça apparaît aux pages suivantes, Hydro-Québec établit... le Distributeur, je m'excuse, établit notamment un intervalle de confiance applicable au coût du programme de PGEÉ. Et concernant les coûts du programme, le Distributeur a comparé pour les cinq dernières années, soit deux mille six (2006) à deux mille dix (2010), les écarts annuels entre les montants prévus et les montants réellement dépensés. Et ceci apparaît au tableau 6.5 à la page 54 du document. On observe que la variation annuelle moyenne en pourcentage est de moins seize pour cent (16 %) pour l'ensemble de la période.

Maintenant, en réponse à une question de la Régie dans un autre dossier, et ce sera le deuxième document que je vais produire, qui serait A-47,

R-3776-2011
14 décembre 2011

PANEL 4 - HQD
Interrogatoire
- 278 - Me Pierre R. Fortin

Madame la Greffière. Et je vais laisser les témoins en prendre connaissance. Mais je vais quand même identifier le document pour les fins du sténographe et du dossier. Alors, il s'agit d'un extrait de la pièce B-033 (HQTD-2, Document 1.2), plus précisément les pages 13 et 14 de 34 du dossier R-3768-2011 qui concerne la demande d'Hydro-Québec relative aux modifications de méthodes comptables découlant du passage aux normes internationales IFRS.

A-47 : Extrait de HQTD-2, Document 1.2 (pages 13 et 14) du dossier R-3768-2011

(15 h 50)

Alors est-ce que vous avez ce document devant vous?

M. OMER LEMAY :

R. Oui.

Q. [262] Oui, bien. Alors je vous réfère plus particulièrement à la page 13, en réponse à la question 5.1, le Tableau R-5.1 donne les écarts entre les données prévues et autorisées et les données réelles.

Ce que l'on observe, et là, je vous prie de faire confiance à nos calculs, c'est : la moyenne

des écarts observés pour les années deux mille six à deux mille dix (2006-2010) totalise, si on totalise les écarts, c'est cent vingt-cinq pour cent (125 %); on divise par cinq (5), ça donne une surestimation de vingt-cinq pour cent (25 %) dans le cadre de ce tableau.

Alors considérant que dans le présent dossier, le budget du PGEE est surestimé en moyenne de seize pour cent (16 %), selon le premier tableau auquel je vous ai référé dans le présent dossier, et ce depuis cinq ans, pouvez-vous élaborer sur la conséquence de cette surestimation pour les consommateurs, notamment en termes tarifaires?

M. STÉPHANE VERRET :

R. Je peux certainement vous fournir une première partie de la réponse. Lorsqu'on présente un dossier tarifaire et qu'il y a une enveloppe qui est prévue pour l'année témoin projetée, dans le calcul du tarif, donc prenons l'exemple de l'année deux mille douze (2012), alors on a une enveloppe, je ne connais pas, je ne me souviens pas du montant exact, deux cent trente-trois millions (233 M\$), quelque chose comme ça, deux cent trente-trois millions (233 M\$), cette enveloppe-là qui est estimée pour l'année deux mille douze (2012), elle

intervient uniquement dans le calcul du tarif,
lorsqu'on fait la moyenne des treize soldes,
intervient uniquement au moment du treizième solde.

Donc si on prend, par exemple, qu'il y a un écart, je vais prendre un chiffre rond, là, pour s'assurer que le calcul soit facile à faire, si on prend un écart de trente-neuf millions (39 M\$) au niveau du budget, donc au lieu de dépenser deux cent trente-trois (233), on dépenserait cent... aidez-moi avec les calculs...

Q. [263] Deux cent six (206)... deux cent six (206)?

R. Pardon?

Q. [264] Vous avez dit deux cent trente-neuf (239)?

R. Oui, deux cent... mettons un écart de trente-neuf (39), alors ça ferait cent quatre-vingt-quatorze millions (194 M\$) réels versus, là, le deux cent trente-trois (233 M\$) qui était prévu initialement.

Or, ce qu'il faudrait faire, cet écart-là de trente-neuf (39), lorsqu'il intervient dans le calcul, il intervient pour un treizième, donc on diviserait par treize, il y aurait un écart de trois millions (3 M\$). Et comme uniquement le rendement est pris sur cet écart-là durant l'année témoin projetée deux mille douze (2012), alors ça serait le taux de rendement sur la base de

tarification, appliqué à ce trois millions (3 M\$) là.

Donc prenons un chiffre, disons, de sept pour cent (7 %), alors sept pour cent fois trois millions (7 % X 3 M\$), c'est un écart sur le tarif d'environ deux cent soixante-dix mille dollars (270 000 \$).

Q. [265] Parfait. Maintenant, en ce qui concerne les charges des activités que vous souhaitez voir passer aux charges, et là, je réfère au deuxième tableau produit dans le cadre du dossier 3768-2011, donc cet écart moyen de vingt-cinq pour cent (25 %), alors quelle serait sa conséquence pour les consommateurs en termes tarifaires?

R. Bon, dans la mesure où c'est une charge, donc ce n'est plus une enveloppe qui est portée à un compte de frais reportés et donc amortie selon la, sur dix ans et donc avec l'effet de, selon la mécanique que je viens de décrire. Alors si c'est une charge, le différentiel aurait un impact, le plein impact sur l'année tarifaire en question. Donc si c'est cinquante millions (50 M\$) qui est prévu pour l'année deux mille douze (2012) et il y a un écart, bien, l'écart en entier serait, aurait effet durant l'année deux mille douze (2012).

Q. [266] Très bien. Est-ce que vous pourriez indiquer à la Régie quelles sont les solutions qui peuvent être envisagées compte tenu de la surestimation, comment est-ce qu'on peut obvier à cela? Là, on vient de traiter de l'impact tarifaire selon qu'on parle du PGEÉ, ou de la surestimation du PGEÉ ou de celle des charges, mais est-ce qu'il y a des solutions qui peuvent être envisagées pour éviter ces surestimations-là?

R. Bien, j'imagine que...

Q. [267] Et en distinguant pour les deux, là.

R. Bien, que ce soit un élément qui est prévu en termes d'éléments qui seraient incorporés au niveau du compte de frais reportés ou un élément qui est au niveau des charges, je pense que l'idée, c'est d'avoir les meilleures prévisions possibles, là. Ce n'est pas une question de comptabilisation par la suite à quel endroit est-ce que ça va.

J'imagine que le travail qui devrait être fait, c'est de retourner historiquement pour voir quelles étaient les sources d'explication de ces écarts-là et s'assurer, là, que, à chaque fois que le budget est établi, comme j'en suis certain que c'est de la façon dont c'est fait, s'assurer que cette estimation-là qui est produite est une

estimation la plus réaliste possible des charges à venir. Ça prend nécessairement un retour dans le passé pour pouvoir voir, constater quelles étaient les sources de ces écarts-là.

Q. [268] Maintenant, est-ce que c'est difficile pour le Distributeur de prévoir quels seront effectivement les coûts passés aux charges dans ce contexte-là. Est-ce que c'est quelque chose, objectivement, de difficile à prévoir? Ça implique quoi?

15 h 55

Mme MICHÈLE LABRECQUE :

R. Bien, en fait, la comptabilisation suite aux IFRS qui serait aux charges aux invest est par type d'activités. Donc, moi, ce que je peux vous dire, qu'est-ce qu'on a fait? Moi, je suis arrivée en décembre l'année passée, puis j'ai le défaut d'être comptable. Donc, c'est sûr que j'ai remarqué la situation, puis j'ai porté un oeil attentif à ce qui s'est passé pour la demande budgétaire deux mille douze (2012). Alors, je me suis appropriée la façon dont les gens, l'équipe, faisaient leurs prévisions.

Mais, c'est sûr que des prévisions, c'est toujours... ça demeurera toujours des prévisions.

Il peut toujours arriver des incidents ou des programmes peuvent être plus populaires qu'on avait anticipé et de vraiment mettre le doigt sur la touche, c'est difficile.

Donc, cette année, dans le fond, moi, je me suis assurée avec l'équipe qu'il n'y avait pas des contingences à l'extérieur de la contingence. C'est sûr que les gens sont prudents et sont portés à être prudents aussi, donc je me suis assurée de ça. Mais, en cours de route, effectivement, si pour X raisons on se rend compte qu'on n'a pas à dépenser des argents pour atteindre nos objectifs, bien, on ne va pas les dépenser juste parce que la Régie nous les a accordés.

Donc, il peut arriver une situation où on va finir favorable comme il pourrait malheureusement arriver dans une situation, et la Régie nous le permet par la flexibilité budgétaire, de finir défavorable aussi.

Q. [269] Parfait. Ça répond à ma question. Alors, je n'ai pas d'autre question pour ces témoins, Madame la Présidente. Je vous remercie. Je remercie les témoins également.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Fortin. On va finir le panel, Maître

Rozon.

INTERROGÉS PAR Me LOUISE ROZON :

Q. [270] Bon. J'ai une question, je vais essayer de faire ça vite. La question concerne le processus d'examen administratif des évaluations du PGEÉ.

Au tout début lorsque ce processus-là a été mis en place, le Distributeur déposait ses évaluations en février-mars. La Régie était en mesure de produire son rapport en mai, en vue d'utiliser les résultats dans le dossier tarifaire qui allait suivre. Donc, il y avait un certain rapprochement entre le moment où les évaluations étaient déposées, examinées par la Régie et pris en compte dans le cadre du dossier tarifaire.

Maintenant, la situation est un peu différente. Le Distributeur dépose ses évaluations plutôt à la fin mars, ce qui fait en sorte que le rapport de la Régie peut difficilement sortir en mai. Donc, cette année, on a vu, il est sorti au mois de juin. Et les résultats, à la suite d'une recommandation du Distributeur, je crois, l'année dernière là, mais je n'étais pas là, les résultats sont intégrés au rapport annuel. Ce qui fait en sorte que le rapport annuel, bon, les résultats de cette année vont être intégrés au rapport annuel de

l'année prochaine.

Alors, pour donner un exemple concret, en ce qui a trait au programme Mieux consommer volet thermostat, bâtiment existant, le rapport d'évaluation portait sur une période deux mille sept (2007), deux mille neuf (2009). Ce rapport-là va être déposé à la Régie en deux mille douze (2012) et les résultats vont pouvoir être intégrés à la tarification de deux mille quatorze (2014).

Alors, la question est la suivante : est-ce qu'il y aurait lieu d'améliorer ce processus-là afin de faire en sorte que les résultats des évaluations puissent être intégrés plus rapidement et pris en compte plus rapidement dans le cadre des décisions que la Régie a à rendre en ce qui a trait au programme, au PGEÉ? Et tout ça, évidemment...

Mme MICHÈLE LABRECQUE :

R. Oui.

Q. [271] ... en essayant de trouver des solutions où on reste dans un processus allégé là parce que ce n'est pas pour rien qu'on a convenu d'opter pour une démarche plus administrative à cet égard-là, mais je pense qu'il y a lieu de peut-être penser à une amélioration.

R. Bien, premièrement, je ne sais pas si c'est requis.

Je vais vous expliquer pourquoi. Premièrement, les rapports d'évaluation, le Distributeur les a toujours déposés au fur et à mesure où ils étaient prêts. Cette année, la Régie nous a demandé de ne pas déposer des rapports d'évaluation à l'automne et d'attendre au printemps deux mille douze (2012). Mais, nous, on déposait au fur et à mesure qu'ils étaient prêts, d'une part.

D'autre part, encore la comptable en moi, quand je suis arrivée, j'ai regardé, j'ai rétroactivement, depuis le début qu'on a des évaluations, j'ai regardé combien d'argent on avait mis là-dedans. C'est plus que vingt millions de dollars (20 M\$). Et j'ai regardé les ajustements nets que ces rapports d'évaluation-là ont apporté, c'est à peu près cent gigawattheures (100 GWh). Donc, c'est sûr qu'en mesure d'économie d'énergie, ça revient cher du kilowattheure économisé là. Et c'est à la hausse, les évaluateurs ont dit « augmentez parce que vous n'avez pas assez quantifié ».

Donc, moi, je prends pour acquis que le Distributeur là, il est très rigoureux dans la façon dont il quantifie les gains d'efficacité énergétique. Les évaluations ne servent pas au

R-3776-2011
14 décembre 2011

- 288 -

PANEL 4 - HQD
Interrogatoire
Me Louise Rozon

Distributeur pour faire évoluer ses programmes.

Nous, on ne se sert pas de ça. Nous, dans le fond, les évaluations, c'est pour conforter la Régie sur les gains qu'on s'est comptabilisés. Et qu'on nous dise « ne faites pas d'ajustement rétroactif avant qu'on les ait acceptés », on n'a pas de problème avec ça parce que, dans le fond, en moyenne, on a juste cent (100) gigawatts/heure d'écart, on sait que nos chiffres sont bons. Les évaluateurs, il peut arriver certains programmes mais on se retire rapidement à ce moment-là si jamais ce n'est pas bon.

16 h

Donc nous, ce sont des données opérationnelles dans le cadre de nos exploitations de programmes qui font en sorte qu'on va ajouter des mesures, qu'on va ajuster l'aide financière, qu'on va calibrer le programme. Les évaluateurs, eux, ce qu'ils vont faire, c'est qu'ils vont prendre nos chiffres et ils vont aller voir est-ce qu'on a pris les bons chiffres, et ils vont donner un avis là-dessus.

Et on n'attend pas l'évaluation pour, comme exemple, un autre exemple qui est bon, c'est « Recycle Frigo »; « Recycle Frigo », ce programme-

là devait prendre fin en deux mille dix (2010) et là, on devait se demander : « Est-ce qu'on continue ou on poursuit le programme? » S'il avait fallu attendre que l'évaluation soit acceptée par la Régie pour se positionner, on aurait maintenu une aide financière à soixante dollars (60 \$) le frigo au lieu de le baisser à trente (30 \$).

Si on l'a baissé à trente (30 \$), c'est parce qu'on s'est rendu compte que si on maintenait à ce rythme-là, on aurait un CTCR négatif, donc on aurait roulé pendant deux ans et demi de temps un programme qui n'était pas rentable pour la société. Donc c'est pour ça que je vous dis que nous, nos programmes, on les calibre sur des données opérationnelles qu'on obtient à même soit des données de marché ou à même l'exploitation de nos programmes, et les évaluations, bien, on les fait faire pour conforter la Régie sur les gains qu'on s'est quantifiés.

Donc, à ce moment-là, si la Régie veut être confortée plus rapidement, oui, on pourrait procéder plus rapidement, mais nous, on ne s'en sert pas pour nos programmes.

Q. [272] En fait, c'est peut-être plus pour la Régie qu'on apprécierait pouvoir bénéficier de ces

résultats-là dans un délai plus rapproché, là, que d'attendre deux ans avant de pouvoir éventuellement nous-mêmes faire notre propre évaluation de la situation. Donc... en tout cas, ça reste...

R. Mais ça, on a déjà, on a une rencontre pour des, on a des rapports d'évaluation à déposer au mois de mars, on pourra peut-être discuter avec les gens de la Régie pour voir comment on pourrait optimiser ce processus-là pour qu'il soit plus, qu'il réponde à vos attentes.

Me LOUISE ROZON :

Excellent. Merci beaucoup, ça termine mes questions.

INTERROGÉS PAR LA PRÉSIDENTE :

Q. [273] Une seule question également, et vous l'avez abordée légèrement tantôt mais c'est la flexibilité. L'an passé, dans la décision, la Régie avait autorisé un budget maximal de cinquante et un millions (51 M\$) pour l'OIEÉB et vingt millions (20 M\$) pour l'OIEÉSI plutôt que les sommes qui avaient été demandées. Ce qu'on voit, c'est que le Distributeur anticipe des dépenses de cinquante-quatre millions (54 M\$) pour l'OIEÉB et de trente-neuf millions (39 M\$) pour l'OIEÉSI... en tout cas, celui-là.

Ce que je comprends, là, pour le dire plus clairement, ou dans mes propres termes, ce qu'on voit, c'est que le Distributeur a enlevé le programme « Approche clé en main », a pris le vingt millions (20 M\$) du programme « Approche clé en main » et l'a ajusté pour l'OIEÉSI. Je voulais juste savoir, selon vous, si vous pouvez m'expliquer la notion de flexibilité budgétaire qu'il y a avec le PGEE.

R. O.K. Bien, en fait, c'est la première fois qu'on l'utilise. Mais je ne prendrais pas, je ne dirais pas nécessairement que j'ai pris « Clé en main », je l'ai mis dans OIEÉSI parce que, globalement, nous, ce qu'on avait, lorsqu'on a mis à jour le tableau 6.5, on avait avisé la Régie qu'on n'avait pas besoin de deux cent soixante et un millions (261 M\$), et compte tenu de la décision puis des volets qu'il fallait enlever.

Et on nous a, la Régie nous a demandé de quand même l'inclure et on l'a mis dans la contingence. Donc moi, je considère qu'on a pris cet argent-là à même l'enveloppe globale, là, je ne peux pas dire que je l'ai pris là puis je l'ai envoyé là, pour... qu'est-ce qui est arrivé, c'est que dans le... lorsqu'on a fait notre demande

budgétaire au niveau des programmes industriels, on savait, nous, qu'on avait déjà pour dix-sept millions (17 M\$) d'aide financière de projets qui devaient se réaliser en deux mille onze (2011) pour l'ancien programme industriel. On avait juste prévu trois millions (3 M\$) pour le nouveau programme industriel, qui avait entre autres le volet prescriptif et le volet modernisation.

Donc en enlevant modernisation, ça n'enlevait pas la moitié du budget, ça venait juste toucher au trois millions (3 M\$) supplémentaire, parce qu'on avait déjà dix-sept millions (17 M\$) d'engagé, selon notre estimé, dans l'ancien programme. Alors là, on s'est retrouvés dans une situation où ces projets-là, bien, ils se sont réalisés, il faut honorer les engagements dans le cadre de l'ancien programme qui prenait fin au trente et un (31) décembre deux mille dix (2010), et on se retrouve aussi avec le nouveau programme.

Là, mon collègue Omer disait plus tôt, tantôt, ils ont refait leurs calculs et là, ils estiment plus vingt-quatre millions (24 M\$), je crois, pour l'ensemble des programmes industriels, au lieu de trente-neuf (39 M\$), donc ça va être de l'ordre de, on s'attend à finir à l'ordre de vingt-

quatre millions (24 M\$).

14 h 6

Q. [274] Je veux juste bien comprendre. Ça fait qu'à ce moment-là, pour vous, la flexibilité... C'est parce que ce qui avait été dit précédemment, mais c'était habituellement, ou ce que j'en comprenais, moi personnellement, c'était que c'était d'un programme, si un programme fonctionnait moins bien et qu'un autre programme fonctionnait mieux, on pouvait échanger des sommes. Mais, là, ça semblait vraiment qu'il y avait... je comprends que le programme avait été terminé. Suite à la décision de la Régie, il y a un programme complet qui a été terminé suite à ça même si des sommes avaient été accordées pour ce programme-là.

R. En fait, ce que je dis, c'est que les sommes, c'était l'ancien programme qui prenait fin au trente et un (31) décembre deux mille dix (2010). Donc, les clients avaient jusqu'au trente et un (31) décembre deux mille dix (2010) pour compléter les travaux. Et les lettres des clients sont arrivées au début de l'année deux mille onze (2011). Ça, on en avait déjà pour dix-sept millions de dollars (17 M\$). Ça, c'est l'ancien programme.

Donc, dans le vingt millions (20 M\$) qu'on

avait demandé initialement, il y avait juste trois millions de dollars (3 M\$) qui était sur le nouveau programme. Nouveau programme pour lequel la Régie n'a pas accepté un des volets. Donc, en n'acceptant pas ce volet-là, ça n'enlevait pas dix millions (10 M\$) à notre besoin. Ça enlevait peut-être deux millions (2 M\$) à notre besoin. Donc, c'est dans ce cadre-là où on s'est retrouvé avec moins de budget, dans le fond, pour le programme que requis.

D'autre part, qu'est-ce qui est arrivé aussi, c'est que, nous, quand on a fait l'estimation de dix-sept millions (17 M\$) pour les clients dans l'ancien programme, on savait qu'il y avait des clients qui avaient soumis leur intention de faire des projets de modernisation dans l'ancien programme, puis on s'est dit, quand ils vont voir le nouveau programme, ils vont prendre la lettre, ils vont la déchirer, ils vont resoumettre dans le nouveau programme parce qu'ils n'ont pas commencé les travaux encore. Donc, ils sont éligibles.

Mais, là, vu que le volet n'était pas accordé, ils ont décidé de réaliser les travaux dans le cadre de l'ancien programme. Donc, le dix-sept millions (17 M\$) qu'on avait estimé s'est retrouvé supérieur à dix-sept millions (17 M\$). Ça

fait que c'est pour ça qu'on s'est retrouvé avec des engagements plus grands pour le programme qui a terminé le trente et un (31) décembre deux mille dix (2010) que ce qu'on avait anticipé.

Q. [275] Je vous remercie beaucoup. Ça va être... À moins que vous avez un réinterrogatoire. Non? On s'excuse du dépassement de la journée. On a eu nous aussi de la difficulté à... on a dépassé nos prévisions en termes de temps. Alors voilà. Mais on s'excuse. Et à demain neuf heures (9 h) avec... Ah! Maître Paquet.

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Désolée, Madame la Présidente. Je voulais seulement vous aviser. Le GRAME devait passer demain matin à neuf heures (9 h). Et puis notre analyste, madame Moreau, doit quitter à onze heures et demie (11 h 30) pour un rendez-vous médical important. Donc, si c'était possible, si c'est possible, on peut passer demain matin, mais si ça devait dépasser onze heures trente (11 h 30), on serait disponible vendredi ou lundi pour présenter la preuve du GRAME. Je voulais seulement vous en faire part.

LA PRÉSIDENTE :

Écoutez, je vais regarder ça, parce qu'on a aussi,

R-3776-2011
14 décembre 2011

- 296 -

PANEL 4 - HQD
Interrogatoire
La Présidente

on est vraiment en retard. On a le voir-dire à faire. Et puis je vais regarder. Et puis demain matin, on vous avisera si vous êtes en mesure de passer avant onze heures (11 h) ou pas. On va regarder ça à nouveau.

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Merci beaucoup.

LA PRÉSIDENTE :

Et en conséquence, le vendredi devient de plus en plus probable. Alors, si vous pensiez avoir vendredi de congé, bien, c'est manqué. Au revoir.

AJOURNEMENT

R-3776-2011
14 décembre 2011

- 297 -

PANEL 4 - HQD
Interrogatoire
La Présidente

Nous, soussignés, ODETTE GAGNON et CLAUDE MORIN, sténographes officiels dûment autorisés à pratiquer avec la méthode sténotypie et sténomasque certifions sous notre serment d'office que les pages ci-dessus sont et contiennent la transcription exacte et fidèle de la preuve en cette cause, le tout conformément à la Loi;

Et nous avons signé :

ODETTE GAGNON
Sténographe officielle

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel