

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 19 DÉCEMBRE 2011

VOLUME 6

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel

COMPARUTIONS

Me PIERRE R. FORTIN
procureur de la Régie;

REQUÉRANTE :

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

INTERVENANTS :

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

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

Me PIERRE PELLETIER
procureur de Association québécoise des
consommateurs industriels d'électricité (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 FRANKLIN GERTLER
procureur de Regroupement des organismes
environnementaux en énergie (ROÉÉ);

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 PIÈCES	6
PRÉLIMINAIRES	7
 PREUVE DE L'UMQ	
 MARCEL PAUL RAYMOND	
 LOUIS-RENAULT ROZÉFORT	
INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN	11
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER	61
 PREUVE DE L'ACEFO	
 MOUNIR GOUJA	
INTERROGÉ PAR Me STÉPHANIE LUSSIER	76
 PREUVE DU ROÉÉ	
 PATRICK HÉBERT	
 ÈVE-LYNE COUTURIER	
INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER	94
INTERROGÉS PAR Me LOUISE ROZON	115

PREUVE AQCIE-CIFQ

PANEL 1 - AQCIE-CIFQ

ÉMILIE ALLEN

PIERRE VÉZINA

LUC BOULANGER

JEAN GOYETTE

INTERROGÉS PAR Me PIERRE PELLETIER 121

INTERROGÉS PAR Me LOUISE ROZON 130

PANEL 2 - AQCIE/CIFQ

OLIVIER CHAREST

ROBERT D. KNECHT

NICOLAS DALMAU

RICHARD GODIN

LUC BOULANGER

PIERRE VÉZINA

INTERROGÉS PAR Me PIERRE PELLETIER 134

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER 178

INTERROGÉS PAR Me PIERRE R. FORTIN 186

INTERROGÉS PAR Me LOUISE ROZON 189

INTERROGÉS PAR LA PRÉSIDENTE 192



LISTE DES PIÈCES

	PAGE
C-UMQ-0021 :	Présentation de l'UMQ . . . 11
C-ACEFO-12 :	Figure 2.29. Les trois différentes configurations des RCEU, de l'étude de Guillaume Dupré 78
C-AQCIE-17 :	Présentation de monsieur Robert D. Knecht 119
C-AQCIE-0018 :	Tableau. Écart entre montants prévus (ou autorisés) et réels de la taxe sur les services publics et des taxes municipales et scolaires des revenus requis d'HQD pour les années 2005 à 2010. 144

R-3776-2011
19 décembre 2011

- 7 -

L'AN DEUX MILLE ONZE, ce dix-neuvième (19e) jour du
mois de décembre :

PRÉLIMINAIRES

LA GREFFIÈRE :

Protocole d'ouverture. Audience du dix-neuf (19)
décembre deux mille onze (2011), dossier R-3776-
2011, demande relative à l'établissement des tarifs
d'électricité pour l'année tarifaire 2012-2013.

Poursuite de l'audience.

LA PRÉSIDENTE :

Bonjour. Maître Fraser, est-ce que nous avons
quelques engagements à déposer?

Me ÉRIC FRASER :

Nous avons déposé tous les engagements vendredi via
le système de dépôt électronique. Ils ont déjà été
cotés. Donc, le dépôt formel a été fait. Tous les
engagements sont complétés, à moins d'indication
contraire. Alors, une bonne main d'applaudissements
pour le Distributeur qui a été assez efficace, on
doit le dire. D'autres...

LA PRÉSIDENTE :

Non, ça va être tout.

Me ÉRIC FRASER :

Je vous remercie, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Merci. Maître Cadrin, ça va être votre preuve.

Me PIERRE PELLETIER :

Avec votre permission, Madame la Présidente, on a été cédulés, l'AQCIE/CIFQ, pour une heure (1 h) cet après-midi. J'aimerais avoir votre autorisation pour ne pas être à votre disposition plus tôt parce que, évidemment, il y a plusieurs... vous avez pu voir qu'il y a plusieurs personnes qui ont été invitées à venir vous rencontrer; ils ont été invités à venir, évidemment, pour en fin d'avant-midi, de sorte qu'ils puissent être prêts pour une heure (1 h), mais pas avant. De sorte que, avec votre permission, on s'organiserait pour être ici à une heure (1 h), mais sans rester à la disposition de la Régie ce matin au cas où ça finirait plus tôt.

LA PRÉSIDENTE :

Ça ne devrait pas causer de problème. En fait, on va vérifier pour la traduction également.

Me PIERRE PELLETIER :

Oui, bien, de toute façon, ça avait été prévu pour une heure (1 h).

LA PRÉSIDENTE :

Oui. C'est ça. C'est juste parce que, là, je ne les

vois pas dans le fond de la salle.

Me PIERRE PELLETIER :

Ce qui est parfait pour l'instant.

LA PRÉSIDENTE :

Alors, on va juste revérifier ça, mais ça ne devrait pas causer de problème, je pense, Maître Fraser?

Me ÉRIC FRASER :

On a fait les vérifications ce matin. Donc, on espère qu'il n'y a pas de problème, mais on fait le suivi si jamais il y a quelque chose. Qu'ils soient ici ce matin ou cet après-midi, c'est le même prix pour ceux qui veulent savoir... Il n'y aura pas d'économie.

LA PRÉSIDENTE :

D'accord. Ça ne devrait pas causer de problème, Maître Pellelier.

Me PIERRE PELLETIER :

On essayait de participer à l'effort d'efficience du Distributeur, rien à faire.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Cadrin, là, je pense que c'est réellement à vous, à moins que quelqu'un d'autre qui ait un commentaire.

R-3776-2011
19 décembre 2011

PRÉLIMINAIRES

- 10 -

Me STEVE CADRIN :

Je vais attendre un petit peu, des fois.

PREUVE DE L'UMQ

Me STEVE CADRIN :

Bonjour. Steve Cadrin pour l'UMQ. J'avais dit que je le ferais pour les notes sténographiques.

J'applaudis le Distributeur pour les engagements.

Merci beaucoup. On les a eus vendredi. Ça nous a permis d'être prêt ce matin complètement. Voilà!

L'an deux mille onze (2011), ce dix-neuvième (19ième) jour du mois de décembre, ONT COMPARU :

MARCEL PAUL RAYMOND, consultant en énergie, ayant son adresse d'affaires au 1595, boulevard Alexis-Nihon, Montréal (Québec);

LOUIS-RENAULT ROZÉFORT, comptable agréé, ayant son adresse d'affaires au 590, chemin du Bord de l'eau, Laval (Québec);

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

INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN :

Q. [1] Pour le bénéfice de la Régie, également pour vous, Messieurs, peut-être quatre documents spécifiques écrits dont nous allons demander l'adoption de la preuve de votre côté comme pour valoir pour votre témoignage dans la présente instance. Donc, nous avons C-UMQ-0012, C-UMQ-0013 et C-UMQ-0016, qui sont respectivement mémoire 1, mémoire 2 et également réponse à la demande de renseignements numéro 1 de la Régie. Et vous avez eu la distribution déjà de la présentation de ce matin en version papier qui serait, selon mon estimé, C-UMQ-0021.

C-UMQ-0021 : Présentation de l'UMQ.

Donc, je comprends, Messieurs, la question traditionnelle. Est-ce que vous acceptez ces documents pour valoir pour votre témoignage écrit en la présente instance, Monsieur Raymond?

M. MARCEL PAUL RAYMOND :

R. Oui, dans le cas du C-UMQ-0013.

Q. [2] Et 0016, je comprends, les réponses aux demandes de renseignements, même question, ça, c'est monsieur Rozéfort, et la présentation 0021,

monsieur Raymond?

R. Oui.

Q. [3] Ça, ça va. Monsieur Rozéfort, dans votre cas à vous, c'est 0012?

M. LOUIS-RENAULT ROZÉFORT :

R. Oui.

Q. [4] Et je comprends également réponse à la demande de renseignements, 0016?

R. Oui.

Q. [5] Et 0021, la présentation de ce matin?

R. Oui.

Q. [6] Sans plus tarder, je vous laisse, Messieurs, présenter, dans l'ordre, Monsieur Rozéfort, je pense que vous commencez avec la présentation de la preuve. Merci.

R. Oui. Bonjour, Madame la Présidente; bonjour les autres membres du banc. Je ne serai pas si long à matin, parce que je vais laisser un peu de place à mon copain. Donc, ma présentation va aborder trois points : la disposition du compte d'écartés relatifs au coût de retraite; le traitement réglementaire des projets supérieurs à dix millions (10 M\$) non encore autorisés; coûts de distribution et service à la clientèle. Et je vais m'attarder un peu plus sur la formule paramétrique.

Quant à la disposition du compte d'écarts relatif aux coûts de retraite, je préconise l'acceptation pour le présent dossier sans en faire une modalité réglementaire définitive.

9 h 7

Pour le présent dossier il y a vraiment un problème, il pourrait y avoir un problème d'équité intergénérationnelle parce que le montant est élevé, vingt-trois millions de dollars (23 M\$). Mais avec les nouvelles normes comptables d'IFRS, les montants d'écart sur le coût de retraite ne vont pas être à cette hauteur-là à l'avenir. Je présume qu'à l'avenir on peut avoir des écarts de trois (3 M\$) à quatre millions de dollars (4 M\$). Donc peut-être qu'il ne serait pas nécessaire tout de suite d'en faire une modalité réglementaire qu'on vide partiellement le compte d'écart à l'année témoin.

Mais dans l'ensemble je peux dire que la solution préconisée par le Distributeur pour le présent dossier est intéressante parce que, bon, il pourrait y avoir un problème d'équité intergénérationnelle.

Maintenant le problème que je vois avec le coût de retraite corporative, c'est-à-dire que ça

fait longtemps que le Distributeur nous dit qu'il est en train, qu'il y a beaucoup de monde qui partent à la retraite, qu'il est en train de rajeunir la main-d'oeuvre propre au Distributeur. Et sa quote-part dans le coût de retraite est toujours la même. Donc moi je pense que ça serait bon de demander au Distributeur de revoir un peu comment cette quote-part lui est attribuée pour voir s'il n'y aurait pas lieu de revoir à la baisse la quote-part qui est attribuée au Distributeur dans le coût de retraite de l'entité corporative.

Traitement réglementaire des projets plus grands que dix millions de dollars (10 M\$) non encore autorisés. Je n'ai pas de difficulté avec le traitement proposé par le Distributeur. La seule difficulté c'est que le Distributeur demande qu'il y ait un groupe qui ramasse, je pourrais dire, tous les frais reportés de tous les projets. Moi je pense qu'il faudrait suivre les projets individuellement, que le compte de frais reportés reste attaché aux projets individuels.

Et en parlant de ces projets supérieurs à dix millions de dollars (10 M\$) je vais faire une inscription dans le compte spécifique. Dans le compte spécifique il y a une demande que le

Distributeur fait, il demande que les frais, les charges d'administration, les charges d'exploitation qui sont reliées à ses projets supérieurs à dix millions de dollars (10 M\$) ne soient pas limitées à cinq millions (5 M\$) comme la décision de la Régie qui disait que ces frais d'administration devraient être limités à cinq millions (5 M\$). Et le Distributeur nous dit, bien, pour ces projets-là, comme les charges d'administration sont liées aux projets, je demande une exemption de cette limite de six millions (6 M\$) fixée par la Régie.

Je suis d'accord avec la position du Distributeur que ces projets-là sont liés, que ces charges sont liées aux projets et que ça serait bon de leur donner l'exemption. D'autant plus qu'il me semble que quelque part il y a comme deux niveaux de décision. Il y a le projet présenté devant un autre banc qui accepte le projet peut-être le fait qu'il y ait des frais reportés. Et maintenant ces mêmes projets-là reviennent devant la Régie. Donc il faudrait quasiment s'assurer de maintenir une certaine uniformité de traitement entre les deux formations qui regardent ce projet-là, ces projets-là.

Coûts de distribution et service à la clientèle. Là je vais prendre un peu de temps pour parler de la formule paramétrique. Dans mon rapport, j'ai laissé entrevoir que, finalement, une formule paramétrique on ne touche pas à un élément de la formule paramétrique indépendamment des autres éléments.

Et en fait le Distributeur a dit dans sa preuve « Je vais suggérer, je vais proposer à la Régie de remonter à l'année, je pourrais dire, reconnue comme il l'appelle, pour fixer le point de départ de la formule paramétrique. Donc le Distributeur a touché à un élément de la formule. Et dans mon mémoire j'avais dit que si on touche à un élément, il faut revoir les autres éléments. Et en fait dans cette formule paramétrique-là l'élément qui fait le plus problème, l'élément qui est le plus ouvert, je pourrais dire, à la contestation c'est l'efficience. À quel niveau fixer l'efficience dans cette formule paramétrique-là?

L'UMQ a pensé qu'il y aurait cette ouverture-là de revoir la formule paramétrique dans son ensemble. Et en fait quand mon procureur a interrogé monsieur Stéphane Verret, il lui avait

posé la question à savoir : est-ce que cette volonté de remonter à l'année reconnue laissait entrevoir une révision plus globale de la formule paramétrique.

En fait monsieur Verret a répondu, et en fait le procureur mettait cette demande-là avec les propos de madame Courville qui disait le neuf (9) décembre à la page 137 des notes sténo :

Mais je vous dirais...

Là je cite madame Courville :

... le suivi des indicateurs que vous faites déjà, la formule paramétrique c'est toutes des bases sur lesquelles on va pouvoir construire quelque chose.

Ce n'était pas spécifique « on va pouvoir construire quelque chose », mais l'UMQ a pensé que ce « quelque chose » là aurait été un petit peu plus englobant. Et quand on a posé la question à monsieur Stéphane Verret, sa réponse a été, je pourrais dire, assez élégante. On lui avait demandé « Est-ce que, d'après vous, c'était un accord avec ce que votre présidente avait dit? ». Il a semblé comme mettre les rennes au cheval en disant, je vais vous citer directement sa réponse :

Pas nécessairement. Je pense que lorsque madame Courville parlait d'une forme de réglementation allégée, on faisait davantage référence à ce qu'elle a annoncé, l'ouverture de mettre en place un mécanisme de partage. C'était cet aspect-là de la proposition qui était visé.

9 h 14

Si je lis entre les lignes, monsieur Stéphane Verret voulait dire « écoutez, on va avoir le partage, mais peut-être que la formule va rester à peu près comme elle est, comme vous la connaissez. On ne touchera pas bien gros à cette formule-là ». Donc, il y avait comme une espèce de dichotomie entre le message envoyé par la Présidente et la réponse de monsieur Stéphane Verret. Mais, ceci étant dit, on peut dire que quel que soit le point de départ, il faut encore se pencher sur le niveau d'efficacité. Et cette année, le Distributeur a présenté un efficacité de un pour cent (1 %).

Le directeur quand... mon procureur a interrogé le directeur. Non, ce n'est pas mon procureur, excusez, c'est le procureur de la Régie qui a interrogé le directeur lui disant « qu'est-ce

que vous pensez de la position de l'UMQ et de la position d'un autre intervenant qui disent que le facteur d'efficience aurait dû être haussé ». Dans le cas de l'UMQ, c'était un point vingt-cinq (1,25 %) et dans le cas de l'autre intervenant, c'était un point six (1,6 %).

Là encore, la réponse de monsieur Stéphane Verret a été élégante. Il n'a pas dit que les intervenants étaient tombés sur la tête, mais il a laissé entendre que le Distributeur, c'est une cible importante pour le Distributeur. Bon.

Je comprends qu'il ne pouvait pas se tirer dans le pied et dire que le un pour cent (1 %) était une cible trop basse là, mais de là il défendait sa preuve. Je n'en attendais pas moins de monsieur Stéphane, sauf que dans le témoignage de madame Courville, il y avait là encore une ouverture plus grande que celle préconisée par monsieur Verret.

Madame Courville disait, dans les notes sténos en date du treize (13) décembre, à la page 90 « Bien là, je pense que je vous dirais que nous avons tous les incitatifs possibles pour les dépasser ». Ce que tout le monde souhaite, je veux dire, c'est qu'on veut... c'est que le Distributeur

excède sa performance à tous les points de vue, excède au niveau de la qualité du service qu'il fournit à ses clients, gère ses budgets de façon précise au niveau des coûts. Et entre choisir d'augmenter son budget et le dépasser, je choisirais toujours « dépasser son budget ». Ça, c'est sûr, sûr, sûr.

Bon. Je pense qu'il y a comme un petit problème avec le terme, ce n'est pas vraiment « dépasser son budget », c'est comme entre dépasser son budget et réduire le budget pour arriver comme avec un, ouvrir les guillemets, un « trop-perçu » là, il choisirait toujours d'arriver moins que les coûts présentés à la Régie.

Donc, c'est dire que dans la réponse de madame Courville, il y avait cette volonté-là que, finalement, même si on vous présente un pour cent (1 %) là, nous autres là, on est focussé pour dépasser le budget présenté, pas pour dépasser le budget, c'est un mauvais terme là, pour arriver en bas du budget présenté. C'est-à-dire il y a comme une espèce d'efficience qui n'a pas été révélée par le Distributeur.

La prestation globale de l'UMQ, c'est un peu finalement, on peut augmenter facilement le

facteur d'efficience à un point vingt-cinq (1,25 %) et en fait je pense que l'UMQ a été plutôt conservatrice à un point vingt-cinq (1,25 %), mais je pourrais dire que c'était la zone de confort de l'UMQ que le facteur d'efficience soit augmenté à un point vingt-cinq (1,25 %).

Bon. Là je vais passer rapidement en revue deux ou trois positions. Le rehaussement de la provision pour mauvaises créances, ça, c'est plus, je pourrais dire, un suivi des autres positions que l'UMQ a prises dans les causes antérieures. On avait demandé dans l'autre dossier tarifaire que la cible... le rehaussement de la provision pour mauvaises créances soit fixé à seize millions (16 M\$). On remet ça sur la table.

Programme visant la subtilisation d'énergie, je pense qu'on peut augmenter les revenus qu'on a atteints à trois point huit millions de dollars (3,8 M\$). Quant aux services professionnels, ils sont fondamentalement surévalués, de l'avis de l'UMQ. Je pense qu'un montant qui tourne autour de trente-trois millions (33 M\$) au titre de services professionnels pourrait [être reconnu au Distributeur et il pourrait confortablement s'acquitter de ses

R-3776-2011
19 décembre 2011

- 22 -

PANEL UMQ
Interrogatoire
Me Steve Cadrin

obligations et rendre le service à la clientèle.

Ça termine pour l'instant ma présentation dans l'attente de vos questions. Et si jamais je ne prends plus la parole, j'en profite pour vous souhaiter de Joyeuses Fêtes.

M. MARCEL PAUL RAYMOND :

R. Merci. Madame la Présidente, Mesdames les Régisseurs, bonjour. Au cours de la présentation, les recommandations qui sont dans le mémoire numéro 2 de l'UMQ vont apparaître à l'écran, ça ne veut pas dire que je vais les lire, mais elles sont là un peu comme une toile de fond, autant au sens propre qu'au sens figuré. Je vais commencer par la prévision des ventes à Rio Tinto Alcan.

Alors, la faible hydraulicité que Rio Tinto Alcan a vécue en deux mille dix (2010) a apporté certains enjeux particuliers dans la gestion des approvisionnements du Distributeur. Alors, on peut se référer à la pièce B-022, HQD-5, Document 1, à la page 15, et je vais vous lire les lignes 5 à 9 pour bien situer notre recommandation. Alors :

Cette demande plus forte en été provient essentiellement du secteur résidentiel et d'une demande additionnelle de Rio Tinto Alcan qui

R-3776-2011
19 décembre 2011

- 23 -

PANEL UMQ
Interrogatoire
Me Steve Cadrin

faisait face à une faible hydraulicité sur son réseau. Cette situation amenant un risque de dépassement horaire élevé, le Distributeur a dû recourir davantage aux marchés de court terme pendant la période d'août à octobre.

Dans notre mémoire, nous avons recommandé que le Distributeur mette à jour, de façon plus régulière, ses prévisions de vente d'électricité Alcan en fonction de la situation hydraulique du client Rio Tinto Alcan et j'aimerais vous illustrer tout ça avec un exemple. C'est un exemple qui est tiré, vous voyez la référence, c'est la référence qui apparaît à la page 9 du mémoire numéro 2 de l'UMQ.
9 h 20

C'est en fait c'est la note de bas de page numéro 9 qui vous réfère à une librairie de documents de Rio Tinto Alcan qui est une publication qui est publiée quatre, cinq, six fois par année qui explique au grand public la situation hydraulique de Rio Tinto Alcan.

J'ai extrait de cette référence un document en particulier qui comme vous voyez en haut porte comme numéro 04-2010. Donc c'est un document qui a

été publié non pas à la fin de l'année deux mille dix (2010), mais en avril deux mille dix (2010).

Et j'ai extrait de ce document si vous le consultez vous verrez il y a tout plein d'explications, il y a peut-être huit à dix pages sur ce que Rio Tinto Alcan a vécu à l'hiver deux mille dix (2010).

Et un graphique qui m'intéresse particulièrement cet histogramme qu'on voit ici. Alors qui nous montre le volume, le volume de crues printanières deux mille dix (2010) que Rio Tinto Alcan prévoyait quand il a émis ce document ici en avril deux mille dix (2010) et il prévoyait que ça serait le quatrième plus bas dans l'histoire des mesures qu'ils ont, qui datent d'un certain temps déjà.

Alors, je vous rappelle qu'ici le bâtonnet en jaune ce n'est pas la valeur en fin d'année deux mille dix (2010), mais c'est la valeur connue déjà par Rio Tinto Alcan quand ils ont publié ce document en avril.

Alors, on peut penser qu'il connaissait la situation un peu avant de publier ce document-là, parce que si vous lisez le document vous verrez que comme la plupart des producteurs hydroélectriques

dans le monde qui ont, font affaire avec de la neige.

Alors, Alcan fait régulièrement pendant l'hiver des relevés de neige. Elle évalue ses stocks de neige pour voir comment, comment va se présenter sa crue et on sait que sa crue est une forte partie de ses apports d'eau annuels.

Alors, on voit que déjà tôt dans l'année Alcan prévoyait une faible hydraulité. On peut se poser la question aussi bien deux mille sept (2007) semble une année faible. Alors, si on va voir dans le fond dans le dossier du Distributeur de l'époque et je référerais dans le dossier R-3644-2007, HQD-2, Document 1, à la page 8.

Où encore une fois le Distributeur nous dit que :

Du côté des contrats spéciaux il y avait un écart positif de trois cent quatre-vingt-douze gigawattheures (392 GWh) qui s'expliquait essentiellement par des besoins accrus du client Alcan en raison de moins bonnes conditions hydrauliques qu'anticipées.

Or, ce que je vous dis aujourd'hui c'est que on savait déjà très tôt dans l'année que la

situation hydraulique de Rio Tinto Alcan était pour être problématique et cette information aurait pu permettre au Distributeur de prévoir plus tôt les besoins de Rio Tinto Alcan et de réagir plus vite.

Alors que l'on voit que dans la citation que j'ai lue tantôt ils avaient commencé à s'ajuster plus au mois d'août. On sait, on se souvient qu'au mois de juillet la ministre de l'époque avait demandé à Hydro-Québec d'alimenter Alcan parce qu'il avait une faible hydraulité.

Et je vous rappelle que Rio Tinto Alcan ne peut s'approvisionner qu'auprès d'Hydro-Québec, le Distributeur ou Hydro-Québec Production possiblement.

Et donc, comme je vous ai dit, déjà au mois d'avril et possiblement avant Rio Tinto Alcan prévoyait une situation difficile et je peux penser que le Distributeur a de meilleures connexions que moi auprès de Rio Tinto Alcan et que probablement que l'information... avant qu'on puisse avoir l'information au grand public.

Maintenant passons aux transactions financières. Je vous amène au document B-0077, HQD-14, Document 11, à la page 5, la réponse 2.3 et je lis la citation :

Le Distributeur rappelle que la baisse des besoins observée au cours des dernières années sur l'horizon 2011-2027 est telle qu'il ne peut plus différer d'énergie en 2012 et espérer la reprendre avant la fin des conventions.

Je m'attarde sur l'expression « elle ne peut plus », qui suggère une impossibilité. Et le Distributeur le dit autrement dans les notes sténographiques du douze (12) décembre deux mille onze (2011) à la page 113 en disant ceci :

Et c'est exactement la situation à laquelle on se retrouve avec les contrats d'énergie différée où on regarde notre position aujourd'hui et on se dit c'est une décision que l'on ne peut plus remettre, c'est : il faut la prendre aujourd'hui.

Alors, je me pose la question : est-ce vraiment une impossibilité de différer l'énergie en deux mille douze (2012) ou c'est un choix que le Distributeur a? Et je vous signale que la nuance est importante parce que si c'est une impossibilité, la solution

est facile.

On dit c'est la seule solution qu'on a, on n'a pas le choix, on doit ne pas différer d'énergie cette année et procéder à des transactions financières. Mais si c'est un choix ça devient un petit peu plus compliqué.

Ça multiplie le nombre de solutions possibles et je vais vous montrer avec un exemple et ça rend plus complexe la recherche de la justification de la meilleure solution, mais je vous sou mets que c'est possible de le faire, il y a des techniques qui existent.

Mais le Distributeur ne nous a pas démontré que c'était le meilleur choix et nous ne pensons pas que ce soit quelque chose d'impossible, c'est-à-dire qu'il n'y a pas d'autre possibilité que de choisir, en deux mille douze (2012), de ne pas différer une quantité d'énergie.

(9 h 27)

Alors voyons un peu avec un tableau qui nous a été fourni par le Distributeur à la pièce ici B-0066. Et je reviens à votre exemple de l'élastique, Madame la Présidente. Alors si on regarde ici les chiffres, on voit qu'il y a un petit « 0 » ici en deux mille douze (2012) vis-à-

vis la ligne « Total différé ». Donc ça illustre le fait que le Distributeur a choisi de ne pas différer d'énergie en deux mille douze (2012). Et ce qui lui arrive ici avec un solde en fin deux mille vingt-sept (2027), en fait je pense c'est la fin février deux mille vingt-sept (2027), on peut dire que c'est pratiquement zéro. Alors s'il n'y avait pas eu un zéro ici en deux mille douze (2012) mais un deux térawattheures environ, bien c'est ce que le Distributeur nous dit, on aurait fini avec un solde de deux térawattheures.

Maintenant je vous dis que l'élastique a encore de la course, une course possible, il y a encore de la place. Parce que si je regarde ici, bien il y a moins deux, moins deux, et caetera. Je ne vous les listerai pas tous. Alors vous voyez qu'il y a toute une quantité d'énergie différée qui s'en va jusqu'en deux mille vingt-six (2026). Alors si on additionne tous ces chiffres-là, c'est ce qui est dans le mémoire, ça donne un peu plus de vingt-cinq térawattheures (25 TWh).

Alors, ce que je soumets c'est que le petit zéro qui est là, bien il aurait pu être n'importe où sur cette ligne-là. Il aurait pu être en deux mille vingt-six (2026) par exemple ou n'importe

qu'elle de ces lignes-là. Ou même le deux térawattheures aurait pu être réparti différemment selon un million de possibilités différentes. Ce qui amène un nombre de solutions beaucoup plus grand que seulement le faire en deux mille douze (2012) et ce qui amène le besoin d'utiliser des techniques un peu plus sophistiquées.

J'aimerais ouvrir une parenthèse ici parce que ça c'est tout ce que je dis là, la marge de manoeuvre sur l'élastique d'après moi elle est encore plus grande. Il y a un autre petit bout d'élastique. C'est qu'ici dans l'entente, autant l'entente, le contrat de base avec le Producteur que le contrat cyclable, bien dans chacune des ententes il y a un article, l'article 2.2.8 qui explique en gros qu'on peut finir avec un solde plus grand. Si on finit avec un solde plus grand, bien deux choses peuvent se passer, soit que le Producteur va, le fournisseur qui est le Producteur va consentir à acheter ce solde-là à des formules qui ressemblent beaucoup à celles des transactions financières. Et aussi sinon, si le Producteur, pour des raisons qu'il aura, ne veut pas prendre cette énergie, bien il peut la retourner l'année suivante au Distributeur selon certaines modalités.

Et puis si vous regardez le document, bien c'est deux pages au complet dans le fond dans le contrat qui ont été ajoutées en deux mille dix (2010). Et puis, comme je me dis, bien il y a des gens qui ont mis beaucoup d'heures à faire ces clauses-là et à prévoir cette option-là. Et le Distributeur nous dit souvent, bien, ce n'est pas dans l'esprit de ces ententes-là. Alors, je me demande un peu pourquoi ils ont fait ces belles clauses-là qui, à mon avis, sont très utiles. Et aussi le Distributeur nous dit quand il signe une entente, bien, le prix est fonction de l'ensemble de toutes les options qui existent. Donc, on peut penser qu'il a payé pour avoir cette option-là et maintenant il nous dit, bien, l'esprit de l'entente est de ne pas s'en servir. Alors, ça m'étonne un petit peu.

J'ai négocié et administré un certain nombre d'ententes d'achat et de vente d'approvisionnement en énergie dans ma carrière et puis je n'ai jamais vu ça qu'on a une clause ici qui est très bien faite techniquement et qu'une des parties dit « Bien, l'esprit c'est de ne pas s'en servir ». Alors, ça, ça m'étonne un petit peu.

Donc, si on revient, si on ferme la

parenthèse. On a quand même une certaine flexibilité dans l'utilisation de ce vingt-cinq térawattheures (25 Twh) d'énergie que l'on pourra décider de ne pas différer un peu plus tard.

Juste pour regarder un petit peu, illustrer comment les transactions financières ont fonctionné, fonctionnent ou sont prévues de fonctionner en deux mille douze (2012). Encore là c'est extrait du document B-0066 du Distributeur.

Alors, rapidement, le prix de la transaction financière dépend des prix sur la zone New York, la zone M. Et pour l'exemple que je veux montrer ici, il y a un prix moyen en deux mille douze (2012) qui est prévu à quarante-deux virgule vingt-sept dollars (42,27 \$) du mégawattheure. Je ne remettrai pas en question les prix, seulement la méthode. Alors, ce quarante-deux virgule vingt-sept (42,27 \$) c'est la suite du tableau ici qui est la même référence. Alors que M-5, M-6, M-7 il a déjà été discuté dans d'autres dossiers. Alors, on voit que le prix dans le fond c'est une espèce de différence entre le prix de référence de New York et le prix d'énergie du contrat de base qui fait que le montant prévu est de dix-sept virgule trois millions (17,3 M\$). Si le montant de la référence

augmentait, bien, le prix serait un peu moins cher et vice versa.

J'ai fait un petit exercice toujours basé sur les informations qu'on avait. Alors, le contrat de base, le même quarante-quatre et soixante-douze (44,72 \$), si on regarde d'ici deux mille vingt-deux (2022). Pourquoi je me suis arrêté en deux mille vingt-deux (2022), bien parce que le Distributeur nous fournissait ses données de New York seulement jusqu'en deux mille vingt-deux (2022), mais ça illustre quand même mon propos. Donc, ici on a une augmentation de deux pour cent (2 %) qui est l'augmentation prévue dans l'entente en question du contrat de base. Alors, c'est simplement une augmentation de deux pour cent (2 %). Et les prix sur New York dans la zone M sont bien établis dans la pièce B-0074 au tableau 23.2-1. Alors, j'ai extrait ces chiffres-là et on voit que l'écart, bien l'écart va en diminuant et donc favoriserait la transaction financière qui se ferait potentiellement en deux mille vingt-deux (2022). Bien, elle serait plus intéressante que celle qui se ferait en deux mille douze (2012) parce que l'écart entre ces deux prix-là, même l'écart deviendrait négatif ici, ce qui est à

R-3776-2011
19 décembre 2011

- 34 -

PANEL UMQ
Interrogatoire
Me Steve Cadrin

l'avantage, qui serait à l'avantage du
Distributeur.

Et, je ne pense pas que c'est spéculer que
d'utiliser les prévisions qui sont faites par le
Distributeur et de prendre une décision basée sur
ces chiffres-là qui montrent que de différer ou de
ne pas différer plus tard pourrait être avantageux
vu d'aujourd'hui avec une vue déterministe comme le
Distributeur recommande. Ce n'est pas
nécessairement ce que je recommande, mais c'est ce
que lui utilise comme vue, une vue déterministe.

9 h 33

Par contre, même si le Distributeur utilise
une approche déterministe, il est conscient qu'il y
a des aléas sur la demande et sur l'offre. Et en
lisant les notes sténographiques du douze (12)
décembre deux mille onze (2011), entre les pages
108 et 111, bien, on voit qu'il y a une discussion
sur les aléas de l'offre notamment. Et qu'on
convient tous que d'ici deux mille vingt-sept
(2027), la réalité est hautement incertaine.

Mais, quand même, si on revient à la
réponse 2.3 de la référence B-077, HQD-14, Document
11, page 5, que j'ai mentionné tantôt, alors je
cite un autre passage du Distributeur qui dit :

[...] Considérant l'incertitude au niveau de l'évolution de la demande et de l'offre, le Distributeur minimise ses risques en revendant ces surplus dès maintenant. [...]

Alors, encore là, il y a une approche déterministe, mais il y a des considérations de risques, bon, qui dit « ça se peut qu'il y ait des cas qui vont m'amener à regretter de faire telle ou telle chose ».

Et, évidemment, bien, on ne le sait pas parce qu'il ne nous l'a pas dit, c'est quoi les impacts monétaires de ces risques-là et comment nous démontre-t-il qu'il minimise cet impact, bien, on ne l'a pas cette démonstration-là.

Pourquoi juge-t-il préférable de ne pas différer en deux mille douze (2012), en faisant des transactions financières et pourquoi ne pas le faire plus tard? Bien, encore là, on n'a pas de démonstration de cette stratégie-là. C'est peut-être une bonne idée en fonction des risques, je ne le sais pas.

Quand on était l'année dernière et on avait vingt-sept térawattheures (27 TWh) de plus, là mettons qu'on a... notre élastique, moi, je

prétends qu'il est à vingt-cinq (25 TWh), donc il est à vingt-cinq (25 TWh) plus vingt-sept (27 TWh), cinquante-deux (52 TWh). Bien là, selon le Distributeur, ce n'était pas une bonne idée de ne pas différer et maintenant c'est une bonne idée.

Alors, peut-être qu'entre les deux, la différence fait que c'est une bonne idée, mais je n'ai pas de démonstration, le Distributeur ne nous fournit pas de démonstration pourquoi ce changement-là a fait changer la stratégie optimale. Et ça, malgré... la démonstration, on ne l'a pas, malgré la demande de la Régie au paragraphe 181 de la décision D-2011-162 qui demandait une forme de démonstration.

Pour conclure là-dessus, bien, les aléas, ça se modélise et les démonstrations peuvent être faite avec des techniques appropriées qu'on a déjà parlé dans d'autres dossiers. Il existe des façons connues, même très connues. Et dans le mémoire numéro 2 de l'UMQ, vous verrez qu'il y a une référence à ce que BC Hydro fait, donc BC Hydro a un chapitre complet qui explique, dans leur « long term approvisionnement plan » là, dans leur plan d'approvisionnement qui est une référence dans le document qui explique vraiment comment ils tiennent

compte de l'incertitude sur les paramètres de l'offre et de la demande.

Et en passant, avec un bon modèle d'optimisation en avenir stochastique sur une période comme ici, d'ici à deux mille vingt-sept (2027), bien, une des beautés de ces modèles-là, c'est qu'ils fournissent automatiquement des valeurs marginales qui nous permettent d'avoir des coûts évités un peu plus alignés sur toutes les possibilités qu'a le Distributeur. Actuellement, les coût évités en énergie sont basés sur soit de l'achat-revente à court terme ou l'éolien à long terme. Mais, je vous soumets que, entre les deux, le Distributeur a d'autres options qui sont les déplacements... les achats auprès de TCE et aussi les déplacements de l'énergie différée dans le temps. Alors, un modèle qui tiendrait compte de tous ces éléments-là, avec toutes les incertitudes possibles, pourrait facilement donner des coûts évités qui, à notre avis, serait beaucoup plus près des bons signaux de prix pour faire, entre autres, les économies d'énergie.

Je vous ai parlé de l'horizon multiannuel, donc il y a des choix qui se font sur l'horizon multiannuel, des arbitrages qui se font.

Maintenant, je vais m'amener plus vers l'horizon annuel où là aussi il y a des choix, il y a des arbitrages qui se font à tous les jours et même possiblement plusieurs fois par jour.

Et si vous regardez dans le dossier, bien, les approvisionnements postpatrimoniaux augmentent à chaque année depuis trois, quatre ans, et on est maintenant à six cent cinquante-cinq millions (655 M\$), d'où l'importance d'aller chercher une certaine optimisation de ce montant-là, un, deux ou trois pour cent (1 %-2 %-3 %) de ce montant-là commence à être très intéressant. Et je vous amène à une réponse à une DDR de l'UMQ, donc la référence, c'est notre DDR numéro 2, la pièce B-0079, HQD-14, document 12.2, aux pages 15 et 16, la réponse 7.2. Je ne vous lirai pas la réponse, mais ça explique, de façon sommaire, la méthode qui sera utilisée par le Distributeur dans ses opérations quotidiennes, à partir du premier (1er) janvier deux mille douze (2012), pour déterminer les diverses décisions horaires qu'il doit prendre.

Pourquoi j'ai dit « à partir du premier (1er) janvier deux mille douze (2012) »? Parce qu'il y a comme un nouveau joueur qui arrive dans... chez le Distributeur, c'est l'entente

globale de modulation, si jamais elle est approuvée. Et puis, bien, il y a une décision de plus qu'il doit prendre à toutes les heures, c'est sur les retraits. Alors, je n'entrerai pas dans le détail de l'entente, mais il y a une décision de plus, c'est : quels sont les retraits qu'on devra faire dans trente-deux (32) à cinquante-six (56) heures là, la journée qui suit... qui suit le lendemain, le surlendemain.

Et si je me... Quand je lis la réponse à notre demande 7.2, le Distributeur indique que sa stratégie vise à maximiser l'utilisation de l'électricité patrimoniale. Quand je lis ça, bien, ça suppose que cet objectif est équivalent à minimiser les coûts annuels.

9 h 40

Je vous soumetts que cette équivalence elle n'est pas démontrée et nous ne sommes pas du tout convaincus que c'est équivalent. Autrement dit de minimiser, maximiser l'utilisation de l'électricité patrimoniale ce n'est pas démontré que c'est équivalent à minimiser les coûts annuels.

Surtout avec la venue de l'entente globale de modulation où il y a de nouvelles décisions qui doivent être prises et il y a des nouveaux coûts

qui rentrent en jeu dans la décision.

Par exemple le sept dollars (7 \$) du mégawattheure pour la modulation dans l'entente globale de modulation, encore là je ne reviendrai pas là-dessus, mais c'est comme un élément nouveau qui s'ajoute à l'équation qu'on doit optimiser.

Et nous vous soumettons qu'on pourrait montrer deux solutions qui maximiseraient l'utilisation de l'électricité patrimoniale, mais ces deux solutions-là n'auraient pas le même coût à cause notamment des coûts de modulation.

Rapidement je vous illustre cet exemple-là. Dans les divers cas qui nous ont été montrés dans le dossier R-3775-2011 et surtout dans des cas de climatologie froide en deux mille douze (2012), on pourrait avoir pour un même cas des solutions équivalentes en termes d'électricité patrimoniale.

Mais où les coûts de modulation seraient différents dépendant du moment où on décide d'arrêter de faire des retraits et qu'on commence à faire des achats de court terme.

Dit autrement, si on regarde quelques scénarios qui nous ont été fournis dans le dossier R-3775, on voit que le Distributeur prend des retraits tant qu'il peut en prendre, tant qu'il en

a besoin pendant l'hiver puis il se rend compte à un moment donné qu'il en a trop pris parce qu'il n'y aura pas d'ajouts pour compenser et puis il se met à faire des achats.

Alors s'il avait commencé à faire ses achats un peu plus tôt, ça aurait été le même, probablement l'équivalent en termes d'achat d'électricité patrimoniale, sauf que pendant cette période-là où il a continué à faire des retraits, bien il a payé le sept dollars (7 \$) du mégawattheure pour les retraits. Ce qu'il n'aurait pas payé s'il avait commencé un peu plus tôt à faire ses achats court terme.

Donc, c'est un exemple que je vous donne très rapidement. On pourrait le démontrer mathématiquement s'il le faut qui montre que deux situations, deux solutions équivalentes en termes d'électricité patrimoniale n'amènent pas aux mêmes coûts totaux.

Ensuite en supposant que le bon objectif ça serait de maximiser l'utilisation de l'électricité patrimoniale. Ce n'est pas ce que je dis, mais en supposant que ça l'était. Bien il n'y a pas de démonstration dans les réponses qui nous ont été données que c'est le cas, que la méthode utilisée

par le Distributeur le démontre, le fasse.

Et évidemment il n'y a pas de démonstration que les coûts sont minimisés. Et si c'était le cas que les coûts n'étaient pas minimisés, donc ce n'est pas seulement un report de frais d'une année à l'autre, c'est vraiment, c'est que les approvisionnements seraient trop élevées de façon récurrente année après année.

On a invité le Distributeur à nous démontrer que son approche était optimale et puis ça n'a pas, moi je n'ai pas vu de démonstration. Normalement, quand on pose ce genre de question-là, les gens nous disent on a utilisé telle, telle, telle technique et ça répond à la question, mais dans ce cas-ci ce n'est pas le cas.

Une façon qu'on a proposée aussi à la Régie c'est que si le Distributeur n'est pas en mesure de démontrer par ses moyens qu'il optimise vraiment l'approvisionnement, mais on propose un indicateur. Donc, si on ne peut pas le démontrer avant, mais on peut le mesure après.

Alors, si vous lisez le mémoire c'est écrit donc un indicateur après coup qui nous dirait sachant ce qu'on sait aujourd'hui, donc, sachant ce qu'on sait après l'année, est-ce qu'on aurait pu

faire mieux.

Évidemment il n'y a personne qui va arriver à cent pour cent (100 %) entre ce qu'il aurait pu faire et ce qu'il a fait, mais si quelqu'un arrive à quatre-vingt-dix-neuf pour cent (99 %) on va dire le un pour cent (1 %) qui reste c'est tout ce qu'il nous reste comme améliorations c'est fantastique.

Mais si on arrive à soixante-quinze pour cent (75 %) bien peut-être que le dernier vingt-cinq pour cent (25 %) je dis ça comme exemple qui correspond dans ce cas-ci peut-être à cent millions (100 M) là. Bien, il y a moyen d'aller chercher un pourcentage de ce pourcentage-là et il y a des façons de le faire.

Alors un indicateur comme ça bien pourrait nous rassurer tout le monde et puis même la beauté de ça c'est qu'on peut aller dans le passé puis mesurer ces choses-là. Alors, c'est des choses qui existent, qui se font ailleurs aussi.

Si on va maintenant un sujet assez connexe, l'entente globale de modulation et son impact sur le présent dossier. Alors, d'une part les coûts des services complémentaires sont surestimés dans le présent dossier qui, on parle de trois millions de dollars (3 M\$) dans la pièce B-022, HQD-5, Document

1, page 13.

Par contre, le Distributeur nous explique que ces négociations-là n'étaient pas terminées au moment de publier la cause présente. Mais je vous rappelle que le un point trois millions (1,3 M), donc, c'est un point trois millions (1,3 M) qui est dans l'entente globale de modulation et non trois était connu au quatorze (14) juillet parce que c'est la date à laquelle l'entente a été signée, l'entente globale de modulation.

Et le dossier actuel a été, a été publié le premier (1er) août. Alors peu importe ce que je vous signale dans le fond, c'est qu'il pourrait y avoir une réduction de ce, de un point sept millions (1,7 M) dans le présent dossier dans le coût des services complémentaires.

Donc, autre chose qui était, bon dans ce cas ici, c'est-à-dire les coûts de services complémentaires étant surestimés, mais aussi les gains qui ont été, si on veut, transportés dans le présent dossier, on voit qu'ils ont été sous-estimés.

Souvenez-vous qu'un gain de moins... de quatre virgule deux millions (4,2 M) qui apparaît dans le dossier actuel et le Distributeur a admis

que ce gain-là serait bonifié par la gestion opérationnelle et que cette bonification-là n'est pas comptée dans le présent dossier.

Et ça apparaît aux notes sténographiques du douze (12) décembre deux mille onze (2011) aux pages 141 et 142. Et, mais il est aussi mentionné à la même référence donc aux mêmes notes sténographiques et répété à la page 144 qu'aussi l'aléa de la prévision éolienne à court terme dans l'entente globale de modulation elle aussi avait des bénéfices qu'il ne peut quantifier et qu'il doit vivre au moins un an avec l'entente. Donc, il dit, je ne peux pas quantifier ça, je dois attendre de voir ce qui se passe. Mais je vous soumetts qu'il existe bien des techniques pour le savoir en avance. Et c'est une utilisation appropriée des méthodes de simulation. On a toujours le choix d'attendre de voir ce qui se passe ou de faire des simulations. Avec les ordinateurs, aujourd'hui, on peut faire des millions de simulations qui vont nous dire à l'avance plein de choses sur ce qui peut se passer.

9 h 47

Le Distributeur en a fait une simulation que j'appellerais simplifiée. Et il existe une

méthode un peu plus musclée. C'est-à-dire que le Distributeur a fait une simulation et il admet lui-même qu'il n'a pas vraiment simulé la gestion opérationnelle sur plusieurs scénarios, comme il le fait déjà dans sa gestion à tous les jours.

Alors, ça, ça peut facilement se faire dans un simulateur qu'on fait à l'avance qui, un simulateur, bien, à chaque heure, on génère de nouveaux aléas d'offres et de demandes et on réoptimise en reproduisant le modèle qui est utilisé par le Distributeur dans sa gestion opérationnelle. En d'autres mots, c'est comme dans un modèle de simulation. On imbrique un modèle, je ne sais pas si c'est un modèle d'optimisation, parce qu'on ne l'a pas dit, mais on imbrique un modèle de prise de décision et on peut facilement savoir à l'avance plein d'informations sur ce qui va se passer.

Et si on n'a pas cette évaluation-là de l'entente globale de modulation, bien, encore là, si on n'évalue pas ces gains-là, bien, on aura toujours des sous-estimations dans les causes tarifaires et, ça, pour tout l'ensemble, pour la période de l'entente globale de modulation actuelle et les autres qui suivront.

Alors, les coûts évités en puissance. C'est un sujet qui a été discuté longuement au cours de cette audience. Alors, j'aurai d'autres remarques à faire là-dessus. Alors, on a posé des questions, on a présenté ce tableau-là dans notre mémoire numéro 2 à la page 31. Vous voyez la référence ici au bas. Et c'est un document qui était issu de la cause R-3775-2011. Encore là dont vous avez la référence ici.

Rapidement, on a les prix de l'encan UCAP New York, ROS pour « Rest of states », les montants ici. Et on a les prix moyens que le Distributeur a payés pour ses achats de puissance à court terme depuis deux mille six (2006), depuis l'hiver deux mille six (2006). Et le Distributeur nous dit que c'est plus grand que... les prix qu'il paie, c'est plus grand que les prix de New York qu'il nous a fournis ici. Et même, je cite « souvent trois fois le prix ». Ça, c'est ce que le Distributeur nous a dit le douze (12) décembre deux mille onze (2011). On le voit aux notes sténographiques à la page 133.

Alors, quand je regarde les documents qu'il nous a fournis, bien, le trois fois qui apparaît souvent, selon ses dires, bien, il apparaît ici en janvier et février deux mille six (2006). Mais

c'est la seule fois que je vois trois fois. Donc, c'est sûr que ce n'est pas ma définition de « souvent ». C'est un peu moins souvent. Mais aussi, et puis ça peut arriver même que le prix, comme ici, en janvier deux mille dix (2010), que le Distributeur a payé moins cher que l'encan mensuel de New York.

Et je m'intéresse surtout aux dernières années parce que les situations de surplus chez les réseaux voisins se sont vraiment concrétisées plus au cours des dernières années. Et on voit que les prix que le Distributeur a payés pour la puissance qu'il a obtenue, par exemple, quatre cents mégawatts (400 MW) en janvier deux mille onze (2011) à soixante-seize sous (,76 ¢), le prix de New York étant de cinquante sous (,50 ¢). Alors, ce n'est pas tellement élevé et ce n'est pas tellement plus élevé que les prix de New York.

Et le Distributeur a répété plusieurs fois que, selon lui, le prix de New York n'était pas vraiment représentatif. Mais il base son coût évité, du moins jusqu'à l'hiver deux mille treize, deux mille quatorze (2013-2014), en puissance, sur un montant qui correspond au coût des transactions de court terme pour des approvisionnements en

puissance garantie pour la saison hivernale dans le marché de New York. Ça, c'est dans la preuve à la pièce B-016 (HQD-2, Document 4) page 6. On peut se questionner sur ce double discours. Donc, si New York n'est pas représentatif, pourquoi l'utilise-t-on pour représenter nos coûts évités?

Mais pour vous rassurer, les tableaux qu'on a préparés dans notre mémoire utilisent vraiment les prix qui ont été payés par le Distributeur, c'est-à-dire quatre-vingts sous (,80 ¢) ici en janvier deux mille onze (2011), et caetera. Ce qui fait qu'on est arrivé à notre recommandation pour... bien, je vais y revenir, là, mais sur un prix de un dollar et vingt-cinq (1,25 \$). Mais je vais y revenir.

Un autre élément, c'est que, souvent, le Distributeur nous indique que... Bien, lui, il va dire le coût, par exemple, c'est deux dollars cinquante (2,50 \$) par mois, deux dollars cinquante (2,50 \$) US du kilowatt/mois. Et il dit, bien, si je multiplie ça par quatre, ça donne dix dollars (10 \$) du kilowatt/an. Sauf que, ici, bien, vous voyez que c'est normalement, et puis c'est depuis deux mille six (2006), quand il a besoin de puissance à la pointe, c'est janvier qui a

normalement les achats les plus élevés et février un petit peu moins. Mais il n'y a pas de décembre ni de mars.

Dans un autre dossier, le Distributeur nous a dit, bien, il manque peut-être des chiffres en mars deux mille six (2006) et on est allé voir. À sa suggestion, on est allé faire nos devoirs. Et puis avec les rapports annuels et l'information des causes tarifaires précédentes, on peut voir combien il y a eu d'achats totaux court terme et combien il y a eu de puissance interruptible, électricité interruptible, pardon. Pourquoi l'électricité interruptible? Parce que souvent les achats court terme et puissance électricité interruptible sont dans le même montant.

9 h 54

Alors, on a regardé tout ça. Et s'il y a eu d'autre chose que ces achats-là, bien, je peux vous dire que c'est très petit parce que les montants qu'on a trouvés correspondaient à ces montants-là. D'ailleurs, le tableau 7 de la pièce B-022 (HQD-5, Document 1) à la page 16 montre une électricité interruptible de sept virgule trois millions de dollars (7,3 M\$) pour deux mille dix (2010). Et le Distributeur n'a pas pu nous répondre sur ce

chiffre-là qui correspondait en tout point au montant d'achat de court terme plus l'électricité interruptible. Donc, les deux chiffres étaient sept point trois (7,3).

Et puis en faisant nos recherches, bien, on a trouvé que l'électricité interruptible, en réalité, ce n'est pas sept point trois (7,3), mais c'est six virgule sept millions (6,7 M\$) si vous allez voir dans le rapport annuel deux mille dix (2010).

Dans le présent dossier aussi, le Distributeur, le Distributeur nous montre en réponse à notre demande de renseignements numéro 2, soit la pièce B-0078 (HQD-14, Document 12.2) à la page 18 au tableau R-8.1. Alors, il nous dit que, pour l'hiver qui s'en vient, qui va commencer d'ici quelques jours, il prévoyait se procurer quatre-vingt-dix mégawatts (90 MW) sur le marché court terme. Et il prévoyait le faire à un coût de zéro virgule cinq millions de dollars (0,5 M\$).

Dépendant où je place ma deuxième décimale, ça va varier entre donc cinq cent mille dollars (500 000 \$) divisé par quatre-vingt-dix mégawatts (90 MW), bien, ça va donner entre cinq et six dollars du kilowatt hiver. Et le Distributeur

R-3776-2011
19 décembre 2011

- 52 -

PANEL UMQ
Interrogatoire
Me Steve Cadrin

disons ne reconnaissait pas le chiffre, mais c'est tout simplement une division.

(9 h 55)

Entre cinq (5 \$) et six dollars (6 \$) du kilowatt/hiver.

Et le Distributeur, disons, ne reconnaissait pas le chiffre, mais c'est tout simplement une division. Et puis alors on est encore loin de notre dix dollars (10 \$) du kilowatt/hiver.

Et aussi monsieur Dufresne nous a confirmé le douze (12) décembre deux mille onze (2011) à la page 132 des notes sténographiques que :

[...] il n'y a pas de changements très significatifs [en deux mille onze (2011), deux mille douze (2012)], les prix sont relativement bas.

On peut penser que les prix qu'on observe depuis les deux derniers hivers sont pas mal représentatifs de ce qu'on peut vivre l'hiver qui s'en vient.

Alors, on sait depuis la semaine dernière que le Distributeur, en réalité on parlait de trois cent cinquante (350) mégawatts dans l'état d'avancement. Mais si on consulte les documents qui

ont été déposés le neuf (9) décembre par le Distributeur sur le site, sur le suivi des critères de fiabilité, on voit qu'ils se sont procurés plutôt six cent (600) mégawatts pour un certain nombre de raisons qu'on peut voir dans les tableaux. Alors éventuellement, on aura le prix de ça puis on pourra voir si la tendance se maintient.

On peut se demander pourquoi le Distributeur insiste pour conserver le dix dollars (10 \$) par kilowatt/hiver à court terme. Et monsieur Zayat nous a dit que l'achat auprès de New York doit augmenter avec les années et qu'il y a un lien à faire entre les prix obtenus et les quantités recherchées. Alors, ça c'est mentionné aux notes sténographiques du douze (12) décembre deux mille onze (2011) aux pages 134 et 135. On est entièrement d'accord avec ça si le besoin augmente avec les années, je dis bien « si ». Évidemment, les coûts peuvent augmenter. Mais, et dans le mémoire on le recommande, si on avait les modèles appropriés que le Distributeur a déjà, il nous l'a déjà mentionné dans d'autres dossiers, des modèles comme MARS ou des modèles de simulation chronologique. Alors, ces modèles-là qu'on applique un à chaque année, bien, vont nous donner

exactement une valeur marginale, donc un coût évité qui va tenir compte de ces effets-là.

Le Distributeur nous dit aussi qu'il y a d'autres marchés et d'autres programmes qu'il doit tenir en compte pour établir les coûts évités en puissance. Donc, je vous réfère à la demande de renseignements numéro 1 de la Régie, la pièce B-0066, HQD-14, Document 1.1 à la page 24, à la réponse 9.1. Et je cite :

De plus, le recours au marché de New York n'est pas illimité et le Distributeur doit dès maintenant voir à diversifier ses sources d'approvisionnement en développant notamment les transactions avec le marché de l'Ontario, les options de gestion de la consommation et l'électricité interruptible.

Alors, nous sommes entièrement d'accord qu'avec les années il va devoir recourir à d'autres moyens, ce qui fait que la référence dans le fond des coûts évités, bien, devrait contenir tous ces éléments-là et c'est exactement encore là ce qu'un modèle de simulation adéquat fait, à chaque année ajoute des moyens et tient compte de la capacité et du coût de

ces moyens-là.

Pour conclure sur les coûts évités en puissance, nous avons recommandé que pour les premières années, parce que le coût évité devrait être zéro jusqu'à ce que le Distributeur fasse une démonstration avec un modèle approprié. Dans le dossier R-3748-2010, alors, nous avons fait la démonstration que, et c'est dans le mémoire aussi, on le rappelle dans le mémoire numéro 2, le Distributeur a, selon nous, des moyens qui lui permettraient de ne pas avoir à recourir au marché de court terme. Soit qu'il y a des moyens qui ne comptent pas ou qu'il y a le partage de réserves qui existe et qui n'est pas pris en compte, et qui ferait que, même s'il y a des besoins de puissance pour l'hiver prochain, bien il y a tellement de puissance sur le marché. Et d'ailleurs, le NPCC le reconnaît, qu'il n'aurait pas à réserver cette puissance-là. S'il a besoin de puissance en quelque part une soirée au mois de janvier, ou deux, bien il peut appeler sur les marchés et les estimations faites par les autres réseaux montrent qu'il y a de la puissance qui est disponible au jour le jour sans qu'on soit obligé de la réserver.

Donc, ce qu'on dit c'est que probablement

qu'il n'aurait pas de besoin de mégawatts autant. On dit que s'il avait besoin de mégawatts, ce n'est pas nécessaire de les réserver tous. Et troisièmement, on dit si le Distributeur juge qu'il a besoin de mégawatts et qu'il doit en réserver, bien le prix tourne plus autour de un dollar vingt-cinq (1,25 \$) du kilowatt/hiver qu'autour de dix dollars (10 \$) du kilowatt/hiver. Et évidemment, il peut y avoir une progression avec les prochaines années, mais actuellement c'est où on se situe.

Rapidement on est allé faire un petit tour vers les Îles-de-la-Madeleine et puis on a fait une démonstration dans le mémoire, et je ne vous le répéterai pas aujourd'hui, mais on a fait une démonstration qu'à tous les mois, pour l'horizon actuel et dans le futur, le Distributeur pouvait être assuré qu'il pouvait alimenter sa charge en faisant les réfections qu'il doit faire et qui durent entre trois virgule cinq et six mois, et en pouvant survivre à la perte d'un des groupes de la centrale Cap-aux-Meules. Donc, les six groupes sont identiques, donc, le plus gros groupe est égal au plus petit. Et on a fait cette démonstration-là mois par mois. Donc, ce critère-là était respecté sans avoir besoin d'investir à court terme.

Dernier sujet sur les investissements en mesurage. Alors merci pour les engagements qu'on a reçus, donc, on va pouvoir en parler un petit peu plus. Vous vous souvenez qu'à la pièce B-0041, HQD-8, Document 5, pages 7 et 8, notamment le tableau 4. Le Distributeur nous mentionnait qu'il y avait un investissement cette année de seize virgule neuf millions (16,9 M\$) pour des compteurs à l'extérieur du projet LAD.

10 h 02

Et on a posé quelques questions en engagement et le Distributeur nous confirme, donc je parle ici des engagements 5, 6 et 7, le Distributeur nous confirme que, d'une part, il y a un montant de cinq virgule neuf millions (5,9 M\$) qui représente de l'étalonnage et de l'échantillonnage, pour un total de trente-deux mille (32 000) compteurs, O.K., pour cinq point neuf millions (5,9 M\$).

Et aussi, il mentionne un autre... il y a un autre montant de onze millions (11 M\$) pour de la maintenance corrective. Et le Distributeur nous mentionne que ceci représente une quantité de quarante-deux mille (42 000) compteurs pour la maintenance corrective. Alors, si on additionne le

R-3776-2011
19 décembre 2011

- 58 -

PANEL UMQ
Interrogatoire
Me Steve Cadrin

quarante-deux mille (42 000) et le trente-deux mille (32 000), ça nous donne soixante-quatorze mille (74 000) compteurs qu'il prévoit remplacer, encore là, à l'extérieur du projet LAD parce que le projet LAD est réparti sur cinq ans. Et dans le projet LAD, il n'y aura que trois cent trente mille (330 000) compteurs remplacés dans la première année. C'est un chiffre qui apparaît au dossier R-3770-2011.

Alors, nous, on s'attendait que le soixante-quatorze mille (74 000) compteurs, parce que le Distributeur nous en avait parlé dans son dossier, qu'il pourrait les récupérer du... c'est-à-dire le projet LAD remplaçant un certain nombre de compteurs, et c'est mentionné ici dans la preuve, pourra récupérer un certain nombre de ces compteurs-là pour les utiliser dans les régions qui ne seront pas déployées, où le projet LAD ne sera pas déployé en deux mille douze (2012) et donc les remplacer temporairement en deux mille douze (2012) pour les remplacer encore une fois avant deux mille dix-sept (2017). Donc, il n'aurait pas à acheter ces compteurs-là, mais seulement à les installer.

Donc, quand je fais l'exercice de soixante-quatorze mille (74 000) compteurs au coût

d'installation de cent treize dollars (113 \$) qui est le coût deux mille dix (2010), qui apparaît aussi au dossier R-3770-2011, j'obtiens huit virgule quatre millions (8,4 M\$) et non seize virgule neuf millions (16,9 M\$).

Par contre, si je multiplie soixante-quatorze mille (74 000) par deux cent vingt-deux dollars (222 \$) du compteur, qui est le montant total d'installation et d'achat, qui apparaît aussi dans le dossier 3770, j'obtiens seize virgule quatre millions (16,4 M\$), je me retrouve un peu plus proche de mon seize virgule neuf millions (16,9 M\$) que le Distributeur compte investir en deux mille douze (2012).

Alors, l'engagement numéro 7 nous dit, à notre question : combien vous prévoyez réutiliser de ces compteurs qui seront déplacés, si on veut là, avec le projet LAD. Et nous, on s'attendait... parce que, je l'ai dit tantôt, il y a trois cent trente mille (330 000) compteurs, mais ce qu'il faut savoir, c'est que dans ces compteurs-là, il y en a quatre-vingt pour cent (80 %) qui sont électromécaniques et vingt pour cent (20 %) qui sont électrotechniques. Alors, sans être trop technique, le vingt pour cent (20 %) peut être

recupéré.

Et dans la preuve du Distributeur dans le dossier 3770, il nous dit que le quatre-vingt pour cent (80 %) d'électromécanique peut difficilement être réutilisé. Donc, ça nous amène à peu près soixante-six mille (66 000) compteurs qu'il peut récupérer pour ses besoins, on va dire, temporaires.

Alors, dans la réponse à l'engagement numéro 7, ce qu'on nous dit, le Distributeur prévoit utiliser environ dix mille (10 000) compteurs pour ses activités de maintien des actifs et environ six mille (6 000) compteurs dans le cadre des activités découlant de la croissance de la demande.

Donc, ce seize mille-là (16 000), j'ai un peu de difficulté à retrouver mon soixante-six mille (66 000) là. Alors, c'est sûr que si la plupart des compteurs ne sont pas récupérés, alors c'est les soixante-quatorze mille (74 000) moins seize mille (16 000) qui me manquent là ne sont pas récupérés, mais sont achetés, bien, évidemment, on se rapproche un petit peu plus du seize virgule neuf millions (16,9 M\$) que le Distributeur a prévu dans le dossier.

R-3776-2011
19 décembre 2011

- 61 -

PANEL UMQ
Interrogatoire
Me Steve Cadrin

Mais, je vous soumetts qu'il y a... en tout cas, je ne comprends pas le seize mille (16 000) là, je m'attendrais à un peu plus que les soixante-quatorze mille (74 000) compteurs, du moins, la majorité de ces compteurs-là auraient dû être récupérés et qu'on verrait peut-être un investissement non pas de seize virgule neuf millions (16,9 M\$), mais plus autour de... entre huit et dix millions (8 M\$-10 M\$).

Ça complète. Je vous remercie beaucoup de votre attention.

Me STEVE CADRIN :

Pas de question additionnelle.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie. Est-ce qu'il y a des intervenants qui souhaitent interroger les témoins de l'UMQ?

Non. Maître Fraser.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER :

Quelques courtes questions, Madame la Présidente.

Q. [7] Monsieur Raymond, je comprends que vous avez rédigé un mémoire dans le présent dossier et que, dans le fond, vous prenez la plume pour vous exprimer au nom de l'UMQ. Est-ce que c'est ça?

M. MARCEL PAUL RAYMOND :

R. Oui.

Q. [8] Est-ce qu'il y a des forums où ces positions-là ont été discutées avec des représentants de l'UMQ?

R. Oui.

Q. [9] Lesquelles?

R. Bon. On a des réunions régulières avec les représentants de l'UMQ.

Q. [10] O.K. Des réunions de travail? Des réunions informelles?

R. Des réunions de travail.

Q. [11] O.K. Et quels sont les représentants de l'UMQ qui approuvent les recommandations qui se retrouvent dans le mémoire? Vous n'êtes pas obligé de donner des noms, mais peut-être donner des titres, des postes.

R. Oui, bien, c'est ça, je ne sais pas le titre là, c'est... Je ne connais pas le titre.

Q. [12] O.K. Pouvez-vous prendre l'engagement de nous fournir le nom des représentants ou, en fait, les titres des représentants de l'UMQ qui approuvent les positions qui sont inscrites dans le mémoire?

Me STEVE CADRIN :

Je vais m'objecter à la pertinence de la question, je ne vois pas quelle est la pertinence de la question dans la mesure où on a mentionné qu'il y a des réunions techniques régulières qui sont tenues

avec les représentants de l'UMQ pour approuver les différents mémoires déposés et plus spécifiquement, dans ce cas-ci, il y en a eu. C'est ce que le témoin a mentionné.

Le nom de la personne, le titre de la personne n'a rien à voir avec le degré d'autorisation. On est rendu dans le mandat. Là on sort un peu de la pertinence de ce genre de question-là. Alors, je m'objecte à la pertinence.

10 h 10

Me ÉRIC FRASER :

Alors, je n'ai pas demandé le nom là, je peux comprendre que ce sont des informations qu'on ne veut pas donner, mais je demande à avoir les titres. Je veux obtenir plus d'informations sur la teneur des mandats dans le cadre de la rédaction des rapports qui sont présentés au nom de l'UMQ et c'est la seule occasion que le Distributeur a d'obtenir ce type d'informations-là. On ne peut pas procéder à des interrogatoires au stade des demandes d'intervention. Donc, il m'apparaît que c'est une information qui est pertinente puisqu'elle touche au coeur même de la qualité de la représentation des propos qui sont dans la preuve.

Me STEVE CADRIN :

Avec votre permission, je ne vois pas qu'est-ce que la qualité des représentations qui sont faites vient changer à la discussion. Comme on l'a mentionné, il y a effectivement un mandat qui a été avalisé à ce niveau-là. Si on posait des questions sur le type de mandat, on pourrait toujours voir où est-ce que ça va, mais la personne ou le titre de la personne spécifique qui peut approuver pour l'UMQ et qui fait la discussion avec les différents gens qui vont avoir à rédiger des mémoires, encore une fois avec respect, je n'en vois pas la pertinence, de la même façon que je ne verrais pas la pertinence de savoir qui est le patron de qui chez Hydro-Québec Distribution lorsque quelqu'un vient nous parler de la partie de travail qu'il effectue chez Hydro-Québec Distribution, qu'il ait un patron qui vient avaliser certaines positions, moi, je m'attends à avoir une analyse qui va venir de sa connaissance, de sa lecture du dossier.

Et quant à l'endroit où on peut poser les questions, bien, c'est en demande de renseignements. Il n'y en a pas eu de demande de renseignements de la part d'Hydro-Québec Distribution. Alors, ce genre de question-là aurait

pu être posée à ce moment-là, aurait dû être posée à ce moment-là s'il y avait une problématique quelconque qu'Hydro-Québec Distribution voyait avec les propositions qui sont faites par monsieur Raymond, plus spécifiquement à ce niveau-là.

Moi, je trouve aussi que c'est tardif comme genre de discussion et je ne vois vraiment pas l'intérêt pour faire avancer le dossier. Vous pourrez juger, vous, de la pertinence de la qualité des représentations qui sont faites, je parle au niveau de la preuve. Que ce soit approuvé par l'UMQ, c'est à ce stade-ci admis, il n'y a pas de discussion.

10 h 11

LA PRÉSIDENTE :

Maître Fraser, dans ce cas-ci on va donner raison à maître Cadrin, on pense que c'est un petit peu tardif dans l'état du dossier. Si vous aviez des inquiétudes à savoir si les analystes de l'UMQ respectaient le mandat de l'UMQ, je pense qu'en demande de renseignements ça aurait pu être une bonne question, mais à ce temps-ci je pense qu'on va laisser, on va laisser faire.

Me ÉRIC FRASER :

Q. [13] Je vous remercie, Madame la Présidente.

Concernant les prévisions de ventes de Rio Tinto Alcan, Monsieur Raymond, êtes-vous familier avec le processus de prévisions des ventes des grands clients industriels.

M. MARCEL PAUL RAYMOND :

R. Bien pour le cas de Rio Tinto Alcan, ce que le Distributeur nous dit dans sa preuve c'est qu'il demande au client quelles sont ses prévisions, mais ce que moi je dis et ça se fait dans d'autres, d'autres l'ont fait dans le monde aussi là, c'est que même si les gens ont des contrats avec un client bien ils vont faire un peu plus, donc ils vont regarder la situation dans ce cas-ci, ils vont regarder la situation hydraulique de Rio Tinto Alcan, ils vont se faire leurs propres prévisions basées sur les informations hydrauliques que Rio Tinto Alcan fournit d'ailleurs au grand public dans ses documents périodiques.

Et puis dans le cas que j'ai démontré, ça aurait permis une meilleure prévision des ventes plus tôt dans l'année, ce qui fait qu'évidemment plus tôt dans l'année le Distributeur connaît ce qui s'en vient, bien plus tôt dans l'année il peut agir et réagir.

Q. [14] Êtes-vous d'accord avec moi que quand le

client donne sa prévision, il la donne sur la base des charges qu'il compte alimenter?

R. Peut-être qu'il la donne sur la charge qu'il compte alimenter, peut-être qu'il la donne, qu'il la donne sur les informations stratégiques qu'il veut donner, peut-être qu'il les donne sans vouloir se prononcer à cent pour cent (100 %) sur le fait qu'il va acheter ces quantités-là, mais il connaît des probabilités que peut-être qu'il aura à en acheter.

Et je ne pense pas que le Distributeur a besoin d'attendre que le gouvernement lui demande d'alimenter cette charge-là dans l'exemple qu'on a vu en deux mille dix (2010), mais qu'il peut voir à l'avance qu'il y a des choses qui s'en viennent parce qu'il peut facilement et sans information privilégiée, quoi qu'il en a sûrement comme j'ai dit tantôt, des meilleures que ce qu'on peut accéder sur Internet, savoir exactement le contenu des réservoirs de Rio Tinto Alcan, connaître exactement les apports qu'il a reçus. Et en ayant des personnes qui sont dans le domaine pour voir, connaître ce qui s'en vient exactement de Rio Tinto Alcan, connaître exactement la charge de Rio Tinto Alcan.

Parce que la charge de Rio Tinto Alcan comme c'est bien indiqué dans les documents publics est d'environ deux mille mégawatts (2000 MW) constants, vingt-quatre (24) heures par jour. Alors toutes ces informations-là peuvent permettre à un fournisseur ou à un client dans les deux sens de prévoir encore mieux que les informations que Alcan, Rio Tinto Alcan pourrait donner qui peuvent contenir une partie stratégique ou qui pourraient dans le fond apprendre avant de se commettre sur un certain nombre de quantités.

Q. [15] Vous avez dit environ six fois « peut-être » dans votre réponse, est-ce-que je dois comprendre que pour tous les « peut-être » vous n'en avez aucune idée?

R. Je ne pense pas que c'est ça que ça veut dire, il faudrait que je relise les notes sténographiques.

Q. [16] Pouvez-vous me préciser, lorsque vous dites « peut-être » c'est parce que vous n'avez pas une connaissance de ce que vous venez de dire, c'est parce que vous imaginez que c'est peut-être pour cette raison-là?

R. Ce n'est pas que je n'ai pas la connaissance, c'est que le « peut-être » peut venir du fait que j'ai la connaissance, mais que je ne peux pas

nécessairement vous démontrer tout ça avec des informations que je possède grand public, mais que les personnes chez Hydro-Québec pour avoir vu des présentations dans des conférences, ont toutes ces informations-là.

Q. [17] O.K. Donc c'est peut-être parce que vous ne possédez pas l'information?

R. C'est peut-être parce que je ne...

Me STEVE CADRIN :

Je vais m'objecter à la question. Le témoin a répondu.

Me ÉRIC FRASER :

Non.

Me STEVE CADRIN :

Bien je vais m'objecter, même si vous vous dites non. Ah, excusez, j'ai entendu non. Alors je m'objecte à la question. Le témoin a déjà répondu, il a dit exactement le contraire de ce qu'on vient de dire.

Alors on recommence la question en disant je comprends que vous n'avez pas l'information puis ce qui est mentionné c'est qu'il y a une différence entre l'information grand public et d'autres types d'information. Ça a commencé comme ça.

Alors si mon confrère veut reprendre les

questions et s'il veut reprendre les « peut-être », mais qu'ils soient contextualisés, donc qu'ils soient remis dans leur contexte, qu'on reprenne la citation et qu'on remette le témoin en contradiction avec ces éléments-là si on veut le faire.

Mais là des « peut-être » puis les attaquer de façon générale comme ça et recommencer la question avec une négation qui n'est pas exacte avec ce que le témoin vient juste de dire, je m'objecte à ça.

Me ÉRIC FRASER :

Q. [18] Donc je vais de toute façon reformuler ma question. Il n'y a pas de problème, ce n'est pas moi qui ai introduit les hypothèses dans la réponse, c'est le témoin. Donc j'ai le droit de l'interroger sur la quantité de « peut-être » et sur la formulation des « peut-être » qui ont été lancés en vrac. Mais à tout événement j'ai obtenu réponse à mes questions.

Êtes-vous familier avec la fréquence avec laquelle on obtient des prévisions de nos clients grandes industries?

R. Non.

Q. [19] Vous n'êtes pas familier avec la fréquence.

C'est un « peut-être » qui vient de sauter. Alors lorsque vous dites que la prévision devrait être mise à jour, qu'est-ce que vous entendez?

R. J'entends que le Distributeur avec l'information qu'il possède, qui est publique et que sans doute qu'il peut obtenir par ses délégués commerciaux auprès de son client Rio Tinto Alcan, o.k., avec cette information-là il peut remettre à jour sa prévision pour l'année courante ou l'année qui s'en vient.

Q. [20] Mais à quel moment exactement?

R. À toutes les fois qu'il y a une nouvelle information.

Q. [21] Mais dans le cadre du dossier tarifaire, on parle de quelle mise à jour?

R. Dans le cadre du dossier tarifaire...

Q. [22] Oui?

R. ... disons que ça peut être la mise à jour d'avril, ça peut être la mise à jour de mai, ça peut même être la mise de juin ou juillet qui viendrait même si la prévision a été faite sur l'ensemble des paramètres, il n'y a rien qui empêche surtout si on a une information qui peut s'appliquer sur un ou deux térawattheures (1-2 TWh) comme on l'a vu en deux mille dix (2010).

Il n'y a rien selon moi qui empêcherait le Distributeur de mettre à jour un certain nombre d'éléments dans son, dans sa cause tarifaire.

Q. [23] Mais quand vous dites avril, on s'entend qu'il n'y a aucun problème puisque le dossier est basé sur les prévisions au mois d'avril?

10 h 19

R. Quand je parlais d'avril dans mon exemple je mentionnais, je faisais l'exemple et c'est vrai pour la cause tarifaire mais je faisais aussi l'exemple pour l'optimisation de ses approvisionnements en cours d'année. Alors l'exemple que j'ai donné c'est que, selon les dires du Distributeur, il a commencé à faire des achats, sachant que l'hydraulicité était faible chez Alcan, au mois d'août.

Alors moi je soumets qu'il aurait pu déjà commencer en avril ou peut-être même en mars parce que les relevés de neige que Rio Tinto Alcan fait, comme je l'ai dit, comme l'ensemble des producteurs dans le monde qui ont de la neige, bien ils commencent à en faire en décembre, janvier, février, mars. Et même s'il ne le publie pas dans les documents, parce que le premier document annuel sort en avril, mais il a cette information-là et

les hydrologues québécois ont aussi accès à ces informations-là. Parce que la météo, la météo elle est, on va dire elle est universelle, tout le monde peut la consulter.

Q. [24] Lorsque vous parlez d'une mise à jour de la prévision des ventes, vous devez également parler d'une mise à jour de la prévision des revenus j'imagine?

R. Pas nécessairement parce que je vous mentionnais ce qui en découle sans doute va être aussi mis à jour. Mais encore là je reviens à mon exemple, c'est de connaître, si on connaît mieux les prévisions de ce qu'Alcan va nous demander, bien on va optimiser nos approvisionnements au cours de l'année.

Q. [25] Je n'ai pas d'autres questions, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Fortin.

Me PIERRE R. FORTIN :

Je n'ai pas de questions, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

La formation n'aura pas de questions non plus. On va vous remercier et vous libérer. On va vous souhaiter un Joyeux Noël également. Et puis on va vous souhaiter une belle journée.

R-3776-2011
19 décembre 2011

PANEL - UMQ
Contre-interrogatoire
Me Éric Fraser
- 74 -

Me STEVE CADRIN :

Bien non je n'avais pas de questions. J'attendais que vous ayez fini exprès. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Un jour, un jour je vais m'en souvenir.

Me STEVE CADRIN :

Ce n'est pas grave. Merci beaucoup.

LA PRÉSIDENTE :

Merci. Écoutez, il est dix heures vingt (10 h 20). On va prendre la pause tout de suite de vingt (20) minutes. Ça fait qu'on va revenir à et quarante (10 h 40). On va installer à la fin les témoins de l'ACEFO. Alors je vous remercie.

PAUSE

LA GREFFIÈRE :

Veuillez prendre place, s'il vous plaît.

LA PRÉSIDENTE :

Bonjour, Maître Lussier.

PREUVE DE L'ACEFO

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Bonjour, Madame la Présidente. Bonjour, Mesdames les Régisseuses. Stéphanie Lussier pour l'ACEF de l'Outaouais. Nous avons annoncé la présence de deux témoins ce matin, soit celle de monsieur

Mounir Gouja et celle de monsieur Karim Kharrat.

Par contre, pour des raisons administratives reliées à son visa, monsieur Kharrat ne pourra pas être des nôtres ce matin. Monsieur Kharrat est basé à Tunis en Tunisie et lors de la semaine du douze (12) décembre il était en mission, il effectuait un mandat en Arabie Saoudite et il devait être ici lundi le dix-neuf (19) décembre avec nous tel qu'annoncé.

Or, l'Ambassade du Canada à Tunis lui a donné rendez-vous le vingt-deux (22) décembre et, malgré les démarches effectuées, il n'y a pas moyen de changer cette date et nous avons besoin de la présence de monsieur Kharrat aujourd'hui le dix-neuf (19) décembre. Donc nous allons procéder avec la preuve de l'ACEF de l'Outaouais avec monsieur Mounir Gouja comme témoin, que je remercie d'être ici ce matin.

Si nous pouvons procéder tout d'abord à l'assermentation de monsieur Gouja.

L'AN DEUX MILLE ONZE, ce dix-neuvième (19e) jour du mois de décembre, A COMPARU :

MOUNIR GOUJA, consultant en énergie, ayant sa place

R-3776-2011
19 décembre 2011

PANEL - UMQ
Contre-interrogatoire
Me Éric Fraser
- 76 -

d'affaires au 6683, rue Jean-Talon Est, Saint-
Léonard, (Québec);

LEQUEL, ayant fait une affirmation solennelle,
dépose et dit comme suit :

INTERROGÉ PAR Me STÉPHANIE LUSSIER :

Q. [26] Monsieur Gouja, je vais vous demander de
prendre le mémoire déposé pour l'ACEF de
l'Outaouais et daté du quatorze (14) novembre deux
mille onze (2011) coté sous la pièce ACEFO, en fait
C-ACEFO-7, et également les réponses à la demande
de renseignements numéro 1 de la Régie, les
réponses de l'ACEF de l'Outaouais qui ont été
déposées le premier (1er) décembre deux mille onze
(2011) et qui ont été cotées sous la pièce
C-ACEFO-9. Est-ce que vous avez ces documents?

M. MOUNIR GOUJA :

R. Oui, je les ai.

Q. [27] Est-ce que vous avez préparé ces documents ou
est-ce que ces documents ont été préparés sous
votre supervision?

R. Oui.

Q. [28] Est-ce que vous avez des modifications à
apporter à l'un ou à l'autre de ces documents?

R. J'ai deux petites modifications au premier document, au mémoire. Donc à la page 16 au dernier paragraphe, à la cinquième ligne. C'est une correction que j'avais apportée déjà aux demandes de renseignements posées par la Régie et je les reprends maintenant :

Mais aussi du fait que l'objectif de un pour cent (1 %) de gain d'efficience sur les opérations courantes demeure un objectif faible comparé à celui du Transporteur.

Donc c'est à changer « comparé à celui des années passées » ou tel que ça a été corrigé aussi dans les réponses aux demandes de renseignements de la Régie.

10 h 25

Puis une autre correction à la page 10.

Donc deuxième paragraphe, deuxième tiret en fait, c'est à biffer. C'est le paragraphe qui commence « les autres charges » jusqu'à la fin.

Q. [29] Est-ce que cela complète vos modifications?

R. Oui.

Q. [30] Est-ce que vous adoptez le contenu de ces documents comme faisant partie de votre témoignage dans le présent dossier?

R. Oui, je les adopte.

Q. [31] D'accord. Alors, avant de commencer avec votre témoignage, je vais déposer une pièce, en fait un document que nous cotons C-ACEFO-12. C'est pour des fins de référence. C'est déjà au dossier. C'est la figure 2.29 de l'étude, qu'on retrouve dans l'étude de Guillaume Dupré. Et monsieur Gouja y fera référence lors de son témoignage. Donc, pour faciliter le suivi, nous allons vous en donner une copie.

C-ACEFO-12 : Figure 2.29. Les trois différentes configurations des RCEU, de l'étude de Guillaume Dupré.

Alors, bonjour, Monsieur Gouja.

R. Bonjour, Maître Lussier.

Q. [32] Tout d'abord, j'aimerais que vous nous fassiez part de votre position quant au taux ou quant à l'objectif d'efficience de un pour cent (1 %) proposé faire le Distributeur pour l'année deux mille douze (2012).

R. Merci. Bonjour, Madame la Présidente, Mesdames les Régisseuses. À l'ACEF de l'Outaouais, nous considérons que le potentiel d'efficience pour une

division comme Hydro-Québec Distribution, dont les coûts d'exploitation représentent près de la moitié de tous les coûts de distribution et service à la clientèle, ce potentiel doit être important. Et les chiffres le confirment. Et le Distributeur le sait très bien puisque la cible qu'il s'est fixée et qu'il a soumise à la Régie en termes de gains d'efficience a suivi durant ces dernières années, un terrain ascendant, de un pour cent (1 %) en deux mille neuf (2009), un vingt-cinq (1,25) deux mille dix (2010), et deux pour cent (2 %) en deux mille onze (2011).

Donc, de l'avis de l'ACEF de l'Outaouais, le problème n'est pas celui d'un potentiel de gains d'efficience. Chez Hydro-Québec Distribution, les gisements d'économie d'énergie, d'économie sur les coûts d'exploitation sont nombreux et importants. Mais le problème est au niveau de la démarche d'exploitation de ces gisements. Et nous pouvons le lire et le comprendre entre les lignes du texte de la réponse de HQD à nos DDR.

La réponse A, on comprend bien en lisant ce texte que tout est organisé sous forme d'initiatives locales dans les unités d'affaires et les résultats sont appréciés de façon globale à

travers le pourcentage d'atteinte des cibles budgétaires autorisées par la Régie et le suivi des indicateurs d'efficience.

En bref, nous concluons qu'il n'y a pas chez le Distributeur un plan d'efficience structuré au niveau des charges d'exploitation qui optimise l'exploitation du potentiel existant. C'est pourquoi nous recommandons à la Régie de ne pas retenir la cible de un pour cent (1 %) proposée par le Distributeur. Une telle cible relève, selon l'ACEF de l'Outaouais, d'une fausse lecture et d'une fausse interprétation de la décision D-2011-028 de la Régie, comme nous l'avons bien expliqué dans notre réponse 1.1 aux DDR de la Régie.

Nous recommandons alors une cible de un point six pour cent (1,6 %) pour deux mille douze (2012) accompagnée d'une ordonnance qui obligera le Distributeur à déposer dans le dossier de deux mille treize (2013) un plan détaillé d'exploitation des gains d'efficience dans les coûts d'opération du Distributeur.

Q. [33] Monsieur Gouja, au sujet du facteur de croissance des activités du Distributeur, le Distributeur a répondu en demande de renseignements

à l'ACEF de l'Outaouais quant au niveau de corrélation entre ses coûts de service et l'augmentation du nombre de ses abonnés, on parle plus spécifiquement de la réponse donnée à la question 2b de l'ACEF de l'Outaouais, réponse donnée par le Distributeur à la pièce B-0068. La corrélation, elle est supérieure à quatre-vingt-onze pour cent (91 %). Pourriez-vous, Monsieur Gouja, s'il vous plaît résumer la position de l'ACEF de l'Outaouais à ce sujet?

R. Oui. Je ne reviendrai pas sur les limites des résultats du calcul de corrélation donnés par Hydro-Québec, donc en dollars constants ou dollars courants, qui ont effectivement changé complètement les conclusions. Et la FCEI avait abondé dans ce sens. Mais je voudrais seulement revenir sur deux points importants soulevés dans le mémoire de l'ACEF.

Un, le changement important depuis les quelques dernières années dans la structure des coûts d'exploitation, dont le plus important est en rapport avec la distinction entre les coûts des opérations dites de base, ou courantes, et les coûts liés aux éléments dits spécifiques des charges d'exploitation.

Cette distinction n'était pas toujours présente sur toute la période des dix ans de l'étude. De ce fait, les résultats de l'étude sur cette corrélation pourraient contenir un biais apporté par les premières années de la période où les éléments spécifiques étaient peu présents ou peu pesants.

Deux, il faut reconnaître que la situation, la distinction à faire entre le coût marginal de court terme et le coût marginal de moyen et long terme aide certainement à surmonter le blocage au niveau de la prise en compte des coûts fixes qui augmentent en palier, d'après Hydro-Québec. Tout le problème cependant est au niveau, premièrement, du choix des éléments de coût fixe et variable à prendre en compte et qui peuvent varier à moyen et long terme en fonction de l'augmentation du nombre de clients. Donc, ici, aucune information et aucune donnée à ce sujet.

Et deuxièmement, du calcul à faire du coût à la marge par abonné additionnel. HQD allègue que son système comptable ne permet pas de le faire. Ce qui est tout de même préoccupant puisque cette contrainte technico-comptable se pose comme une barrière à une analyse fine et profonde de l'impact

R-3776-2011
19 décembre 2011

MOUNIR GOUJA
Interrogatoire
- 83 - Me Stéphanie Lussier

à court terme, moyen et long terme de
l'augmentation des abonnés sur chacune des
composantes fixes et variables à des charges nettes
d'exploitation du Distributeur.

Donc, pour conclure au sujet du facteur de
croissance des activités du Distributeur et là je
diverge un peu par rapport à la position de la FCEI
qui, après l'annonce du Distributeur d'un mécanisme
de partage pour la prochaine cause tarifaire,
semble avoir assoupli quelque peu sa position en
ayant proposé une approche alternative basée sur le
calcul de la productivité historique.

10 h 52

Nous, à l'ACEF de l'Outaouais, nous
recommandons à ce que la demande ou l'ordonnance
pour ce calcul du coût marginal du Distributeur
soit maintenue pour le prochain dossier tarifaire,
et ce, même en parallèle avec une nouvelle approche
basée sur le partage qui serait déposée par le
Distributeur, car pour l'ACEF de l'Outaouais cette
donnée - et je parle toujours du coût marginal -
est très importante et utile pour la suite et en
vue d'assurer un suivi juste et rigoureux de la
productivité et de l'efficacité du Distributeur.

Et par rapport aux variables explicatives

du Distributeur, nous l'avons exprimé dans le passé et nous continuons à exprimer, nous avons des réserves par rapport au fait de se limiter à l'augmentation du nombre d'abonnés vus par le Distributeur comme inducteur unique et incontournable de ces coûts.

En effet, depuis le dépôt de l'engagement numéro 4, le Distributeur nous doit plus que jamais une démonstration rigoureuse de la corrélation entre l'augmentation d'électricité livrée, énergie et puissance, et l'accroissement de son niveau d'activités. Nous considérons qu'une fonction économétrique à deux variables est aussi tout à fait plausible pour le cas à l'étude.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

- Q. [34] Monsieur Gouja, concernant la géothermie dans le PGEE, avec un taux d'opportunité de soixante pour cent (60 %) dans la nouvelle construction, l'ACEF de l'Outaouais a mentionné qu'elle n'était pas favorable à une augmentation de l'aide financière attribuée à la géothermie dans ce segment.

Pourtant, le Distributeur mentionne que le marché n'est pas encore mature, donc l'augmentation de l'aide financière de deux mille huit cents

dollars (2 800 \$) à quatre mille dollars (4 000 \$)
pourrait stimuler encore plus la demande dans ce
segment. Quelle est votre position à ce sujet?

R. Oui, c'était ça la réponse d'ailleurs de madame
Labrecque pour qui le marché n'était pas ou n'est
pas assez mature pour réduire ou supprimer l'aide
financière. Mais, pour nous, cela veut dire qu'avec
un taux d'opportunisme de soixante pour cent
(60 %), plus de la moitié de l'aide financière est
carrément gaspillée puisqu'elle est donnée à des
clients qui n'en ont clairement pas ou peu besoin
pour participer au programme.

À notre avis, cette situation va à
l'encontre de la logique économique et contribue
inutilement à augmenter la pression sur les tarifs
des clients résidentiels. En fin de compte, l'aide
financière pour ce segment de marché ressemble
davantage à une récompense qu'à un incitatif, ce
qui ne devrait surtout pas être le rôle des aides
financières offertes dans le cadre des programmes
d'efficacité énergétique.

Q. [35] Au sujet de la récupération de la chaleur des
eaux grises, il appert du témoignage des
représentants du Distributeur que ce dernier
s'apprête à offrir une aide financière unique sans

égard à la configuration des systèmes. Quels sont vos commentaires à ce sujet, monsieur Gouja?

R. On peut lire dans le rapport mis en cause par la Régie sur l'installation des récupérateurs de chaleur des eaux grises sur le site de Benny Farm, que ces installations peuvent être accordées ou raccordées de trois différentes façons, tel qu'illustré à la figure qu'on vient de déposer.

La configuration numéro 1 est celle qui offre le meilleur rendement, les configurations 2 et 3 sont utilisées pour diminuer les coûts d'installation ou lorsque la configuration numéro 1 est physiquement impossible à réaliser.

On constate donc que la configuration numéro 1 est de vingt-cinq pour cent (25 %) à vingt-neuf pour cent (29 %) plus efficace que les configurations 2 et 3. Mais, la stratégie promotionnelle du Distributeur pour ce programme consiste à calibrer l'aide financière octroyée sur une installation standard sans se préoccuper du type de configuration utilisée. C'est donc la première faille dans la démarche promotionnelle du Distributeur pour ce programme.

La deuxième faille est que l'aide financière sera acheminée directement aux plombiers

qui feront l'installation de ces systèmes, d'après le témoignage de madame Labrecque.

Or, selon l'ACEF, il est totalement illusoire, voire même naïf de la part du Distributeur, de croire que seule la formation et la sensibilisation des plombiers à la configuration optimale de ce système garantira une prédominance de la configuration numéro 1 qui offre le meilleur rendement.

Et puisque la configuration numéro 1 engendre le plus grand coût d'installation, tel que l'indique le rapport, il est évident que les configurations 2 et 3 seront favorisées par les plombiers puisque celles-ci maximiseront leur profit dans l'éventualité d'une aide financière qui leur serait accordée sans égard à la configuration appliquée.

Puisque ces systèmes ont une durée de vie de plus de cinquante (50) ans, ils sont fabriqués en cuivre, et que la configuration numéro 1 garantit des économies d'énergie au moins vingt-cinq pour cent (25 %) supérieures aux configurations 2 et 3, l'ACEF de l'Outaouais considère que ce serait un sacrilège que cet aspect soit laissé au bon vouloir du plombier qui en fera

l'installation et que plusieurs gigawattheures qui pourraient être ainsi économisés représentent autant d'opportunités perdues.

Enfin, je dois souligner qu'il n'y a aucune raison que la configuration numéro 1 ne soit pas utilisée dans les nouvelles constructions où la géométrie des bâtiments ne pose aucun problème comparativement à celle des bâtiments existants.

Je dois souligner aussi que la configuration numéro 1 est possible autant dans les maisons individuelles que dans les bâtiments multirésidentiels dans la nouvelle construction puisque la production d'eau chaude domestique à l'électricité est assurée par des chauffe-eau dans chacun des logements, contrairement à la production d'eau chaude domestique au gaz naturel qui est normalement centralisé et qui entraînerait normalement une installation en fonction de la configuration numéro 3 pour éviter des configurations inefficaces, comme c'est le cas dans le cadre du site de Benny Farm. C'est pourquoi nous recommandons à la Régie qu'elle ordonne au Distributeur à faire preuve d'autant de rigueur avec le programme de récupérateur de chaleur des eaux grises dans le cadre de sa collaboration avec

la Corporation des maîtres mécaniciens des tuyauteries du Québec qui l'ont fait dans le cadre du programme de géothermie avec la Coalition canadienne de l'énergie géothermique qui requiert la formation et l'accréditation des installateurs et la certification des systèmes installés et que l'aide financière versée aux plombiers varie en fonction de la configuration de l'installation de ces systèmes.

10 h 59

Enfin, un dernier mot en ce qui concerne la prise en compte de l'impact en puissance des récupérateurs de chaleur des eaux grises dans les tests de rentabilité, nous persistons à dire que le Distributeur n'a pas apprécié cette contribution à sa juste valeur. En fait, le Distributeur considère que l'impact en puissance des récupérateurs de chaleur des eaux grises est similaire à toute mesure d'économie d'énergie.

Or, l'étude du professeur Bernier, que nous avons déposée, démontre clairement que les gains en puissance des récupérateurs de chaleur des eaux grises sont similaires à ceux des chauffe-eau à trois éléments qui ne produisent aucune économie d'énergie. Conséquemment, la rentabilité des

récupérateurs de chaleur des eaux grises devrait être de loin supérieure à celle des chauffe-eau à trois éléments. Ce que la preuve du Distributeur ne reconnaît pas présentement.

Q. [36] Monsieur Gouja, avez-vous des commentaires à formuler en réponse à l'engagement numéro 11 déposé par le Distributeur et pris en audience la semaine dernière au sujet de l'impact en puissance des récupérateurs de chaleur des eaux usées?

R. Oui. Il faudrait dire qu'au niveau de la démarche de cette étude-là, le Distributeur ne conteste pas la qualité de l'étude. Il s'agit donc d'un point positif au crédit de la position de l'ACEF de l'Outaouais. Pour ce qui est des données utilisées, le Distributeur les considère désuètes et surestimées. En effet, l'étude se base sur des données de consommation d'eau chaude de deux cent quarante litres (240 l) par jour, données des années quatre-vingt-dix (90), alors que les études plus récentes du Distributeur, celles qui sont prises pour la période deux mille six deux mille six (2006) à deux mille huit (2008), indiquent plutôt une consommation moyenne de deux cents litres (200 l) d'eau chaude par jour.

Pour nous, à l'ACEF de l'Outaouais, nous

appréhendons cette baisse de vingt pour cent (20 %) de la demande d'eau chaude comme une évolution positive expliquée en partie par l'usage de plus en plus de douches que de bains. Cette évolution s'ajoute encore une fois au crédit de la position de l'ACEF de l'Outaouais puisque l'usage des bains, comme l'indique l'étude soumise par la Régie, n'apporte quasiment aucune économie d'énergie avec les récupérateurs de chaleur d'eaux usées, comparativement aux douches qui fonctionnent avec un écoulement simultané avec l'utilisation de l'eau chaude du chauffe-eau. Ce qui infirme donc la conclusion du Distributeur à ce sujet.

Q. [37] Monsieur Gouja, est-ce que vous avez d'autres commentaires à formuler dans le cadre de votre témoignage dans la présente audience?

R. Ça complète mon témoignage.

Q. [38] Merci, Monsieur Gouja. Le témoin est maintenant prêt pour les interrogatoires.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie. Est-ce qu'il y a parmi les intervenants des gens qui souhaitent interroger le témoin de l'ACEFO? Je n'en vois pas. Maître Fraser?

Me ÉRIC FRASER :

Non plus, Madame la Présidente, je n'ai pas de

R-3776-2011
19 décembre 2011

MOUNIR GOUJA
Interrogatoire
- 92 - Me Stéphanie Lussier

questions.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Fortin?

Me PIERRE R. FORTIN :

Je n'ai pas de questions, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

La formation n'aura pas de questions non plus.

Alors, on vous remercie.

M. MOUNIR GOUJA :

R. Je vous remercie.

LA PRÉSIDENTE :

Et puis on vous libère aussi. Avez-vous des questions?

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Non, je n'aurai pas de questions en contre-interrogatoire. Et ça complète la présentation de la preuve de l'ACEF de l'Outaouais. Merci, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie. On va pouvoir maintenant passer à la preuve du ROÉÉ.

PREUVE DU ROÉÉ

R-3776-2011
19 décembre 2011

- 93 -

PANEL ROÉÉ
Interrogatoire
Me F. S. Gertler

LA PRÉSIDENTE :

Bonjour, Maître Gertler.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Bonjour, Madame la Présidente, Mesdames les Régisseuses. Franklin Gertler donc pour le ROÉÉ. Et je vais essayer de parler, ce n'est pas parce que je ne parle pas assez fort, mais plus près du micro disons, ne pas faire mon timide. Alors, nous sommes là ce matin pour la présentation de la preuve du ROÉÉ à l'audience. Alors, Madame la Greffière, les témoins sont prêts à être assermentés.

L'an deux mille onze (2011), ce dix-neuvième (19ième) jour du mois de décembre, ONT COMPARU :

PATRICK HÉBERT, analyste externe en énergie pour le ROÉÉ, ayant son adresse d'affaires au 1710, rue Beaudry, Montréal (Québec);

ÈVE-LYNE COUTURIER, analyste externe pour le ROÉÉ, ayant son adresse d'affaires au 1710, rue Beaudry, bureau 2.0, Montréal (Québec);

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

INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER :

Q. [39] Donc, il n'y a pas de preuve, de pièces supplémentaires ce matin. On va référer simplement au mémoire du ROEÉ, le C-ROEÉ-011 et les réponses aux DDR numéro 1 de la Régie, soit la pièce C-ROEÉ-0013. Donc, on va procéder à l'adoption de la preuve, Madame Couturier. J'ai référé au mémoire du ROEÉ, soit C-ROEÉ-0011 du quatorze (14) novembre deux mille onze (2011) et aux réponses aux DDR soit pièce 0013, ces pièces-là ont été préparées par vous ou sous votre supervision?

11 h 6

Mme ÈVE-LYNE COUTURIER :

R. Oui.

Q. [40] Avez-vous des corrections ou des modifications à y apporter?

R. Pas pour ma part.

Q. [41] Très bien. Est-ce que vous les adoptez donc pour valoir votre témoignage écrit dans la présente audience?

R. Oui.

Q. [42] Et maintenant Monsieur Hébert, mêmes questions, mêmes pièces, donc le mémoire ROEÉ-0011 et qui est le mémoire du quatorze (14) novembre deux mille onze (2011) et la pièce 0013, soit les

réponses aux DDR, est-ce qu'ils ont été préparés par vous ou sous votre supervision?

M. PATRICK HÉBERT :

R. Oui.

Q. [43] Et est-ce que vous avez des modifications ou des corrections à y apporter?

R. J'ai une petite correction sur la pièce C-ROÉÉ-0013...

Q. [44] Oui?

R. ... à la page 6. C'est une petite coquille. Ce qu'on devrait lire au premier paragraphe, à la fin du premier paragraphe ça serait plutôt « puisque le coût évité en énergie est faible et basé sur des valeurs d'achat de quatre virgule neuf (4,9) et trois cents le kilowattheure (3 /kWh) pour les périodes hivernale et estivale respectivement ». Ça ne change pas vraiment le sens, mais c'est une petite correction.

Q. [45] Alors nous sommes à quelle, à quelle ligne, s'il vous plaît, la quatrième?

R. Oui.

Q. [46] O.K. Ça devrait se lire comment encore une fois, s'il vous plaît?

R. Ça devrait se lire bon : « puisque le coût évité en énergie est faible et basé sur des valeurs d'achat

de quatre virgule neuf (4,9) et trois cents le kilowattheure (3 /kWh) pour les périodes hivernale et estivale respectivement ».

Q. [47] O.K. Très bien. Et avec cette correction-là est-ce que vous adoptez ces pièces-là comme valant votre témoignage dans le présent dossier?

R. Oui.

Q. [48] Très bien. Alors vous pouvez procéder maintenant avec vos présentations. Je pense que c'est monsieur Hébert qui commence d'abord.

R. Oui. Bonjour, Madame la Présidente, bonjour Mesdames les régisseurs, bonjour Madame la greffière, bonjour à tous.

Notre présentation ne sera pas exhaustive, on va s'en tenir simplement aux principaux éléments de notre mémoire tout en chassant les éléments qui ont été mentionnés en contre-interrogatoire.

Je vais d'abord traiter de la bi-énergie, ensuite ma collègue enchaînera avec la question de la géothermie et de la structure tarifaire. Comme, là je vais vous référer à notre pièce ROÉÉ, notre mémoire ROÉÉ, C-ROÉÉ-0011.

Comme il a été constaté le parc bi-énergie est fragile. Depuis deux mille huit (2008) c'est environ dix mille (10 000) clients qui ont quitté

vers le TAÉ et on compte actuellement un peu plus de cent mille (100 000) clients bi-énergie, ce qui équivaut, ce qui contribue à huit cent soixante mégawatts (860 MW) pour la contribution en puissance.

Alors Hydro-Québec n'a pas intérêt à perdre cette clientèle puisque l'impact est significatif et qu'un dépérissement de cette puissance amènerait une situation plutôt problématique en ce qui concerne la gestion de la pointe.

Le premier constat qu'on peut faire c'est qu'il y a essentiellement deux raisons qui peuvent amener les clients à quitter vers le TAÉ. Premièrement, si le prix du mazout augmente et puis deuxièmement si les, si les clients ne veulent pas renouveler leur équipement désuet. Par exemple ne veulent pas investir sur leur, sur leur équipement.

On a constaté également que l'approche d'Hydro-Québec est de maintenir le nombre de clients existants en empêchant les clients de migrer vers le TAÉ. On peut interpréter ça comme une stratégie défensive, étant donné qu'Hydro-Québec ne fait pas la promotion chez les clients TAÉ qui pourraient être intéressés à se convertir vers le, vers le DT et ne sollicite que les clients

au mazout qui menacent finalement de quitter vers le TAÉ.

De plus, comme les équipements au mazout sont de plus en plus vieillissants, Hydro-Québec aurait tout intérêt à rendre plus accessible le renouvellement de ces équipements soit par des systèmes du même type plus efficaces ou soit par des systèmes tout aussi efficaces, mais qui utiliseraient des sources d'énergie moins dommageables pour l'environnement.

Donc, d'une certaine façon ce que l'on encourage c'est que Hydro-Québec adopte une vision plus large, une stratégie, une approche plus proactive puis qu'il profite finalement de l'occasion de pouvoir diminuer l'impact environnemental de son parc.

Pour poursuivre avec cet aspect environnemental, on doit quand même apporter certaines nuances. Rappelons d'abord que les avantages environnementaux associés à la bi-énergie restent incertains.

Comme on le sait la principale source d'énergie qui est utilisée pour le système, pour la bi-énergie c'est le mazout qui est un combustible fossile dommageable pour l'environnement en ce qui

concerne les émissions de gaz à effet de serre,
mais également possiblement pour la santé des gens,
les utilisateurs.

11 h 13

Comme on sait, il y a un système qui est
âgé, un système qui est plus âgé est plus à risque
de causer des problèmes à ce niveau-là.

Étant donné qu'on estime qu'environ quatre-
vingt-quinze pour cent (95 %) des systèmes
biénergie sont chauffés au mazout, que la moyenne
d'âge actuelle du parc est entre vingt (20) et
vingt-deux (22) ans et que plus de cinquante-cinq
pour cent (55 %) des systèmes, des appareils sont
âgés de plus de trente (30) ans, il y a lieu de se
poser des questions.

Mais, malgré son caractère néfaste pour...
l'utilisation d'un système biénergie au mazout
permet néanmoins l'effacement de la pointe et la
diminution de la consommation d'électricité qui
serait produite autrement par centrale thermique,
comme par exemple la centrale de Bécancour ou
Tracy. Si on compare l'efficacité des deux
systèmes, soit soixante-quinze pour cent (75 %)
pour un système conventionnel biénergie au mazout
et comparativement à une centrale thermique qui, on

le rappelle, utilise un combustible pour produire l'électricité pour ensuite produire le chauffage, ce qui équivaut à peu près à trente pour cent (30 %) d'efficacité. Alors à ce moment-là on réalise que la solution d'utiliser le mazout présente une solution en fait transitoire et temporaire qui est relativement intéressante.

On peut toutefois rendre cette solution encore plus intéressante en offrant une plus grande possibilité aux clients de pouvoir, de choisir d'autres sources complémentaires, des sources qui seraient plus écologiquement responsables, comme par exemple la biomasse.

Durant le contre-interrogatoire d'Hydro-Québec du panel 3, Hydro-Québec a assumé que le parc ne pourrait contenir cent pour cent (100 %) de biénergie aux granules, mais ce n'est pas notre proposition. Ce que l'on propose c'est plutôt de diversifier le parc, ce qui pourrait entre autres diminuer, ce qui pourrait permettre de diminuer le risque par exemple en cas de flambée des prix du mazout.

Je vais revenir à notre proposition, mais d'abord je voulais souligner deux points concernant le recalibrage du DT et puis sur la rentabilité

économique.

Premièrement, la proposition d'Hydro-Québec de recalibrer le tarif DT en fonction des nouvelles données climatiques nous semble appropriée. Sans entrer amplement dans les détails, soulignons simplement qu'avec la nouvelle climatique Ouranos, le nombre d'heures d'opération de douze (12) degrés Celsius et moins serait plutôt de six cents (600) au lieu de huit cents (800) heures, ce qui nous semble plus proche des données qui ont été publiées à cet égard.

C'est pourquoi le ROÉE recommande à la Régie d'accepter la proposition d'Hydro-Québec d'utiliser la normale climatique Ouranos et d'augmenter le prix de pointe pour calibrer le DT.

Maintenant pour ce qui est de la rentabilité économique, il a été souligné par le panel 3 que la rentabilité n'est pas un enjeu au présent dossier. Et en effet c'est nos conclusions. Selon notre méthodologie, on arrive aux mêmes conclusions, à une rentabilité positive.

Toutefois, on utilise tout de même, on suggère tout de même l'utilisation d'un coût évité qui améliorerait considérablement la rentabilité de la biénergie, rendant de ce fait plus accessible,

plus attrayante la solution de la biénergie, que ce soit pour le marché des nouveaux bâtiments ou des bâtiments existants.

Aussi, dans notre preuve nous avons calculé à titre indicatif des ratios coûts/bénéfices pour mieux visualiser la différence des différentes, des différents calculs. Et en considérant cette rentabilité positive, on doit maintenant s'interroger sur la mise en place d'une intervention commerciale dans le but d'encourager et dans le but de promouvoir l'installation de systèmes biénergie.

Pour ce qui est de la proposition du ROÉÉ pour mieux consolider le parc biénergie, le ROÉÉ propose de diversifier le parc biénergie par l'installation d'équipements neufs justement en octroyant des subventions dans le cadre d'interventions commerciales.

Rappelons qu'Hydro-Québec mentionne en contre-interrogatoire que le parc biénergie va bien, mais Hydro-Québec s'inquiète toutefois de la contribution en puissance de la biénergie sur un horizon de dix (10) ans. C'est pourquoi il est pressant de trouver des solutions qui permettraient de sécuriser l'apport en puissance, et ce, à long

terme.

La possibilité d'aide financière a été d'abord rejetée par Hydro-Québec dans le cadre du dossier 3740, R-3740-2010. Toutefois, notre perspective ne correspond pas exactement à celle qui a été présentée, celle qui a été analysée par Hydro-Québec à ce moment-là.

D'abord, selon nous, il serait plus adéquat d'analyser la rentabilité sur la base du TCTR plutôt que sur le test de neutralité tarifaire. Ensuite ce que l'on propose ce n'est pas seulement d'offrir une subvention fixe mais plutôt à deux niveaux, une pour favoriser les clients TAE vers le DT, et une autre moins élevée pour le maintien des clients DT.

En résumé, les avantages associés à notre proposition seraient qu'elle permettrait le remplacement progressif du parc biénergie vieillissant par des appareils neufs plus performants et sécuritaires, l'amélioration du bilan environnemental et de la biénergie, la diversification des sources d'énergie utilisées à la pointe réduisant le risque en cas de flambée de prix ou de perturbation de la distribution, la fidélisation par l'installation d'appareils neufs

R-3776-2011
19 décembre 2011

- 104 -

PANEL ROÉÉ
Interrogatoire
Me F. S. Gertler

d'une partie de la clientèle DT pour une vingtaine d'années sur la durée de vie des nouveaux appareils et l'élargissement du bassin de clients potentiels.

Finalement, le ROÉÉ demande donc à la Régie d'exiger qu'Hydro-Québec considère un programme commercial de subvention de différents types d'appareils neufs biénergie en vue d'un déploiement éventuel et d'un élargissement de la clientèle cible pour le tarif DT ainsi qu'une diversification du parc bi-énergie.

11 h 19

Mme ÈVE-LYNE COUTURIER :

Donc, merci Patrick. Je vais maintenant continuer avec la géothermie. Dans notre preuve nous avons abordé le sujet du programme de géothermie, de son très haut taux d'opportunité qu'il faudrait à notre avis investiguer et régler.

En audience Hydro-Québec nous a dit que le nombre d'opportunistes était, je veux dire, relativement fixe. J'attire votre attention aux notes sténographiques du quatorze (14) décembre, donc la pièce A-0048, pages 99 et 100, madame Labrecque nous répondait :

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.

Fin de la citation. Il suffit donc selon Hydro-Québec d'augmenter la participation pour diminuer le taux. Par ailleurs, puisque la géothermie selon Hydro-Québec est plus rentable pour les nouvelles constructions, il souhaite mettre l'emphase sur les constructeurs comme facilitateurs du programme.

Quant à nous, bien que pour Hydro-Québec

nous dise que c'est plus rentable pour les nouvelles constructions, le marché des constructions déjà existantes est beaucoup plus large et c'est là que se trouve non seulement le plus grand pourcentage d'opportunistes, mais aussi où le gain unitaire est plus élevé.

On parle de onze mille six cent quatre-vingt-trois kilowattheures/an (11 683 kWh/an) comparés à onze mille trente-six (11 036). La différence est quand même relativement faible, mais c'est plus efficace. Le gain unitaire est plus élevé pour les constructions déjà existantes.

De plus, si on adhère à la théorie d'Hydro-Québec que le nombre d'opportunistes est fixe. On peut voir avec les chiffres donnés en HQD-8, Document 8, les annexes à la page 13, donc c'est le document B-0045 que non seulement le pourcentage d'opportunistes est plus élevé, mais le nombre absolu de projets est aussi plus élevé pour les bâtiments existants.

La différence est donc marquante. Quatre-vingt-seize (96) opportunistes pour le bâtiment existant et vingt-quatre (24) pour les nouvelles constructions. Il est d'avis pour le ROÉÉ qu'Hydro-Québec devrait prendre en considération non

seulement la rentabilité absolue de leur côté, mais aussi l'intérêt des clients et le nombre de projets possibles d'exécuter.

Ainsi s'il est légitime que les nouvelles constructions soient plus performantes sur le plan environnemental et énergétique, il est aussi important de garder en tête que les constructions déjà existantes sont en plus grand nombre et les propriétaires, d'après ce qu'on voit de la participation au programme, sont plus intéressés et les maisons sont aussi moins performantes au niveau énergétique.

Nous sommes également déçus que le rapport sur la géothermie et l'analyse des réponses des participants, des opportunistes et des clients non participants, mais faisant partie du public cible n'aient pas été déposés.

Les réponses aux questions ne nous ont pas permis d'approfondir le sujet au maximum possible et il y a encore plusieurs questions qui restent à être répondues. Hydro-Québec nous dit que le plus grand problème pour les participants est le processus complexe et les multiples étapes pour se rendre à l'installation finale.

Mais pourtant même si le nombre relatif et

absolu des opportunistes est plus élevé pour les constructions déjà existantes, ils ont donné le cas type d'un client participant pour une nouvelle construction.

Pour les constructions déjà existantes, le problème est nécessairement différent. Ils n'ont pas besoin de trouver un constructeur à convaincre puisqu'ils vont chercher un installateur qui est déjà certifié, donc qui a déjà une bonne connaissance des systèmes de géothermie.

Les clients qui s'intéressent à la géothermie possèdent leurs maisons et souhaitent ajouter une valeur à cette maison par un système performant et écologique. Encore là c'est une nuance pour aller chercher le financement.

Donc, ils n'ont pas besoin de convaincre le constructeur, simplement de trouver l'installateur. Bien sûr, les installateurs et les concepteurs sont moins nombreux que les constructeurs en général de construction de maison, mais ils sont quand même de plus en plus nombreux comparé à il y a cinq, dix ans et ils sont facilement repérables grâce à la base de données sur le site Internet du CCEG.

De plus, rappelons que la grande majorité de la population du Québec habite soit dans un

centre urbain fortement peuplé par exemple
Montréal, Québec, Trois-Rivières, Sherbrooke,
Gatineau ou dans leur banlieue immédiate.

Les installateurs et les concepteurs de
systèmes de géothermie sont plus nombreux et
accessibles dans ces régions. Dans les régions plus
éloignées, il est néanmoins nécessaire de
participer à la structuration du marché, mais une
simple subvention à l'installation n'est peut-être
pas l'incitatif le plus performant pour amener ces
spécialisations spécifiques dans des régions qui
sont éloignées.

Un autre aspect qu'on voit dans l'analyse
d'Hydro-Québec c'est les bâtiments multi-logements.
La géothermie est surtout efficace dans des maisons
de grande et de très grande superficie, mais
l'installation d'un système de géothermie dans un
immeuble multi-logements permet de répartir les
gains sur plusieurs clients.

Pour faire de telles installations une
approche particulière doit être mise en place
auprès des propriétaires ou des groupes de
propriétaires. Donc étant donné ces multiples
constats que je résume rapidement, donc
l'opportuniste est plus fort et plus nombreux, bien

pour les constructions existantes.

Hydro-Québec dit que l'opportuniste est relativement fixe en nombre. Le bassin est plus large pour les constructions existantes que pour les nouvelles constructions. Les bassins de participants potentiels tant pour les nouvelles constructions que les bâtiments existants sont concentrés dans les régions fortement urbaines où se trouvent déjà un nombre de concepteurs et d'installateurs.

Le système de géothermie permet une baisse substantielle de la consommation d'électricité principalement liée à la chauffe. On parle d'environ soixante pour cent (60 %), ce qui amène un effacement naturel à la pointe quand on sait que c'est une préoccupation particulière pour le Distributeur. On voit l'importance de ça.

Donc en reconnaissant tout ça, on est d'accord qu'une approche auprès des constructeurs est nécessaire afin de structurer le marché des nouvelles constructions, mais nous croyons aussi qu'une plus grande sensibilisation auprès des clients du public cible qui possèdent déjà une maison est nécessaire pour qu'il prenne conscience de l'impact positif que peut avoir la géothermie

sur leur facture d'électricité, leur confort et leur empreinte écologique. Le ROÉÉ demande donc à la Régie d'exiger la mise en place d'une stratégie claire pour promouvoir l'installation de système de géothermie auprès des propriétaires de bâtiments déjà existants au niveau résidentiel, mais aussi d'évaluer le potentiel mais les obstacles qui peuvent se présenter pour un programme de géothermie qui ciblerait les bâtiments multilogements.

11 h 30

Le potentiel de la géothermie reste très grand au Québec et une volonté claire doit être mise de l'avant afin de la développer, de la diffuser et d'obtenir les gains environnementaux qui y sont liés. Je vais maintenant terminer avec un commentaire sur la stratégie, les structures tarifaires et la réflexion là-dessus.

Tel qu'on l'a mentionné dans notre demande d'intervention, notre cote C-ROÉÉ-002, aux paragraphes 15 et 16, le ROÉÉ a choisi cette année de ne pas développer sur le sujet de la réforme de la structure tarifaire, mais rappelle dans sa demande d'intervention la nécessité de suivre les développements des structures mises en place dans

les autres juridictions.

Le ROÉÉ demeure convaincu qu'afin de progresser dans un laps de temps relatif court, il est nécessaire de réfléchir à comment amener le coût marginal de l'électricité dans les tarifs pour l'ensemble des tarifs d'Hydro-Québec. Donc, en audience, monsieur Chéhadé d'Hydro-Québec nous a dit qu'il n'y avait pas vraiment de nouveau dans le tarif du « step rate », qui est un tarif dont le ROÉÉ parle régulièrement en audience, mais qu'ils suivent le dossier, et qu'il ne voit pas pourquoi faire un rapport sur ce sujet-là puisque la situation est toujours la même.

En même temps, monsieur Chéhadé a confirmé à la Régie qu'en absence de hausse importante de tarifs et en absence de changement dans la structure des tarifs, bien, c'est difficile de ramener le prix de l'électricité, le coût de l'électricité vers le coût marginal.

Ça nous a un peu étonné comme réponse étant donné que, dans la réponse, on nous parlait du « step rate » un peu classique, ce qui était l'objet du rapport de deux mille dix (2010) alors que, en annexe, et on l'avait produit aussi dans le contre-interrogatoire, on parle des tarifs LGS et

MGS, donc « Large General Service » et « Medium General Service ». Et d'après ce qu'on comprend de ce document-là, ces deux tarifs-là seraient en fait des réponses aux critiques pour le « step rate » disons classique.

On voit d'ailleurs que la population visée et la consommation de base de référence sont différentes dans les deux cas. Mais juste pour vous rappeler rapidement, le « step rate » plus classique visait cent six (106) clients était révisé, la consommation de base était révisée au cas par cas. Alors que le LGS et MGS visent vingt-trois mille (23 000) clients. Et on parle d'une moyenne historique de trois ans, donc une consommation de base qui est plus facile à cerner.

Donc, puisque le LGS et le MGS sont des structures tarifaires qui diffèrent tant dans la clientèle visée que dans la manière de calculer le tarif, et rapidement puisque ce qui diffère entre BC Hydro et HQD ne semble pas être des facteurs de motivation auprès de la clientèle visée, si on voit les réponses qui ont été données en deux mille dix (2010), il semble au ROÉÉ que la position d'Hydro-Québec vis-à-vis ses tarifs n'est pas conséquente de la réalité même de ses tarifs.

Hydro-Québec a mentionné au cours des présentes audiences qu'elle était intéressée à revoir les structures tarifaires, mais pas d'ici le prochain dossier tarifaire où elle souhaiterait plutôt traiter du taux de rendement et des autres sujets réglementaires. Le ROÉÉ demande donc à la Régie de s'assurer que la réflexion prochaine sur les structures tarifaires ne tardera pas trop, va se faire de manière efficace et concertée avec l'ensemble des intervenants, que l'information va être mise à la disposition de tous, et que les structures des tarifs résidentiels, commerciaux, institutionnels et industriels seront discutées lors de cette révision de structures tarifaires. Merci.

Q. [49] Merci beaucoup, Monsieur Hébert et Madame Couturier. Y a-t-il d'autres éléments? Des fois, on oublie. Si vous voulez faire d'autres commentaires à la Régie? Ça va. Alors, les témoins sont prêts pour le contre-interrogatoire, le cas échéant. Merci beaucoup.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie beaucoup. Est-ce qu'il y a des intervenants dans la salle qui souhaiteraient interroger les témoins du ROÉÉ? Je n'en vois pas.

Maître Fraser, c'est à vous.

Me ÉRIC FRASER :

Je n'ai pas de questions, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Fortin?

Me PIERRE R. FORTIN :

Je n'ai pas de questions, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Réinterrogatoire? Ah! Maître Rozon.

INTERROGÉS PAR Me LOUISE ROZON :

Q. [50] J'ai juste une question pour vous. Vous avez mentionné qu'il serait important que la réflexion, qu'une réflexion se fasse dans les meilleurs délais pour revoir les structures tarifaires et que cette réflexion devrait se faire en concertation avec les intervenants. Comment concrètement vous voyez ce type de concertation-là?

Mme ÈVE-LYNE COUTURIER :

R. Je vois deux manières principalement d'avoir une bonne réflexion là-dessus, soit un groupe de travail qui permettrait d'avancer sur les préoccupations des intervenants qui soient les intervenants qui ont une réflexion plus sur les clients ou sur les enjeux environnementaux, et ce qui permettrait au Distributeur d'avoir des

éléments de préoccupation à intégrer dans la proposition qu'ils vont faire pour la prochaine cause tarifaire.

Bien entendu, il y a aussi l'option simplement que le Distributeur arrive avec une proposition déjà entamée pour une cause tarifaire, sauf que ça pourrait alourdir beaucoup le processus si le seul moment où les intervenants peuvent interagir avec le Distributeur sur les structures, c'est pendant la cause tarifaire puisqu'on a aussi d'autres sujets à traiter pendant cette cause-là.

11 h 30

Q. [51] Parfait. Je vous remercie beaucoup.

LA PRÉSIDENTE :

Je n'ai pas de questions non plus. Avez-vous des questions?

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Non, il n'y a pas de réinterrogatoire, Madame la Présidente. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie. Alors, à ce moment-là, on va libérer les témoins en les remerciant.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Je veux juste demander qu'on note qu'on a remis un peu de temps, peut-être un petit peu, à la Régie,

R-3776-2011
19 décembre 2011

- 117 -

PANEL ROÉÉ
Interrogatoire
Me Louise Rozon

si on en tient la comptabilité.

LA PRÉSIDENTE :

C'est très gentil. Je vous remercie.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Merci beaucoup.

LA PRÉSIDENTE :

Il est effectivement onze heures trente (11 h 30).

L'AQCIE n'est pas là, mais on s'est entendu qu'on passait en après-midi. Juste avant qu'on se quitte, j'aimerais rappeler, maître Cadrin, je l'ai vu quitter, mais si les gens de l'UMQ pouvaient lui passer le message et à maître Neuman, selon l'horaire, vous étiez supposé être mercredi matin, mais plusieurs personnes nous ont confirmé qu'ils feraient des plaidoiries écrites, alors s'il vous plaît vous préparer pour mardi. Et puis à ce moment-là, il y aura la réplique mercredi matin. Maître Fraser, si on reportait ça à dix heures (10 h) plutôt qu'à neuf heures (9 h), est-ce que cela vous causerait un inconvénient majeur?

Me ÉRIC FRASER :

Non, vraiment pas un inconvénient majeur.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie. Alors, on va noter ça, et puis on va recommencer à treize heures (13 h) aujourd'hui

R-3776-2011
19 décembre 2011

- 118 -

PANEL ROÉÉ
Interrogatoire
Me Louise Rozon

avec la preuve de l'AQCIE/CIFQ. Merci, Maître
Gertler.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

(13 h 06)

LA PRÉSIDENTE :

Bonjour.

Me PIERRE PELLETIER :

Rebonjour, Madame la Présidente. Alors ce matin j'ai essayé d'imiter Hydro-Québec en termes d'efficience avec un succès relatif. J'ai décidé de me reprendre cet après-midi et de l'imiter en termes de panels. J'ai réalisé qu'on a un nombre de témoins tellement grand. Il y a un succès de foule ici à la Régie. Un nombre de témoins tellement grand qu'ils n'entraient même pas sur la tribune prévue à cette fin-là de sorte que j'ai décidé qu'il serait préférable de diviser ces témoins-là en deux panels.

Le premier panel que je vais vous présenter à l'instant va nous entretenir de PGEÉ alors que l'autre panel couvrira les autres questions, principalement les questions tarifaire évidemment, puis également la question des écarts dans les

coûts, les écarts prévisionnels.

Alors le panel premier est composé de madame Émilie Allen qui est directrice, Groupe d'intervention en énergie chez Cascades, de monsieur Jean Goyette qui est directeur d'usine à l'emploi de Eka Chimie, de monsieur Luc Boulanger qui est le directeur exécutif de l'AQCIE et de monsieur Pierre Vézina qui est le directeur Énergie et Environnement au CIFQ.

Avant qu'on procède à l'assermentation de ces témoins-là, Madame la Greffière, j'ai remis tantôt à madame la greffière, qui en a fait la distribution, un petit document qui est la présentation que fera sur le deuxième panel, je m'y prends d'avance, que fera sur le deuxième panel monsieur Knecht concernant la question du tarif M. Étant donné que monsieur Knecht témoigne en anglais, bien j'ai pensé qu'il serait préférable de remettre d'avance au sténographe, au traducteur, et caetera, le document en question de sorte qu'on puisse tous en tirer avantage, le cas échéant. Alors ça serait sous la cote C-AQCIE/CIFQ-0017.

C-0017 : (AQCIE/CIFQ) Présentation de monsieur
Robert D. Knecht

R-3776-2011
19 décembre 2011

- 120 -

PANEL ROÉÉ
Interrogatoire
Me Louise Rozon

L'AN DEUX MILLE ONZE, ce dix-neuvième (19e) jour du
mois de décembre, ONT COMPARU :

ÉMILIE ALLEN, directrice Cascades GIE inc., ayant
sa place d'affaires au 15, rue Lamontagne, Kingsey
Falls, (Québec);

PIERRE VÉZINA, ingénieur, directeur Énergie,
Environnement pour le Conseil de l'industrie
forestière du Québec, ayant sa place d'affaires au
1175, avenue Lavigerie, Québec, (Québec);

PIERRE VÉZINA, ingénieur, directeur Énergie,
Environnement pour le Conseil de l'industrie
forestière du Québec, ayant sa place d'affaires au
1175, avenue Lavigerie, Québec, (Québec);

LUC BOULANGER, directeur exécutif, Association
québécoise des consommateurs industriels
d'électricité, ayant sa place d'affaires au 1010,
rue Sherbrooke Ouest, Montréal, (Québec);

JEAN GOYETTE, directeur d'usine, Eka Chimie, ayant
sa place d'affaires au 640, rue des Érables,
Valleyfield, (Québec);

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

INTERROGÉS PAR Me PIERRE PELLETIER :

Q. [52] Alors nous allons procéder à l'adoption de la preuve. Madame Allen et monsieur Goyette n'ont pas participé à la rédaction des documents qui sont produits. Alors je m'adresse à monsieur Vézina. Avez-vous participé, Monsieur Vézina, à la préparation du mémoire qui a été produit comme pièce C-AQCIE/CIFQ-00909?

M. PIERRE VÉZINA :

R. Oui.

Q. [53] Est-ce que vous avez des corrections à apporter à ce document?

R. Oui, en effet j'ai deux corrections. D'abord à la page 23 du document, à l'avant-dernier paragraphe qui débute par : « Si nous avons raison ». Il faut extraire ce paragraphe de la preuve, c'est un reliquat d'une version antécédente.

Ensuite de ça à la page suivante en page 24, paragraphe cinquième, c'est-à-dire qu'au point 5 à peu près dans le milieu du paragraphe on peut lire : « Elle devrait causer l'effet pervers de la mesure proposée. » On devrait plutôt lire : « Elle

devrait constater... » excusez-moi, « ... l'effet pervers en résultant » plutôt que « de la mesure proposée ».

Q. [54] Alors ce sont les deux seules corrections que vous souhaitiez faire?

R. Oui.

Q. [55] Est-ce que vous adoptez ce document tel que modifié pour valoir à titre de votre témoignage écrit dans ce dossier?

R. Je l'adopte.

13 h 13

Q. [56] Je vous remercie. Monsieur Boulanger, j'ai une même question. Vous avez participé à la confection du mémoire dont on vient de parler?

M. LUC BOULANGER :

R. Effectivement, oui.

Q. [57] Vous avez pris connaissance des corrections suggérées par monsieur Vézina et elles vous conviennent?

R. Oui, elles me conviennent, oui.

Q. [58] Et vous adoptez ce document pour valoir à titre de votre témoignage écrit dans le dossier?

R. Oui, je l'adopte.

Q. [59] Je vous remercie. Madame Allen, vous vous êtes décrite comme étant la directrice du groupe

d'intervention en énergie auprès de Cascade.

J'aimerais que vous exposiez à la Régie quelles sont sommairement vos fonctions et que vous fassiez état auprès de la Régie de ce qu'est ce groupe-là, sa description, son ampleur, et caetera, et que nous entreteniez ensuite des projets que vous avez l'habitude de mener sur une base annuelle et de ce qui s'est produit l'an dernier, par suite des décisions qui ont été prises de mettre de côté provisoirement le programme de modernisation.

Mme ÉMILIE ALLEN :

R. Donc, le groupe d'intervention en énergie de Cascade existe depuis mil neuf cent quatre-vingt-dix-sept (1997), a commencé avec trois employés et en compte maintenant vingt (20). Notre rôle, c'est de faire des projets d'efficacité énergétique autant au niveau de la réduction de l'énergie thermique qu'électrique, et ce, dans toutes les divisions de Cascade en Amérique du Nord. Donc, on travaille avec les programmes de subvention partout en Amérique du Nord, au niveau des États, au niveau des provinces, au niveau fédéral, au niveau des fournisseurs d'énergie aussi.

On fait habituellement avec Hydro-Québec, ici au Québec, dans nos usines du Québec, une

vingtaine de projets par année qui sont subventionnés via les programmes. Et puis, depuis que le programme Modernisation a été coupé, on en a fait seulement quatre. Et puis, quand c'est arrivé en deux mille onze (2011), on avait sept projets qui étaient en processus avec Hydro-Québec. Du coup, les sept projets ont été annulés.

Finalement, à force d'argumentation, il y avait trois projets qui avaient des sommes d'encourues, donc finalement, Hydro-Québec s'est ravisée, puis nous a permis de compléter trois projets. Mais, sans ces subventions-là, le retour sur l'investissement était tellement élevé que les projets ne se sont pas réalisés, donc l'argent a été investi ailleurs, en Ontario, entre autres, puis aux États-Unis.

Et puis, en deux mille onze (2011), on a treize (13) nouveaux projets qu'on a identifiés dans nos usines du Québec qu'on n'a pas réalisés. Il y en a seulement un qu'on a fait finalement parce que le « pay back » était bon, la période de retour sur l'investissement était bonne, mais sinon, sans les subventions d'Hydro-Québec, les retours ne sont pas assez bons, puis les projets ne voient pas le jour.

- Q. [60] Pouvez-vous nous résumer en substance quelles sont les conditions qui sont posées en vertu du programme pour qu'il y ait subvention de la part d'Hydro-Québec?
- R. Oui. Le programme Modernisation, il y avait quatre conditions. C'étaient quinze sous (15 ¢) du kilowattheure économisé, soit qu'il subventionnait soixante-quinze pour cent (75 %) du coût du projet, soit qu'il ramenait la période de retour d'investissement à un an. Et puis, il y avait un maximum que je crois qui était autour de cinq cent mille dollars (500 000 \$) par projet, donc c'étaient ces quatre conditions-là. Et Hydro-Québec prenait le plus bas des quatre calculs pour octroyer la subvention.

Maintenant, avec... il y a demeuré un programme prescriptif avec Hydro-Québec, mais qui subventionne peut-être cinq pour cent (5 %) du coût en investissement des projets qu'on présente, donc ce n'est pas suffisant. Et puis aussi, ça concerne seulement les équipements de deux cents (200) HP et moins, donc ce n'est pas très bien adapté pour la grande industrie qui présente souvent des projets sur mesure ou de plus grande envergure.

- Q. [61] Vous parlez à ce moment-là du programme

prescriptif?

R. Oui, c'est ça.

Q. [62] Pourriez-vous expliquer à la Régie ce qui est advenu des sommes que vous comptiez attribuer ou investir dans les projets qui n'ont pas eu lieu? Est-ce que ce sont des sommes qui ont été mises de côté, gardées en banque pour le cas où éventuellement les programmes reprendraient ici ou est-ce que ça a été dépensé autrement?

R. Ça a été dépensé autrement. Nous autres, il faut comprendre qu'on est un groupe de vingt (20) personnes qui fait des projets d'efficacité énergétique, donc on n'a pas attendu en se tournant les pouces. Donc, on a fait beaucoup plus de projets aux États-Unis et en Ontario cette année étant donné qu'au Québec les projets de réduction électrique, les retours sur l'investissement n'étaient pas bons à cause de la subvention qui n'était plus disponible.

Q. [63] Je vous remercie. Est-ce qu'il y a autre chose que vous teniez à apporter à l'attention de la Régie sur cette question-là? Non?

R. C'est tout. Merci.

Q. [64] Je vous remercie. Monsieur Goyette, vous vous êtes décrit comme directeur d'usine auprès d'Eka

R-3776-2011
19 décembre 2011

PANEL 1 - AQCIE/CIFQ
Interrogatoire
- 127 - Me Pierre Pelletier

Chimie. Pourriez-vous expliquer à la Régie votre implication dans les dossiers d'efficacité énergétique?

M. JEAN GOYETTE :

R. Bonjour. Oui. Des dossiers d'efficacité énergétique à l'usine d'Eka Chimie, on en a fait depuis plusieurs années. On a réalisé une trentaine, entre trente et trente-cinq (30-35) projets au cours des dernières années qui représentent des améliorations en efficacité de l'ordre de trente-cinq mille mégawattheures (35 000 MWh) par année juste pour le site de Valleyfield dans l'ancien programme.

Cette année, depuis deux mille onze (2011), considérant les nouvelles réglementations, le nouveau programme, on n'a pas pu approuver de projet dans le cadre de ce nouveau programme-là, considérant les nouvelles limitations qui ont été faites.

Essentiellement, au cours des années, les projets qui ont été présentés sont des projets qui étaient... découlaient directement de nos centres de recherche et de développement. Donc, c'étaient des projets où est-ce qu'on modifiait la conception fondamentale des équipements. Et puis, ça, ça ne se retrouve pas dans aucun catalogue, dans aucun...

dans aucun manuel, c'est vraiment des choses qui découlent des compétences internes de nos gens et des gens d'Eka dans nos centres de recherche.

Pour le moment, on a dix (10) projets qui sont dans les livres qui permettraient, pour chacun des projets, de faire des économies ou une amélioration en efficacité de l'ordre de sept cent cinquante mégawattheures (750 MWh) par année par projet.

13 h 19

Ces projets-là sont essentiellement bloqués pour cette année. Puis pendant cette année, les fonds qui étaient disponibles au sein d'Eka, Eka est une compagnie qui a des usines de chlorate un peu partout à travers le monde. Ça fait que les fonds qui étaient disponibles sont essentiellement alloués à d'autres usines. On a une usine qui opère, qui est fournie en électricité par le TVA (Tennessee Valley Authority). Et puis le TVA ont développé, eux, des programmes de subvention pour l'efficacité énergétique. Ça fait que les fonds qui étaient disponibles pour les usines au Québec au sein du groupe d'Eka sont investis en grande partie en ce moment à notre usine dans le sud des États-Unis.

- Q. [65] Vous avez parlé de votre usine comme étant celle de Valleyfield. Est-ce que c'est une usine assez récente ou est-ce une vieille usine celle de Valleyfield?
- R. L'usine de Valleyfield au sein du groupe d'Eka, c'est une usine relativement âgée qu'on a plus de vingt-cinq (25) ans d'opération qu'on a été installé avec les technologies qui étaient adéquates à l'époque. Mais étant donné l'âge de l'usine et puis les améliorations qui ont été faites puis le niveau de recherche qui a été mis dans notre technologie, il y a beaucoup d'opportunités d'améliorées. Ça fait que, dans ce sens-là, les autres usines du groupe d'Eka sont essentiellement plus récentes, en majorité plus récentes, ce qui fait en sorte qu'ils ont besoin de moins des programmes. Les deux usines qui sont les plus en compétition, il y a l'usine dans le sud des États-Unis qui est desservie par TVA et l'usine de Valleyfield. Les deux usines les plus âgées.
- Q. [66] Je vous remercie, Monsieur Goyette. Monsieur Vézina, est-ce que vous aviez quelque chose de particulier à ajouter sur cette question de PGEÉ? Je comprends que c'est vous principalement qui êtes à l'origine du texte compris dans le mémoire à

propos du PGEÉ?

M. PIERRE VÉZINA :

R. Cet aspect-là, en effet. Alors, non, je pense que les principaux éléments que nous voulions faire connaître à la Régie l'ont été faits très bien par nos témoins.

Q. [67] Je vous remercie. Les témoins de ce panel sont à la disposition des intervenants, du Distributeur et de la Régie.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie, Maître Pelletier. Est-ce qu'il y a des intervenants dans la salle qui aimeraient contre-interroger les témoins de l'AQCIE/CIFQ? Je n'en vois pas. Maître Fraser?

Me ÉRIC FRASER :

Je n'aurai pas de questions pour ce panel.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Fortin?

Me PIERRE R. FORTIN :

Je n'ai pas de questions pour ce panel, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Rozon.

INTERROGÉS PAR Me LOUISE ROZON :

Q. [68] Bonjour aux membres du panel. En fait, j'ai

peut-être juste une question concernant le programme de PGEÉ dont vous avez fait mention. Est-ce que la proposition qui est faite par le Distributeur pour la prochaine année répond à vos préoccupations ou s'il y a des modifications que vous proposez?

M. PIERRE VÉZINA :

R. Alors, effectivement, le Distributeur nous propose de revenir avec les programmes de modernisation qui étaient ou qui sont sensiblement les programmes que nous avons connus par le passé. Et ça répond effectivement à nos attentes.

Q. [69] Parfait. Merci beaucoup.

LA PRÉSIDENTE :

Je n'aurai pas de questions. À moins que vous ayez un réinterrogatoire suite à la question de maître Rozon.

Me PIERRE PELLETIER :

Ça a suscité beaucoup d'interrogations chez moi, je me retiens avec peine.

LA PRÉSIDENTE :

À ce moment-là, je pense qu'on va pouvoir changer de panel.

Me PIERRE PELLETIER :

Je vous remercie.

R-3776-2011
19 décembre 2011

- 132 -

PANEL 1 - AQCIE/CIFQ
Interrogatoire
Me Louise Rozon

LA PRÉSIDENTE :

Évidemment, on va libérer nos deux témoins, sauf évidemment monsieur Vézina et monsieur Boulanger qui restent, je crois. Merci beaucoup.

Me PIERRE PELLETIER :

Ces deux-là sont en liberté provisoire.

PANEL 2 - AQCIE/CIFQ

Me PIERRE PELLETIER :

Alors, je vous présente les membres du panel. À mon extrême droite, monsieur Olivier Charest, qui est économiste et a le bonheur d'être en plus avocat, qui agit comme analyste dans ce dossier; monsieur Robert D. Knecht, expert reconnu par la Régie en l'absence de contestation, si je ne m'abuse, du Distributeur; monsieur Pierre Vézina qui était là; monsieur Boulanger était là; monsieur Nicolas Dalmau, qui est président du conseil de l'Association québécoise des consommateurs industriels d'électricité et qui est également directeur Énergie et Développement stratégique chez Alcoa Canada; et finalement monsieur Richard Godin, qui est à l'emploi des Forges de Sorel et qui, je crois, est en charge de l'efficacité énergétique, mais je n'en suis pas absolument certain. Directeur

R-3776-2011
19 décembre 2011

- 133 -

PANEL 1 - AQCIE/CIFQ
Interrogatoire
Me Louise Rozon

Ingénierie. Alors je pense que je vais m'excuser.
Peut-être que directeur Ingénierie, c'est plus
large. On pourra procéder à l'assermentation,
Madame.

L'an deux mille onze (2011), ce dix-neuvième
(19ième) jour du mois de décembre, ONT COMPARU :

OLIVIER CHAREST, avocat et économiste, ayant son
adresse d'affaires au 7315, rue Saint-André,
Montréal (Québec);

ROBERT D. KNECHT, Principal of the firm of
Industrial Economics, ayant son adresse d'affaires
au 2067, Massachusetts Avenue, Cambridge,
Massachusetts (USA);

NICOLAS DALMAU, directeur Énergie, Développement
stratégique pour Alcoa Canada, ayant son adresse
d'affaires au 1, Place Ville-Marie, Montréal
(Québec);

RICHARD GODIN, directeur Ingénierie et Entretien
aux Forges de Sorel, ayant son adresse d'affaires
au 100, rue McCarthy, Saint-Joseph-de-Sorel

R-3776-2011
19 décembre 2011

PANEL 2 - AQCIE/CIFQ
Interrogatoire
Me Pierre Pelletier
- 134 -

(Québec);

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

LUC BOULANGER,

PIERRE VÉZINA,

LESQUELS témoignent sous la même affirmation
solennelle,

(13 h 22)

INTERROGÉS PAR Me PIERRE PELLETIER :

Ces présentations étant faites, nous allons
procéder à l'adoption de la preuve.

Q. [70] Mr. Knecht, first, have you prepared the
expert report filed as Exhibit C-AQCIE/CIFQ-0010
and dated November fourteen (14), two thousand
eleven (2011)?

Dr. ROBERT D. KNECHT :

A. Yes, I have.

Q. [71] Do you wish to make any corrections thereto?

A. No, I do not.

Q. [72] You adopt it as your written evidence in this
matter?

A. I do.

R-3776-2011
19 décembre 2011

PANEL 2 - AQCIE/CIFQ
Interrogatoire
Me Pierre Pelletier
- 135 -

Me PIERRE PELLETIER :

Thank you.

13 h 28

Q. [73] Monsieur Godin, avez-vous participé à la rédaction de la section du mémoire de l'AQCIE/CIFQ qui porte sur le tarif de rodage?

M. RICHARD GODIN :

R. Oui.

Q. [74] Est-ce que vous adoptez ce mémoire pour valoir votre témoignage écrit dans cette cause?

R. Oui.

Q. [75] Je vous remercie. Monsieur Charest, avez-vous rédigé le rapport d'analyse qui a été produit comme pièce C-AQCIE/CIFQ-0011?

M. OLIVIER CHAREST :

R. Oui.

Q. [76] Rédigé les réponses à la demande de renseignements de la Régie qui ont été produites comme C-AQCIE/CIFQ-0015?

R. Oui.

Q. [77] Participé à la rédaction du mémoire qui a été produit comme C-AQCIE/CIFQ-0009?

R. Oui.

Q. [78] Est-ce que vous avez des corrections à apporter à l'un ou l'autre de ces documents?

R. Non.

Q. [79] Vous avez compris que monsieur Vézina a changé les termes d'une partie de ces documents tantôt?

R. Effectivement.

Q. [80] Est-ce que tel que modifié vous adoptez ces documents pour valoir à titre de votre témoignage écrit dans ce dossier?

R. Oui.

Q. [81] Je vous remercie. Nous allons commencer avec vous Monsieur Charest, vous avez traité dans votre analyse des écarts prévisionnels retrouvés dans les dossiers du Distributeur au cours des dernières années.

Et j'aimerais que vous fassiez part à la Régie de vos commentaires sur les solutions sur ce rapport et notamment sur les solutions qui ont été considérées à leur égard à la lumière notamment des précisions qui ont été apportées au cours de l'audience?

R. Oui. Donc sans reprendre intégralement le contenu de ce rapport puis en fait compte tenu de l'ouverture de HQD de discuter de la question de la fermeture réglementaire et d'un mécanisme de partage, je vais surtout traiter des comptes d'écarts spécifiques.

Mon rapport d'analyse en fait avait deux parties. Dans la première partie je regardais d'une manière plus globale et un peu théorique aussi le problème des écarts prévisionnels des dernières années. Dans la deuxième partie, j'examinais certains écarts spécifiques et pour certains de ces écarts je proposais la mise en place d'un compte d'écart spécifique.

Donc en fait, comme disait maître Pelletier, c'est suite à certains témoignages que nous avons entendus dans la dernière semaine, j'ai peut-être certaines précisions à apporter, certains liens à faire avec mon rapport et les comptes d'écarts spécifiques que nous demandons toujours.

Donc tout d'abord il y a la question de la conjoncture économique qui a été mise de l'avant souvent. En fait le Distributeur d'abord dans la réponse 72.2 à la première DDR de la Régie et là on est dans le document B-0067, HQD-14, Document 1.1, nous parlait justement de cette conjoncture économique et en audience le premier panel est revenu sur cette question.

En fait en audience on a eu une précision supplémentaire, on nous disait et je cite :

Deux mille dix (2010) il y a eu cent

soixante et onze millions (171 M) de plus.

Donc on parle d'un écart favorable.

On en explique les deux tiers par le mouvement que j'ai illustré dans ma présentation de l'économie, que personne n'a vu venir, que personne n'a vu venir.

Fin de la citation. C'est à la page 91, de la pièce A-0039, notes sténographiques du jour 1 du neuf (9) décembre.

Donc en fait s'il y a deux tiers qui sont expliqués par la conjoncture économique, c'est qu'il reste encore un tiers donc soixante millions (60 M) à peu près et ce soixante millions (60 M) là qui ne s'explique pas par la conjoncture économique, il faut bien l'expliquer autrement.

Ce n'est pas non plus, en fait je pense que dans le deux tiers on avait déjà entré les vingt et un millions (21 M) de revenus nets supplémentaires du Distributeur en raison des ventes à Rio Tinto Alcan pour des causes d'hydraulicité.

Donc en fait c'est ça, c'est qu'il reste ce soixante millions (60 M) là. Si on regarde en deux mille neuf (2009) et on fait un peu la comparaison

c'est qu'on enlève aussi certains écarts comme l'écart par rapport aux coûts de retraite et l'écart par rapport aux mauvaises créances.

Donc si on fait la même affaire en deux mille neuf (2009), on se ramasse avec trente-six millions (36 M) en deux mille neuf (2009). Par ailleurs, aussi je pense que dans ce soixante millions (60 M) là on ne comptait pas encore les revenus autres. On parle des revenus autres que les ventes.

Et puis peut-être que certains éléments des revenus autres peuvent s'expliquer par la conjoncture économique, mais la conjoncture économique n'explique pas tout. Et en fait même quand il y a certains éléments qui s'expliquent par la conjoncture économique dans les revenus autres, on nous dit : « Oui, mais si on eu plus de revenus ça a aussi augmenté nos coûts ».

Et puis donc ultimement si on regarde l'écart que l'on a du côté de la masse salariale bien en fait ça tient compte de cet écart défavorable là. Donc un écart favorable sur la masse salariale peut même contenir en lui-même un écart défavorable qui est la partie qui compense finalement pour l'écart favorable que l'on voit aux

revenus autres.

Et puis enfin aussi on a vu du témoignage de monsieur Jacques Fontaine qu'il existait un biais systématique dans les prévisions par rapport aux mises en chantier.

Donc c'est plusieurs éléments en fait qui sortent un peu je pense de la conjoncture économique et qui nous font dire aussi peut-être que deux mille dix (2010) a été exceptionnelle au niveau des ventes, mais il n'y a pas seulement de l'exceptionnel, il y a quand même un soixante millions (60 M) en deux mille dix (2010) qui sort de la conjoncture, un trente-six (36) en deux mille neuf (2009) au moins.

13 h 34

Et puis si on compare on nous disait dans le premier panel d'Hydro-Québec que vingt-six millions (26 M) c'est l'écart total sur deux mille quatre (2004) à deux mille neuf (2009), que ce vingt-six millions (26 M\$) là, ce n'était pas grand-chose, mais, là, on dépasse déjà ce vingt-six millions (26 M\$) là en deux mille neuf (2009) et en deux mille dix (2010).

Aussi, quelque chose qui a attiré mon attention, on s'est fait dire qu'en deux mille onze

(2011) et en deux mille douze (2012), il ne devrait pas y avoir d'écart. Et en fait ce qu'on a dit à ce sujet-là, et, là, je suis à la page 93 des notes sténographiques de la première journée, et je cite :

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

Alors il n'y a pas d'inquiétude. Je ne vous fais pas de prévision.

Justement, sur ce point-là, je ne sais pas exactement qu'est-ce qu'on essayait de démontrer, mais si on essaie de démontrer qu'on n'excédera pas les ventes prévues en raison d'une température un peu plus douce qu'ils ont fait moins de ventes en elles-mêmes, bien, il faut quand même considérer que ce facteur-là, cette baisse-là va être compensée par le compte de nivellement et le compte « pass-on ». Donc, en fait, je me demande un peu aussi pour deux mille onze (2011) à quoi ont l'air les ventes une fois qu'on aura tenu compte de cet effet-là.

Un autre point qui a attiré mon attention aussi, c'était au niveau des frais corporatifs. Donc, dans notre preuve, en fait dans mon rapport, j'expliquais justement que les frais corporatifs étaient un bon exemple d'un coût qui pouvait pour le réel diminuer alors que le prévisionnel continuait d'augmenter. En fait, je disais O.K., peut-être que, pour la première année où il y a un écart entre le prévisionnel et le réel, ça peut aller, là, il y a eu une mauvaise prévision. Mais quand les mauvaises prévisions se répètent année après année, on est en droit de se demander si ces prévisions-là sont bonnes.

Et puis, justement, bien, je faisais la démonstration que deux mille huit (2008), deux mille neuf (2009) et deux mille dix (2010), le réel partait dans une direction, c'est-à-dire vers le bas, et le prévisionnel partait vers le haut. Et puis, en fait, je me demandais, est-ce que, quand on a fait les prévisions pour deux mille dix (2010), on avait les résultats réels de deux mille huit (2008)? On voyait justement que le réel commençait à descendre par rapport à deux mille sept (2007) et que le prévisionnel augmentait, augmentait, augmentait.

Donc, en fait, dès le dossier tarifaire de deux mille dix (2010), est-ce qu'on n'aurait pas dû dès ce moment-là revoir à la baisse un peu les prévisions des frais corporatifs? Puis en fait, on s'est fait répéter en audience, et là je suis à la page 137 toujours du jour 1, je vais vous faire la citation :

Et après ça, ce qu'il faut se dire, c'est à quel moment -je reviens à votre question aussi- à quel moment nos clients bénéficient des efforts du Distributeur? Bon. En ce moment, les efforts d'une année, des fois, bénéficient pas l'année suivante, c'est la question de madame tout à l'heure, mais bénéficient toujours l'année d'après.

Donc, c'est encore une fois une citation du premier panel d'Hydro-Québec. Et, moi, ce que je vous soumets justement, c'est l'exemple des frais corporatifs démontrent le contraire. Donc, ça se peut effectivement que, même la deuxième année, on continue d'amplifier cet écart-là entre le prévisionnel et le réel, donc de ne pas finalement constater dans les tarifs cette diminution-là.

J'avais un petit point particulier à ajouter par rapport aux taxes. Donc, nous avons vu à l'audience, et là je suis au jour 3, que c'est Hydro-Québec qui gère cet élément, donc Hydro-Québec, la société et non le Distributeur. Et qu'en fait, personne du panel du Distributeur n'est en mesure d'expliquer comment Hydro-Québec établissait ses prévisions.

Par ailleurs, s'il est vrai qu'une des sources de cet écart-là sur les taxes, les dernières années, c'était la taxe sur le capital qui va être abolie en deux mille douze (2012), donc qui ne sera plus un problème, il y a encore les deux autres taxes, soit la taxe sur les services publics et les taxes municipales et scolaires. Et dans ces taxes-là, on remarque justement un biais favorable à HQD pour les dernières années.

Donc, j'ai préparé un tableau en complément, en complément, un peu, si on veut, de mon rapport. Maître Pelletier, je ne sais pas si...

Me PIERRE PELLETIER :

Alors, j'en ai des copies ici. On pourrait le produire, Madame la Greffière, comme pièce 0018.

C-AQCIE-0018 : Tableau. Écart entre montants

R-3776-2011
19 décembre 2011

PANEL 2 - AQCIE/CIFQ
Interrogatoire
- 145 - Me Pierre Pelletier

prévus (ou autorisés) et réels de
la taxe sur les services publics
et des taxes municipales et
scolaires des revenus requis
d'HQD pour les années 2005 à
2010.

M. OLIVIER CHAREST :

R. Donc, dans cette pièce, en fait, j'ai repris les
tableaux des revenus requis, le tableau détaillé
qu'on retrouve maintenant à la pièce HQD-4,
Document 1, mais qui, par les années passées,
devait s'appeler HQD-5 ou HQD-6. Et puis j'ai...
Bien, en fait, c'est ça, j'ai mis dans ce tableau
le montant prévu qui était incidemment aussi le
montant autorisé; pour aucune de ces années-là, la
Régie a revu ce montant-là.

(13 h 40)

Le montant réel que l'on connaît évidemment
après l'année en question et l'écart. Donc ce que
l'on remarque finalement c'est un écart moyen d'un
point un million de dollars (1,1 M\$) favorable au
Distributeur pour la taxe aux services publics, de
zéro virgule huit million (0,8 M\$) pour le
municipal et le scolaire, et ce qui nous donne un

écart combiné d'un point neuf million (1,9 M\$)
toujours favorable au Distributeur.

On remarque aussi qu'en fait entre deux mille six (2006) et deux mille dix (2010) c'est toujours des écarts favorables dans les deux cas. Et en fait en deux mille cinq (2005) on a eu, on est arrivé exactement avec les bonnes prévisions. Ça va compléter pour les taxes.

J'avais quelques mots aussi à dire au sujet du coût des capitaux empruntés, donc des coûts de la dette. Et en fait c'était juste j'avais une question par rapport aux propos qu'a tenus monsieur Maillé lors du jour 3. En fait je vais essayer de ne pas mal interpréter ses propos. Il parlait d'un train en marche. Il nous expliquait que les prévisions étaient faites au mois de je pense mars ou avril pour le dépôt du dossier tarifaire. Et en réponse à une question du procureur de la Régie qui l'invitait finalement à considérer le fait de peut-être revoir au mois de janvier les données sur la dette, comme on le fait finalement pour le taux de rendement sur les capitaux propres.

Puis en fait, si je comprends bien la réponse qui a été donnée à ce moment-là, on nous expliquait qu'il y a des stratégies de couverture,

puis là je ne sais pas si c'est des « swaps », je ne connais pas tous les concepts exactement. Mais on nous dit qu'il y a des stratégies de couverture à prendre et puis que, si la Régie révisait ces montants-là en janvier, ça se pourrait que ces stratégies-là ne s'avèrent pas optimales.

Moi, la question qui m'était venue à l'esprit c'est en quoi justement le fait que ça soit un montant X plutôt qu'un montant Y qui soit inclus aux tarifs en guise de coût de la dette, en quoi est-ce que la différence entre un ou l'autre ferait un changement de stratégie. Parce que, ultimement, la dette, la dette d'HQD c'est une dette présumée. C'est soixante-cinq pour cent (65 %) d'une base de tarification d'environ dix milliards (10 G\$), c'est six point cinq milliards (6,5 G\$). Il y a une dette réelle qui est celle d'Hydro-Québec, je pense, sauf erreur, c'est trente-sept virgule sept milliards (37,7 G\$) sur le Rapport annuel de deux mille dix (2010). Mais cette dette-là de six point cinq milliards (6,5 G\$) elle n'existe pas vraiment, c'est juste une partie présumée de la dette d'Hydro-Québec, de la société. Donc c'est un peu un questionnement finalement de en quoi le fait qu'on mette plus ou moins d'argent

imputé aux tarifs devrait modifier les stratégies de couverture du Distributeur.

Donc, après tous ces constats-là, puis je vous dirais principalement après le constat sur la conjoncture économique, je voulais revenir un peu sur pourquoi justement on proposait à la fois une fermeture réglementaire et des comptes d'écarts spécifiques.

La fermeture réglementaire en fait nous on la propose avec un mécanisme de partage. Ça pourrait être soixante-quinze-vingt-cinq (75-25), ça pourrait être cinquante-cinquante (50-50), puis il pourrait y avoir des modalités beaucoup plus complexes. Je pense que le cas de société Gaz Métro c'est beaucoup plus complexe que ça puis c'est une question qu'on va étudier l'an prochain.

Mais donc dans la mesure où on a un compte d'écart justement qui vient capter certains écarts, pourquoi est-ce qu'on aurait des comptes d'écarts spécifiques? En fait c'est que quand on met en place une fermeture réglementaire avec mécanisme de partage, il y a une petite partie qui revient à l'entité réglementée puis c'est cette partie-là qui devrait l'inciter à avoir une bonne performance, à couper dans ses coûts sans modifier la qualité du

service. Ces gains d'efficience-là on va l'inciter à les produire parce que, finalement, ça va bénéficier à toutes les parties. Puis en leur donnant le vingt-cinq pour cent (25 %) ou le cinquante pour cent (50 %) des gains, bien c'est à l'avantage finalement du Distributeur comme de ses clients.

Mais ça ne va peut-être pas fonctionner avec tous les coûts. En fait s'il y a des coûts qui sont hors du contrôle d'Hydro-Québec, hors du contrôle d'Hydro-Québec Distribution, on l'a vu par exemple par rapport aux taxes, ce n'est pas eux qui font les prévisions, c'est Hydro-Québec, la société qui les fait.

Oui, c'est certain que la taxe sur les services, la taxe municipale et scolaire on a vu qu'il y a un six cent mille (600 000 \$) de gains d'efficience qu'on a été chercher par le passé. Mais, généralement, dans beaucoup de ces éléments spécifiques-là on a quand même peu de contrôle et puis c'est pour ces éléments-là finalement qu'on se dit un compte d'écarts spécifique qui viendrait capter l'entièreté de cet écart-là plutôt que juste cinquante pour cent (50 %) comme on le ferait avec la fermeture réglementaire, c'est vraiment là que

se trouve l'utilité de ces comptes-là.

Un dernier point sur les comptes spécifiques. Dans certains cas il y a des éléments que l'on veut couvrir par un compte d'écarts spécifique. Notamment, j'ai proposé un compte d'écarts par rapport aux revenus autres et puis on se rend compte justement qu'il peut y avoir une corrélation ou enfin il peut y avoir un lien entre un écart positif pour les revenus autres et un écart défavorable pour les revenus, pour les dépenses en masse salariale ou en services partagés.

13 h 45

Et puis, évidemment, si dans un cas on est protégé par un compte d'écart et dans l'autre cas, on ne l'est pas, bien, on risque de créer justement en raison de ça, un nouvel écart. Donc, à titre de modalité pour ces comptes d'écart spécifiques-là, si un élément est protégé par un compte d'écart et l'autre ne l'est pas et qu'on constate justement que le même écart est positif dans une rubrique et négatif dans l'autre, bien, il ne faudra pas tenir compte de cette petite partie-là. Il va falloir finalement juste tenir compte de l'écart qui n'est pas expliqué ailleurs.

Je suis peut-être un peu compliqué là, je ne sais pas si j'ai utilisé les bons termes. Mais, finalement, c'est si on a un écart favorable, par exemple, par rapport aux taxes et qu'on a un écart défavorable par rapport aux frais corporatifs, puis il n'y a aucun lien entre les deux, ces écarts-là doivent être constatés à leur compte d'écart spécifique. Donc, ça, c'est un contre-exemple. On n'est pas dans cette situation-là.

On est vraiment dans la situation, par exemple, de la partie de l'écart sur les revenus autres qui aurait un corollaire aussi dans la masse salariale ou dans les charges partagées, bien, ça, il ne faudrait pas le constater dans un compte d'écart, compenser pour ça, mais ne pas compenser ailleurs parce qu'il y a déjà compensation entre ces deux comptes-là.

Donc, je vais peut-être juste dire quelques mots finalement sur un dernier écart que j'avais constaté. C'était l'écart sur le taux de rendement. Et puis là, ça devient un peu compliqué au niveau conceptuel parce que quand Hydro-Québec Distribution présente ses résultats réglementaires et compare le réel avec l'autorisé pour justement déterminer quels sont les écarts prévisionnels, la

somme de tous ces écarts prévisionnels-là est intégrée à l'élément qui s'appelle Rendement sur les capitaux propres.

Puis, en fait, quand on est en prévisionnel, le rendement sur les capitaux propres, ce n'est pas de la même nature que ce qu'on voit dans le réel. Donc, moi, je me questionne même, puis c'est peut-être juste une question de sémantique et de présentation là, mais le cent soixante et onze virgule quatre millions (171,4 M\$) d'écart qu'on a eu cette année, peut-être qu'on devrait le mettre à quelque part d'autre parce que ce n'est pas exactement la même nature. Donc, comme on est en prévisionnel, le rendement... en fait, ce n'est même pas le rendement qu'on autorise, c'est le taux de rendement et c'est la base de tarification qu'on autorise qui nous donne un montant en million.

Ça, ce n'est peut-être pas exactement la même chose que ce qu'on retrouve en réel parce qu'en réel, on part de ce deux cent millions (200 M\$) là à peu près là, le six, sept pour cent (6 %-7 %) de rendement sur la base de tarification auquel on ajoute l'ensemble des écarts prévisionnels.

Et en fait, justement, c'est ce point-là qui me fait questionner aussi la logique d'Hydro-Québec qui nous dit « il faut regarder la hauteur du taux de rendement autorisé en même temps que l'on va regarder la question de la fermeture réglementaire ». Pour moi, c'est deux affaires complètement différentes, alors que, eux, justement ils nous... D'abord, dans leur... dans leur réponse aux questions de la Régie et ensuite même, à plusieurs reprises durant le panel, donc autour des pages 36 du volume 1 des notes sténographiques et autour de la page 130 du même volume 1, on nous explique « non, non, mais si vous voulez instaurer un mécanisme de fermeture réglementaire, il faut absolument faire ça en même temps qu'on révisé notre taux autorisé », alors que c'est deux affaires complètement différentes qu'il ne faut vraiment pas mélanger.

Puis, en fait, c'est le fait qu'Hydro-Québec insiste pour mettre les deux ensemble me fait poser la question : est-ce qu'ils sont en train de nous demander d'utiliser des écarts prévisionnels pour compenser un taux de rendement qu'ils estiment trop bas? C'est une question que j'ai et puis...

Bien, c'est ça. Ça fait un peu le tour de mon témoignage pour aujourd'hui. Merci.

Me PIERRE PELLETIER :

Q. [82] Je vous remercie, Monsieur Charest. J'aurai des questions tantôt pour vous sur le Tarif de rodage, mais je vais vous laisser prendre votre verre d'eau. Monsieur Dalmau. Monsieur Dalmau, vous n'avez pas participé à la rédaction des documents qui ont été produits au dossier. La raison pour laquelle je vous ai convié à cette audience, c'est parce que j'ai cru comprendre, au cours des derniers jours, que la Régie s'interrogeait sur la façon dont se déroulait les discussions entre le gouvernement et les titulaires de contrats spéciaux en rapport avec les différentes... les différentes facettes, notamment des Tarifs. Alors, j'aimerais que vous nous indiquiez si vous avez participé à des négociations de cette nature-là avec le gouvernement. J'entends des négociations sur les contrats spéciaux. J'aimerais que vous nous disiez de quelle façon ou selon quelle approche ça se déroule.

13 h 51

M. NICOLAS DALMAU :

R. Oui, tout à fait. Dans un premier temps, une

première fois en deux mille sept (2007), deux mille huit (2008) j'ai participé à des discussions, à des négociations avec le gouvernement du Québec et Hydro-Québec sur le renouvellement des contrats spéciaux des trois alumineries d'Alcoa au Québec, donc de Deschambault, de Baie Comeau et de Bécancour qui est un partenariat avec Rio Tinto Alcan.

Alors oui en deux mille huit (2008) j'ai donc participé à ces discussions-là, à ces négociations-là. Et essentiellement ce n'est pas très compliqué la façon dont ces discussions-là sont menées.

En toile de fond il y a les conditions, les Tarifs et les conditions de service et les discussions avec Hydro-Québec et le gouvernement du Québec se font, j'appellerais ça, par différence, par exemption.

Donc on discute des points qui sont différents, qui doivent être discutés et qui divergent des conditions de service et des tarifs applicables à tous les clients.

Donc dans deux temps, dans un premier temps il y a de façon habituelle une lettre d'entente qui est convenue entre donc le client, Hydro-Québec et

le gouvernement du Québec qui donne lieu par la suite à un contrat d'électricité en bonne et due forme évidemment qui est la concrétisation de l'entente qui est intervenue entre les trois parties.

Et les points, encore une fois je le répète, les points qui se retrouvent à la fois dans l'entente et par la suite dans les contrats d'électricité sont les points essentiellement qui divergent des conditions de service.

Q. [83] Donc cette question-là se posait ici, Monsieur Dalmau, sur un aspect très précis, on avait une discussion à la Régie relativement aux tarifs de transition qui est propre au titulaire de contrats spéciaux.

Est-ce que dans vos négociations avec le gouvernement, celles auxquelles vous avez participé il a été question d'une façon ou d'une autre de ce tarif de transition?

R. Non, il n'en a pas été question. C'est un élément encore une fois qui se retrouvait, qui se retrouve dans les conditions de service et je ne peux pas présumer évidemment de la position d'Hydro-Québec et du gouvernement du Québec, mais à nos yeux c'était un élément qui était déjà présent dans les

conditions de service et qui n'avait pas besoin,
qui ne faisait pas l'objet d'une négociation
particulière.

Q. [84] Je vous remercie. Monsieur Charest, votre
verre d'eau est vidée?

M. OLIVIER CHAREST :

R. Oui.

Q. [85] Alors vous allez nous parler un peu du tarif
de rodage. Je comprends que c'est vous qui avez
rédigé le texte qu'on trouve à ce sujet-là dans le
mémoire de l'AQCIE/CIFQ en date du quatorze (14)
novembre dernier?

R. Oui.

Q. [86] Et je comprends que vous l'avez rédigé en
collaboration avec monsieur Godin?

R. Oui, effectivement.

Q. [87] Alors ce texte-là porte sur une problématique
particulière qui a été soulevée par le Distributeur
dans le présent dossier et j'aimerais que vous
fassiez part à la Régie, peut-être prendre quelques
minutes pour expliquer de façon, la façon la plus
simple possible comment ce tarif-là fonctionne?

Quelle est la problématique qui a été
identifiée par Hydro-Québec? Quelles sont les
solutions mises de l'avant par Hydro-Québec? Et les

raisons pour lesquelles vous suggérez autre chose que les solutions suggérées par Hydro-Québec?

R. Parfait. Bien peut-être commencer par faire un bref topo de la situation actuelle et peut-être mentionner aussi je ne suis pas un industriel, donc moi la connaissance que j'ai de ça finalement c'est en lisant le tarif lui-même.

En fait on a préparé un petit graphique ici qui permet justement un peu d'illustrer les différents concepts. Donc à la base le tarif de rodage qu'est-ce que c'est? C'est ni plus ni moins qu'on essaie de capturer le facteur d'utilisation qui prévalait avant le passage au rodage et qu'on puisse continuer avec un prix, un prix unitaire, donc en sous par kilowattheure qui va tenir compte de ce facteur d'utilisation là.

Parce qu'évidemment quand on installe des équipements, quand on en enlève, quand on les teste, il peut se passer beaucoup de choses différentes, ce qui va donner beaucoup d'amplitude, donc beaucoup de mouvements à la hausse et à la baisse de la quantité d'électricité qui va être consommée.

Et puis ça évidemment bien plus on a d'amplitude, plus notre facteur d'utilisation va

être bas, c'est-à-dire que pour une puissance maximale appelée très, très élevée, ça se pourrait que ce soit des grosses, grosses pointes.

Et en venant geler dans le temps finalement le facteur d'utilisation qui prévalait auparavant, donc aussi la facturation qui prévalait auparavant, ça ça nous permet de ne pas pénaliser les industriels et autres qui vont vouloir mettre de nouveaux équipements, les tester, les essayer.

13 h 56

Puis en fait il y a une petite majoration aussi, il y a une formule assez complexe qui ajoute à ce montant en sous par kilowattheure un pourcentage variant de un à quatre pour cent (1-4 %).

Donc dans ce graphique ici j'ai vraiment essayé de simplifier un processus par lequel on enlève un équipement, on le remplace par un autre et on le teste et on essaie justement de monter à un niveau, à nouveau niveau optimal.

Donc si on remarque ici entre le temps 0 et le temps 1 c'est la période pré-rodage, puis là on présume une situation presque parfaite où est-ce que le facteur d'utilisation est à cent pour cent (100 %), on a aucune pointe, aucune modulation.

À partir du temps 5, ça serait justement notre nouvel état d'équilibre après le rodage. Donc le rodage se passe finalement du temps 1 au temps 5 ici. Peut-être une autre modalité qu'il convient de mentionner, c'est que selon la formule actuelle il y a une facture minimale.

Donc si finalement le coût unitaire multiplié par le nombre de kilowattheures est inférieur à, au montant de la puissance facturée avant le rodage, on va être facturé à ce montant-là. Ça c'est selon la formule actuelle.

Donc ce que Hydro-Québec propose finalement c'est deux choses. Pourquoi est-ce qu'il les propose? Parce que je crois comprendre qu'ils estiment que le rodage aurait été utilisé, le tarif de rodage aurait été utilisé à d'autres fins par le passé puis pour corriger ça ils proposent un de modifier la facture minimale proposée et deux de se réserver la faculté finalement de mettre fin au tarif de rodage.

Parce qu'actuellement c'est le client qui détermine puis là soit que c'est douze mois ou vingt-quatre (24) mois selon l'utilisation qu'il a déjà faite auparavant. Je parle d'un client qui est déjà en exploitation.

Puis si jamais je me trompe, je suis sûr que quelqu'un va me corriger. Donc à l'heure actuelle c'est le client qui lui va faire un retour vers le tarif L lorsqu'il va avoir atteint finalement sa nouvelle capacité.

(14 h 00)

On présume que le un (1 %) à quatre pour cent (4 %) va être suffisant pour inciter le retour. Parce que, finalement, si on prend cet exemple-ci, le facteur d'utilisation ne change pas avant et après. Donc, finalement, le coût unitaire ne change pas, mais si en période de rodage on ajoute un (1 %) à quatre pour cent (4 %), bien on s'attend à ce que le client, une fois que ses équipements vont être bien rodés, va pouvoir revenir au tarif L, lequel va lui coûter de un (1 %) à quatre pour cent (4 %) de moins que le tarif de rodage.

Q. [88] Alors je comprends qu'il peut arriver cependant qu'après les travaux, en raison d'une sous-utilisation ou d'une nouvelle utilisation moindre des équipements, on puisse se retrouver avec un tarif global qui est moins élevé quand on reste en rodage?

R. Oui. Bien c'est ça, c'est qu'il peut y avoir

plusieurs imprévus et puis donc ici on a vraiment fait une espèce de scénario idéal où est-ce que le rodage n'est pas trop complexe. Et puis à partir du moment où l'équipement est installé, il fonctionne bien. Mais ça se pourrait très bien aussi qu'on ait un temps 6 ici où on pourrait, je ne suis pas ingénieur, mais il pourrait y avoir un court-circuit ou un transformateur qui ne fonctionne plus puis là qu'on doive tout arrêter, puis ce n'était pas un événement qui était prévu puis ça fait plonger notre consommation. Donc, il peut se passer beaucoup de choses.

Puis en fait ce graphique-ci aussi est très simple parce qu'on a vraiment juste enlevé un équipement puis on a commencé à les rajouter tranquillement pas vite. Mais il pourrait y avoir une série d'équipements qui sont enlevés, qui sont remis, enlevés et remis. Donc, en fait le rodage finalement c'est une longue période où ça peut aller dans tous les sens.

Q. [89] Allez-y, continuez.

R. Bien, en fait j'avais fini sur ce point-là.

Q. [90] Pardon?

R. J'avais terminé sur ce point-là.

Q. [91] Alors je comprends qu'une des problématiques

identifiées par Hydro-Québec tient au fait que les conditions de service actuelles ne prévoient pas l'obligation pour le client de revenir dès que possible au tarif L ordinaire une fois la période de rodage terminée, cette période-là pouvant s'étirer, selon les cas, jusqu'à douze (12) ou jusqu'à vingt-quatre (24) mois n'est-ce pas?

R. Exactement. Donc, c'est vraiment le un (1 %) à quatre pour cent (4 %) de majoration sur le prix moyen qui sert d'incitatif en ce moment à ce que le client revienne au tarif L.

Q. [92] Alors quels sont les moyens proposés par Hydro-Québec pour pallier à la difficulté soulevée?

R. Donc, pour les clients existants, Hydro-Québec propose deux modalités. La première c'est d'augmenter le montant de la facture minimale proposée. Je dis augmenter parce qu'en fait on rajoute au modèle actuel qui est seulement de facturer la puissance qui prévalait avant, avant le rodage. En plus on veut charger l'énergie qui prévalait avant le rodage. Donc, ici j'ai essayé d'illustrer ce point-là. C'est sûr que ce n'est pas sur la même échelle. Ma ligne ici qui devient courbe et tout c'est vraiment sur une échelle en mégawatts, mais ici pour mes deux factures

minimales c'est les lignes en pointillés. Donc la première ligne je ne sais pas, on peut dire que c'est par exemple une facture de deux cent mille dollars (200 000 \$) pour la puissance seulement.

Bien, ici la nouvelle formule proposée par Hydro-Québec, dans laquelle on aurait aussi une composante énergie, ça serait peut-être trois cent cinquante mille (350 000 \$) ou quatre cent mille (400 000 \$). Donc c'est le cent cinquante mille (150 000 \$) ou le deux cent mille (200 000 \$) supplémentaire qu'on rajoute à la facture minimale, ce qui fait que quand on est en rodage, selon la nouvelle formule d'Hydro-Québec, on ne paiera jamais moins que ce qu'on payait en moyenne auparavant.

Q. [93] Bon, il y a également une autre mesure qui est proposée par Hydro-Québec?

R. Effectivement. Donc, cette autre mesure-là c'est qu'Hydro-Québec a la faculté moyennant préavis de mettre fin au rodage et puis ça, bien ni plus ni moins, c'est Hydro-Québec qui va décider, qui va déterminer « Bien, vous n'êtes plus en rodage, on va y mettre fin. » Puis là après ça, je pense qu'il y a une période pendant laquelle le client peut faire des représentations auprès du Distributeur.

Et puis en fait ce qui est intéressant c'est si on regarde ces deux solutions-là, à mon avis c'est la deuxième solution, donc c'est de pouvoir mettre fin au rodage qui règle le problème qui semble avoir été soulevé par Hydro-Québec. Ce qu'Hydro-Québec nous disait c'est que certaines personnes restaient au rodage plus longtemps que prévu. Ça, ça pourrait être le cas si, par exemple, le facteur d'utilisation, une fois le rodage terminé, est plus bas. Puis, ça, ça peut s'expliquer par divers facteurs et puis ce qu'il nous dit c'est pour corriger cette situation-là on va vous proposer deux mécanismes, donc augmenter la facturation minimale, mais en plus aussi on va se réserver le droit de mettre fin au rodage.

Moi, ce que je soumets, puis en fait ce qu'on a essayé de démontrer dans notre mémoire, c'est que le deuxième mécanisme en soi est suffisant. Ça fait que le pouvoir, je vais utiliser une image, le pouvoir de peser sur le bouton puis de dire dans trente (30) jours vous n'aurez plus accès au rodage, c'est déjà suffisant pour régler le problème.

Puis on pourrait peut-être même, puis en fait c'est ça que nous on essaie de faire dans

notre mémoire, on pourrait aller plus loin puis dire pourquoi demeurer avec une période de douze (12) mois ou de vingt-quatre (24) mois, pourquoi justement ne pas baliser au cas par cas le rodage selon ce que l'industriel aura prévu comme étant ses besoins. Donc un industriel qui dit « Moi, ça va me prendre trois mois. » Bien, pourquoi ne pas prévoir justement une durée de trois mois plutôt que de douze (12) ou vingt-quatre (24)? Donc, plutôt que d'utiliser un mécanisme économique pour mettre fin au rodage, on y mettrait fin de manière contractuelle. On prévoit tout de suite le terme du rodage en permettant évidemment, si jamais l'industriel a un imprévu, qu'il puisse recontacter Hydro-Québec et prolonger.

14 h 5

Et en fait, ce mécanisme-là, ça revient à la deuxième solution qui est proposée par Hydro-Québec, mais un peu différemment. Dans leur version, Hydro-Québec veut se réserver le droit de mettre fin au rodage, moyennant préavis de trente (30) jours. Alors que, nous, ce qu'on dit, c'est vous pouvez arriver aux mêmes fins en prévoyant, dans l'entente qui va mener au rodage, vous pouvez prévoir tout de suite que ce rodage-là aura un

terme et vous allez quand même garder la faculté d'interrompre le rodage après l'expiration du terme ou de ne pas reconduire le rodage si vous estimez que le client n'est plus en rodage.

Me STEVE CADRIN :

Q. [94] Alors, vous dites que cette deuxième solution-là d'Hydro-Québec suffit, mais que reprochez-vous à la première solution, celle de modifier la facture minimale?

R. Bien, en fait, donc si on prend le cas ici qui est, encore une fois, très très simple là parce que, de ce que j'ai entendu, ça peut être beaucoup plus complexe que ça. Une personne qui serait selon le régime actuel paierait, bon, évidemment, paierait pour sa consommation jusqu'à ce que le rodage commence.

À partir du moment où le rodage commence, elle va payer pour sa consommation selon le Tarif du rodage jusqu'à ce que sa consommation énergétique descend tellement bas qu'elle se retrouve en dessous du montant qu'elle payait auparavant seulement en termes de puissance. Mais, ça lui laisse quand même, évidemment, toute cette région-là comme jeu ici.

Si la facture est supérieure, tantôt

j'avais un exemple de deux cent mille (200 000 \$), donc si la facture selon le Tarif de rodage était de deux cent cinquante mille (250 000 \$), c'est deux cent cinquante mille (250 000 \$) qui est payé actuellement.

La formule qui est proposée par Hydro-Québec, bien, c'est de charger le plein montant. Donc, je pense que dans mon exemple, c'était trois cent cinquante mille (350 00 \$), donc on n'aurait pas cette capacité-là finalement de venir payer l'énergie au coût par kilowattheure. Et en fait, ça enlève une bonne partie de ce pour quoi le Tarif de rodage est intéressant.

Le Tarif de rodage est intéressant pour toute cette période-là où on est en ajustement, où on enlève des équipements ou on en ajoute ou on les tests ou on calibre leur puissance. Et puis, selon les fins qui ont été mises de l'avant par Hydro-Québec, ce qu'Hydro-Québec nous disait « on veut prévenir l'utilisation peut-être abusive là » je ne veux pas utiliser le qualificatif là, mais il voulait empêcher qu'on utilise le rodage à d'autres fins que ce à quoi ça servait. Mais, cette facture minimale qui est en lien avec l'énergie, ce n'est pas nécessaire et ça peut finalement rendre le

rodage beaucoup moins intéressant pour les industriels.

Q. [95] Monsieur Godin, vous qui êtes familier avec la pratique de ces opérations de rodage, avez-vous des choses à ajouter à ce que monsieur Charest a indiqué ou des choses à préciser ou à éclaircir pour le bénéfice de la Régie?

M. RICHARD GODIN :

R. Peut-être une information supplémentaire. De la façon dont nous percevons la nouvelle formule suggérée par Hydro-Québec, c'est comme si une entreprise pouvait, du jour au lendemain, monter sa puissance en installant un équipement et c'est seulement les périodes d'ajustement entre ces deux moments-là qui seraient considérées comme la période de rodage.

Je peux parler de notre cas particulier. En deux mille huit (2008), nous avons fait une installation majeure à notre usine qui nécessitait d'enlever le principal transformateur dans notre usine, l'opération d'un four à arc. Pendant treize (13) jours, douze (12) ou treize (13) jours, notre consommation est devenue minime. Et avec la formule proposée où il y a une... non seulement une composante de puissance dans la facture minimale,

R-3776-2011
19 décembre 2011

PANEL 2 - AQCIE/CIFQ
Interrogatoire
- 170 - Me Pierre Pelletier

mais une composante d'énergie, on se serait retrouvé dans une position où on aurait payé pour de l'énergie qu'on ne consommait pas, tout simplement. Le Tarif de rodage aurait été désavantageux dans notre cas, aurait été plus cher que le Tarif L. Ça, c'est un premier point.

Et ensuite, un rodage peut comporter aussi des imprévus. Ça a été notre cas. Après quelques jours d'opération où on croyait avoir... où on était en train de finir disons le rodage de notre équipement, on a eu une défaillance du même transformateur qu'on venait d'installer. Il a fallu le remplacer à nouveau par un autre transformateur. On a eu donc une deuxième période d'une quinzaine de jours où on n'a pas fonctionné essentiellement.

Et je ne crois pas que la formule proposée soit adéquate pour cette situation-là, où on aurait payé une facture minimale qui aurait été égale à toutes nos factures précédentes, au minimum.

14 h 10

Me STEVE CADRIN :

Q. [96] De sorte que vous êtes défavorable vous aussi à la mesure qui est proposée qui a trait à l'établissement de la facture minimale, si je comprends bien.

R. Oui.

Q. [97] Bon. Maintenant, pour ce qui est de l'autre mesure proposée, celle qui viserait à prendre entente dès le départ sur ce que devrait être une période de rodage, quitte à l'ajuster selon les besoins, est-ce que cette proposition-là vous est davantage acceptable?

R. Oui. Dans la mesure où elle peut être réajustée par la suite parce que, comme je le mentionnais, il peut survenir des imprévus, ça a été notre cas en deux mille huit (2008).

Q. [98] Et je comprends qu'à votre avis, la mise en oeuvre de cette mesure-là aurait pour effet de permettre à Hydro-Québec de contrer le problème résultant du fait que le Tarif de rodage peut être prolongé jusqu'à douze (12) ou jusqu'à vingt-quatre (24) mois alors qu'il n'est plus requis par la situation.

R. Effectivement.

Q. [99] Je vous remercie.

(14 h 11)

Mr. Knecht, would you please proceed with your opening statement with respect to Tariff M and explain to the Régie the reasons why you recommend that any increase in Tariff M be applied equally

between the first block and the tail block as far as energy charges are concerned?

Dr. ROBERT D. KNECHT :

- A. Good afternoon, Madame President and members of the panel. Thank you for this opportunity to summarize my evidence which is focused on the tariff design for Rate M.

The tariff structure for Rate M consists of a single demand charge, and two blocked energy charges differentiated for consumption above and below two hundred and ten thousand kilowatthours (210,000 kWh) per month, or approximately five hundred (500) kW for a typical Rate M customer.

In this proceeding, the Distributor proposes to increase the demand charge and the first energy block charge by about zero point seven percent (0.7%), and the tail block energy charge by seven point eight percent (7.8%). The Distributor's rationale for this approach is that it will better align the tail block energy charge with the long-run avoided cost of energy, and that because tail block energy is the most responsive to price, or price elastic, this approach will more efficiently encourage conservation.

With this change, the Distributor's tail

block energy charge will have increased by thirty-four point four percent (34.4%) over the past seven years, compared to seven point four percent (7.4%) for the demand charge and fourteen point zero percent (14.0%) for the first block energy charge. As you know, this pattern imposes a disproportion increase on two types of Rate M customers -- customers who are large and customers who have a higher load factor, a flatter load over time.

Since larger customers also tend to have higher load factors, the effect is pronounced for the larger customers. For typical large and smaller customers, the increase difference can be a factor of two to one (2:1) between a larger customer and a smaller customer.

While I recognize that the Distributor's proposals for the Rate M tariff charges are generally consistent with the policy previously established by the Régie, I recommend that for the purposes of this proceeding, across-the-board rate increases be applied to the three components of the Rate M tariff.

My reasons for this recommendation fall into a traditional category, which applies to the policy in general, and a new category, which

relates to specific factors for this proceeding. In my prefiled evidence, I also offer several suggestions for alternative rate design options that should be considered as the Régie and the Distributor begin to wrestle with the implementation of Bill 100 into the tariff.

With respect to the traditional rate design considerations, first, it is not clear that the long-run price elasticity of tail block energy consumption is any higher than that of the first block energy consumption, particularly for larger customers. The Distributor does not offer any hard empirical support for this assertion.

From a practical perspective, it is important to recognize that major decisions about operating levels, plant expansions and plant closures, and major conservation efforts will consider all aspects of the electricity tariff, and not simply the tail block energy charge. That is, most decisions are based on looking at the overall tariff and the overall implications and not done on the margin for just the tail block energy charge.

While tail block energy may possibly be more short-run price elastic than other energy, the Distributor does not base its tariff on short-run

cost considerations.

Second, the proposed tariff will result in a significant share of Rate M customers facing little increased incentive to conserve.

Third, the cost allocation study approved by the Régie does not support reducing the demand charge relative to the energy charge. In fact, the cost allocation study implies the reverse, it implies a larger increase for the demand charge than for the energy charges.

Fourth, the cost allocation study, combined with the recognition that larger Rate M customers generally have higher load factors than smaller Rate M customers, supports a lower tail block energy charge.

Fifth, if the Régie were to use the cost allocation study to assign rate increases to the various customer classes, Rate M customers would be penalized for reacting to these price signals by being assigned higher costs.

Sixth, the proposed Rate M tariff design changes, combined with the proposed Rate L tariff changes, will continue to widen the discontinuity between Rate M and Rate L tariffs at the interface, creating an increasing incentive for customer

migration from Rate M to Rate L. As proposed, a Rate M customer with a billing demand as low as thirty-six hundred (3,600) kW can pay a lower tariff by switching to Rate L and increasing its contract demand to the Rate L minimum of five thousand (5,000) kW.

Such a shift eliminates any incentive for the customer to minimize its peak demands, and will in the longer term impose higher capacity costs on all of the Distributor's customers.

(14 h 15)

In addition to these traditional economic and regulatory principles, there are three new factors which militate against disproportionate rate increases for the Rate M tail block charge in this proceeding.

First, long-run avoided costs have declined sharply since the policy was first implemented. Even using the Distributor's long-run avoided cost estimates, the proposed tail block energy charge will exceed the off-peak Rate M avoided cost of energy for the next few years. While it is certainly possible that the economics will shift again in the future, the tail block energy charge is already much closer to the avoided cost than the

Régie and the Distributor could have imagined only a few years ago.

Second, the unit cost increases exhibited by the Rate M class in this proceeding appear to be related to a shift in customers from Rate G to Rate M, meaning that the smaller customers are causing the increase in per-kWh allocated costs that we see in the company's cost allocation study. It is therefore inconsistent to apply a disproportionate increase to the larger customers in the class when it is the smaller customers who are causing the unit costs to increase.

Third, implementing Bill 100 will exacerbate the rate discontinuity between Rate M and Rate L for industrial customers. I understand that the issue of how Bill 100 will eventually be implemented is not a subject for this proceeding. However, it will be difficult enough under the current Rate M and Rate L tariff structure to implement Bill 100 without creating even larger incentives for customer gamesmanship. In my view, it is not appropriate to increase the magnitude of that future problem by further widening the Rate M/Rate L gap in this hearing.

Thank you for your attention. I look

forward to answering any questions that you may have.

14 h 19

Me PIERRE PELLETIER :

Ça fait le tour de ce que nous avons à vous soumettre, les témoins sont à la disposition des participants et de la Régie.

LA PRÉSIDENTE :

Est-ce qu'il y a des intervenants dans la salle qui souhaitent contre-interroger les témoins du Panel 2 de l'AQCIE-CIFQ? Je n'en vois pas. Maître Fraser, avez-vous des questions?

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER :

Oui, Madame la Présidente, j'aurai peut-être quelques petites questions. Alors bonjour à tous les membres du panel. Ça ressemble à un panel d'Hydro-Québec, effectivement, il y a bien du monde.

M. LUC BOULANGER :

Deux panels d'Hydro-Québec.

Me ÉRIC FRASER :

Deux panels, vraiment, vous êtes rendus sérieux!

Q. [100] Petite question de précision à l'égard du tarif de transition concernant la position de l'intervenant, je comprends que, et j'imagine que

ça va être monsieur Boulanger ou Vézina qui
répondra à mes questions, la position formelle,
c'est que vous voulez un maintien du tarif de
transition, c'est exact?

M. LUC BOULANGER :

R. C'est exact.

Q. [101] O.K. Je comprends que vous êtes par ailleurs
d'accord avec le Distributeur sur la position à
l'effet qu'il n'appartient pas aux clients ou à la
clientèle en général d'assumer le manque à gagner
qui serait issu du passage du tarif de transition
au tarif L?

R. La position de l'Association là-dessus est qu'on
recommande le même traitement du manque à gagner du
tarif de transition qu'il y aurait pour
l'application des contrats spéciaux. Autrement dit,
c'est imposé à l'actionnaire.

Q. [102] Donc vous voulez le traitement réglementaire
des contrats spéciaux pour les abonnés au tarif de
transition?

R. C'est exact.

14 h 20

Q. [103] Mr. Knecht, I have one question for you.
You've been involved in, I guess, all the files
related to the rate structure reform that has

implemented the Distributor, that is correct?

Dr. ROBERT D. KNECHT :

A. I've certainly been involved in a lot of them.

Q. [104] We've seen each other quite a few times?

A. And it's been a pleasure.

Q. [105] That is shared. Just one question -- it seems, from your testimony, that you don't seem to be aware that there has been evidence filed in one of the distribution cases, which is the 3708-2009, related to the fact that there is intra-class cross-subsidization in Rate M, meaning that small Rate M customers cross-subsidize large Rate M customers. Were you aware of that evidence?

A. I was not aware of that specific evidence when I filed my testimony. I did submit interrogatories to Hydro-Québec Distribution in this proceeding, asking for the information that I would need to be able to evaluate whether any such cross-subsidization was taking place within the context of the existing cost allocation study, and Hydro-Québec indicated that it did not have the information that I requested in order to make that calculation.

So, therefore, the analysis that I was able to do could only be based on looking at the fact

that there is a customer component of costs within the Rate M tariff which is not reflected in the customer charge and is therefore imposed using either a demand charge or an energy charge, and the fact that larger customers within the class generally had a higher load factor than smaller customers within the class, and that there is a tilt -- what I call a "tilt" -- in the energy/demand component of the rate.

Q. [106] Okay.

A. So I'm not familiar with the specific evidence to which you are referring, but I did endeavour to collect the relevant evidence for this proceeding and did not succeed.

14 h 23

Q. [107] Thank you, Mr. Knecht. Concernant le tarif de rodage, quelques questions et je crois que les témoins m'ont perdu en chemin. Si je comprends bien le tarif de rodage, en fait si je comprends bien votre témoignage ou en fait AQCIE/CIFQ s'oppose à une augmentation de la facture minimum du tarif de rodage, c'est exact?

M. PIERRE VÉZINA :

R. Exact.

Q. [108] Je comprends que le tarif de rodage par

ailleurs est un outil qui est utile au type de clientèle que vous représentez?

R. Oui, tout à fait. Et par rapport justement à cette facture minimum, on considère que ce qu'on captait par le coût moyen de la puissance des douze périodes antérieures, venait effectivement compenser à ce moment-là le Distributeur sur la base des coûts encourus qui étaient des coûts fixes.

Et la question de la partie d'énergie bien elle nécessairement elle va être appelée à fluctuer. Une période de rodage je dirais des projets par définition, même si on espère toujours qu'il n'y aura pas de problème, il y a des aléas.

Typiquement changer un procédé industriel souvent ça entraîne des incertitudes et malheureusement les ingénieurs, autant chez nous que chez Hydro-Québec, connaissent occasionnellement des problèmes. Alors à ce compte-là il faut bien comprendre que la transformation d'un processus industriel ou d'un procédé industriel va inévitablement rencontrer là certaines difficultés.

Q. [109] Je comprends par ailleurs qu'un des objectifs ou en fait une des réalités que permet de contourner le tarif de rodage c'est les grandes

variations en termes de demande de pointe, donc d'éviter d'avoir à dépasser la puissance souscrite?

R. Il y a deux aspects en fait. Il y a le premier aspect c'est le démantèlement souvent de l'équipement ou l'arrêt d'une partie du procédé afin de faire nécessairement les travaux de transformation, d'une part.

Ensuite de ça il y a le redémarrage de ces équipements-là, possiblement le réarrêt de ces équipements-là si les rendements sont insuffisants ou il y a des problématiques particulières. Alors ce qu'on voit puis ce que je pense qu'Olivier a bien montré c'est que souvent il y a un processus là qui est un peu en dents de scie, qui peut être oui peut-être à la fois de dépassement, mais souvent aussi le fait de ne pas consommer de l'énergie au même niveau qu'on aurait sur la base d'une facture moyenne des mois précédents. Peut-être Richard si tu veux. ..

Q. [110] Mais je comprends également que dans le mesure où un client est face à deux options, le tarif de rodage et tarif L. Donc il y a deux options qui s'offrent devant lui et il est en mesure de faire des choix. Vous êtes d'accord avec moi?

R. Oui.

Q. [111] Et d'après ce que je comprends de ma lecture du tarif, il est capable de faire des choix qui lui permettent de revenir au tarif L pendant une période de consommation et pendant même de reculer deux périodes de consommation?

R. Le tarif de rodage prévoit effectivement qu'il est possible de retourner en arrière sur deux périodes de consommation. Mais maintenant le tarif de rodage c'est douze mois.

De toute façon il faut bien comprendre aussi que les difficultés inhérentes à la mise en service font en sorte que ce n'est pas toujours simple de retourner en arrière.

Q. [112] Ça complète votre réponse?

R. Oui, oui.

Q. [113] Monsieur Godin, on donne l'exemple de votre, de votre usine dans le mémoire de l'AQCIE/CIFQ et on parle particulièrement d'un mois je crois où effectivement il y a, vous avez vécu une, vous avez vécu un problème lié à je crois, excusez-moi je cherche dans mes notes, à un bris d'équipement, c'est un transformateur c'est ça?

M. RICHARD GODIN :

R. Oui.

Q. [114] Par contre, je comprends que pour le cas qui nous occupe, vous avez été sur le tarif de rodage pendant une période de douze mois?

R. Oui.

Q. [115] Est-ce que j'ai raison de croire qu'en ce qui concerne le rodage de votre nouvel équipement après une période de deux, trois mois vous aviez atteint une stabilité dans votre consommation énergétique, donc que l'équipement était rodé et avait atteint son plein potentiel?

R. Oui.

Q. [116] Je comprends également que vous êtes demeuré sur le tarif de rodage, donc suite dans le fond à la période de rodage dont on vient de convenir et qu'il y a eu par la suite un ralentissement dans vos activités?

R. Oui.

Q. [117] Pendant la période de rodage?

R. Effectivement, on a mis en marche cet équipement-là au mois de septembre deux mille huit (2008) et un peu comme tout le monde on a été frappé par la crise économique environ en décembre deux mille huit (2008).

(14 h 28)

On a à ce moment-là calculé comment nous

coûtait de demeurer sur le tarif de rodage plutôt que de revenir au tarif L et pour nous c'était moins cher tout simplement.

J'aimerais quand même rajouter que je vois, je vois une distinction entre les deux périodes. La période qu'on considère vraiment de rodage, nous dans notre cas ça aurait été probablement septembre, octobre, possiblement novembre. Ensuite ce qui est arrivé avec le prolongement de l'utilisation du tarif de rodage dans notre cas c'était lié à la crise économique et on a aucun problème à comprendre que, selon même notre proposition qu'on fait maintenant, ça se serait terminé à ce moment-là.

Q. [118] C'est parfait. Je vous remercie, Monsieur Godin. Madame la Présidente, je n'ai pas d'autres questions.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie, Maître Fraser. Maître Fortin, avez-vous des questions?

INTERROGÉS PAR Me PIERRE R. FORTIN :

Quelques-unes, Madame la Présidente.

Q. [119] Alors bonjour, Messieurs. Good afternoon, Mister Knecht. J'aurais une couple de questions pour monsieur Charest.

Vous avez fait référence au témoignage de monsieur Éric Maillé qui a été rendu pour le compte d'Hydro-Québec concernant notamment le coût de la dette un petit peu plus tôt. Je dois comprendre que vous avez pris connaissance de la totalité de son témoignage qu'il a rendu devant la Régie?

M. OLIVIER CHAREST :

R. Oui. Bien, j'étais présent oui.

Q. [120] Parfait. J'aimerais vous demander si vous pouvez élaborer sur votre compréhension du lien que monsieur Maillé a fait entre le coût de la dette à des fins d'établissement du taux de rendement et la stratégie de gestion des risques. Vous y avez fait référence tout à l'heure, mais est-ce que vous pouvez élaborer davantage par rapport à ce que vous avez compris de ce que monsieur Maillé exposait, s'il vous plaît?

R. Oui. Bien, je ne vais pas élaborer beaucoup. Je crois avoir donné pas mal ma compréhension, donc juste pour répéter finalement. Ma compréhension du témoignage de monsieur Maillé est à l'effet qu'au mois de mars ou avril, Hydro-Québec va faire, ou enfin Hydro-Québec Distribution prépare son dossier tarifaire. Je ne sais pas exactement, je ne me rappelle plus si le montant du taux de la dette

c'est calculé par des gens à l'interne du Distributeur ou si c'est calculé par Hydro-Québec, ça je ne le sais pas.

Mais ce que je comprends c'est qu'il y a des positions qui sont prises. Et, moi, mon questionnement était à savoir est-ce que les positions qui sont prises c'est pris par le Distributeur. Je n'ai pas l'impression que ça soit le cas parce que, finalement, c'est Hydro-Québec, la maison-mère ou Hydro-Québec la société qui gère cette dette-là, si j'ai bien compris.

Je suis un peu nouveau à la Régie de l'énergie, donc je ne veux pas non plus aller trop loin, mais c'est ma compréhension. Donc c'était finalement le fait que dans un compte on dit il y a des positions à prendre, ça va avoir un impact sur le montant. Ou en fait on veut connaître dès le mois d'avril le montant qui sera inscrit dans nos tarifs à titre de coût du capital et on a des positions à prendre puis on veut que ça soit gelé dans le temps à partir de ce moment-là, qu'on ne veut pas revenir au mois de janvier pour corriger ça parce qu'on aura déjà pris nos positions. Puis si on savait le montant qu'on avait mis ou si on savait le montant du mois de janvier on aurait

peut-être pris des positions différentes au mois d'avril.

Q. [121] D'accord, je vous remercie. J'aurais ensuite une question de précision à l'attention de monsieur Dalmau. Vous avez fait référence dans votre témoignage au fait que vous avez participé à la négociation du renouvellement des contrats des alumineries en deux mille sept (2007), deux mille huit (2008). Est-ce que ces contrats-là sont en vigueur présentement?

M. NICOLAS DALMAU :

R. Oui, les contrats sont en vigueur. Ils ont été signés en décembre deux mille huit (2008).

Q. [122] Et est-ce qu'ils seront en vigueur pour quelques années encore?

R. Oui, jusqu'en décembre deux mille quarante (2040).

Q. [123] Parfait. Je vous remercie. Je n'ai pas d'autres questions pour les témoins, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie, Maître Fortin. Maître Rozon.

INTERROGÉS PAR Me LOUISE ROZON :

Q. [124] Bonjour aux Membres du panel. Je voudrais juste vous remercier. C'est agréable d'avoir des gens de terrain qui viennent témoigner devant nous.

C'est rare que ça se produit, alors merci.

Ma question est dans le même ordre d'idée que maître Fortin vient d'aborder, donc les contrats spéciaux. Donc, on parle de contrats dans le cadre de ceux que vous avez, où vous avez participé à la négociation qui s'échelonne sur une grande période. Le tarif de transition est un tarif qui est prévu dans le texte des Tarifs et depuis quelques années c'est la Régie de l'énergie qui peut modifier les tarifs.

14 h 30

Est-ce que... donc c'est tout à fait possible que la Régie donne suite aux recommandations du Distributeur ou n'y donne pas suite pour toutes sortes de raisons, mais il y a donc des possibilités que les tarifs soient modifiés dans le temps.

Est-ce qu'il y a des conditions particulières qui font partie des ententes et qui prévoient qu'il y a des changements qui peuvent survenir au texte des tarifs et qui ne dépendent pas finalement des parties qui sont au contrat, mais qui dépendent de la Régie de l'énergie?

M. NICOLAS DALMAU :

R. Comme je l'indiquais tout à l'heure, les

négociations sur les contrats spéciaux se font par... donc par différence, comme je l'indiquais tout à l'heure, seulement les éléments qui divergent des conditions de service et des Tarifs.

Et il y a aussi une forme de... parfois, le passé est garant de l'avenir, il y a une forme de pérennité. On sait très bien que ces Tarifs et ces conditions-là ont déjà une certaine histoire. Il y a évidemment à chaque année des ajustements qui sont faits. Et c'est dans cet ordre, cet esprit-là que les négociations sont menées, en se disant qu'il y a une certaine pérennité des tarifs.

Évidemment, par exemple, le meilleur exemple, il y a quand même des modalités qui sont négociées sur un élément central, par exemple, la disparition du tarif L, quelque chose de majeur de cet ordre-là, de cette nature-là. Il y a déjà dans les contrats spéciaux donc des modalités advenant, puisque la durée, comme je viens de l'indiquer là, est très longue, donc d'ici deux mille quarante (2040), advenant la disparition complète du tarif L, il y a des modalités qui sont présentes au contrat. Mais, on parle d'éléments majeurs de cette nature-là.

Q. [125] Donc, il n'y a pas de modalité particulière

en ce qui a trait au tarif de transition?

R. Non, aucune modalité.

Q. [126] Parfait. Je vous remercie.

INTERROGÉS PAR LA PRÉSIDENTE :

Q. [127] J'ai une question également, elle est...

c'est une question de curiosité. Je l'ai posée à monsieur Verret, je vais vous la poser également.

Sur les programmes commerciaux, je ne parle pas de rabais tarifaire, mais si Hydro-Québec devait, par exemple, mettre sur pied des programmes commerciaux avec des incitations financières afin de mieux optimiser ses approvisionnements, j'aimerais avoir juste votre idée ou vos commentaires sur cette idée-là, pour mieux gérer ses surplus.

M. PIERRE VÉZINA :

R. Mais, en fait, de perspective, on participe déjà à certains programmes commerciaux. Je pense à l'énergie interruptible. Est-ce que c'est, entre autres, à ce genre d'option-là que vous envisagez ou...?

Q. [128] Non, c'est plutôt du remplacement ou de l'ajout d'équipement qui pourrait être d'une autre source qui deviendrait à l'électricité et qui servirait à aller chercher des parts de marché pour le Distributeur à d'autres sources d'énergie.

R. En fait, je pense que l'attitude des industriels en général, c'est l'ouverture. S'il y a des opportunités qui leur permettent d'améliorer leur performance, que ce soit sur le plan de l'efficacité énergétique, mais en bout de ligne, financière, ils ne seront certainement pas fermés à la question.

M. LUC BOULANGER :

R. Ce que je pourrais ajouter là-dessus, évidemment, c'est des commentaires d'ordre général. C'est bien sûr qu'on regarde ce qui se passe ailleurs dans d'autres juridictions. Et on doit vous dire que dans plusieurs juridictions, il y a toutes sortes de programmes qui existent pour permettre de réduire la facture au niveau des industriels.

Si on était capable d'imaginer au Québec un programme qui nous permettrait d'optimiser les approvisionnements du Distributeur et en même temps avoir les impacts non seulement sur les coûts à l'usine, mais également sur l'ensemble des usagers, il est clair tant qu'à nous qu'on participerait haut la main là-dessus.

Et probablement qu'éventuellement on va vous amener des options autres que celles qui existent présentement qui auront également pour

objectif de diminuer la facture tout en ne pénalisant pas les autres usagers des tarifs d'électricité. Alors, on a ça à coeur. La réponse, c'est un oui manifeste.

Mais, n'oubliez pas que dans certains cas, l'électricité, c'est une matière première là. On a quand même une certaine limite là, mais il y a certainement certaines applications qui pourraient être considérées.

Q. [129] Je ne doutais pas de votre approbation générale, je voulais juste savoir si vous aviez des appréhensions sur certaines caractéristiques qui pourraient être liées à ces programmes commerciaux-là, c'est juste... Alors... bien, je vous remercie de vos réponses. Moi, je n'aurai plus d'autre question. Maître Pelletier, voulez-vous...

Me PIERRE PELLETIER :

Je n'en ai pas d'autre non plus, je vous remercie.

LA PRÉSIDENTE :

Alors, ça va conclure la preuve de l'AQCIE/CIFQ. Je vous remercie de l'innovation des deux panels.

Effectivement, on aurait peut-être eu de la misère à en asseoir deux de plus, alors bravo. Et puis, ça va terminer pour la journée, à moins que quelqu'un ait d'autres matières à soulever. Alors, à ce

R-3776-2011
19 décembre 2011

- 195 -

PANEL 2 - AQCIE/CIFQ
Interrogatoire
La Présidente

moment-là, on se voit demain, neuf heures (9 h 00)
et on commence les plaidoiries.

Me PIERRE PELLETIER :

Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Merci.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

SERMENT D'OFFICE :

Je soussigné, CLAUDE MORIN, sténographe officiel,
certifie sous mon serment d'office, que les pages
qui précèdent sont et contiennent la transcription
exacte et fidèle de la preuve en cette cause, prise
par moi au moyen du sténomasque, le tout selon la
Loi. Et j'ai signé.

Claude Morin
sténographe officiel