

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DEMANDE DE MODIFICATION DES TARIFS ET CONDITIONS
DE DISTRIBUTION D'ÉLECTRICITÉ RELATIVE À UNE
OPTION D'INSTALLATION D'UN COMPTEUR
N'ÉMETTANT PAS DE RADIOFRÉQUENCES

DOSSIER : R-3788-2012

RÉGISSEURS : Me LISE DUQUETTE, présidente
Me LOUISE ROZON
Me RICHARD LASSONDE

AUDIENCE DU 20 JUIN 2012

VOLUME 5

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel

COMPARUTIONS

Me HÉLÈNE BARRIAULT
procureure de la Régie;

REQUÉRANTE :

Me JEAN-OLIVIER TREMBLAY
Me MARIE-JOSÉE HOGUE
Me DOMINIQUE MÉNARD
procureurs de Hydro-Québec Distribution (HQD);

INTERVENANTS :

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

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

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

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

Me ÉRIC DAVID
procureur de Option consommateurs (OC);

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

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

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

Me HÉLÈNE SICARD
procureure de Union des consommateurs et de
Regroupement national des conseils régionaux de
l'environnement du Québec (UC/RNCREQ);

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

TABLE DES MATIÈRES

	PAGE
PRÉLIMINAIRES	5
 SYLVIE BÉLANGER	
 GEORGES ABIAD	
 DENIS PARENT	
 CLAUDE PEDNEAULT (assermenté page 57)	
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER .	7
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STÉPHANIE LUSSIER . .	50
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN . .	54
INTERROGÉS PAR Me LOUISE ROZON	76

L'AN DEUX MILLE DOUZE, ce vingtième (20e) jour du
mois de juin :

PRÉLIMINAIRES

LA GREFFIÈRE :

Protocole d'ouverture. Audience du vingt (20) juin
deux mille douze (2012), dossier R-3788-2012,
demande de modification des tarifs et conditions de
distribution d'électricité relative à une option
d'installation d'un compteur n'émettant pas de
radiofréquences. Poursuite de l'audience.

LA PRÉSIDENTE :

Bonjour, Maître Tremblay.

Me JEAN-OLIVIER TREMBLAY :

Bonjour. Alors, on vous présente nos excuses pour
ce court report. Alors on peut commencer tout de
suite avec les questions de mon confrère. On est
prêt.

LA PRÉSIDENTE :

Je vais cependant, moi, vous faire une annonce.
Alors, en raison de circonstance personnelle grave,
on va changer quelque peu le processus. Alors,
aujourd'hui, on va terminer avec le contre-
interrogatoire des témoins d'Hydro-Québec. Et puis
les plaidoiries se feront toutes par écrit, ainsi
que la réplique. Probablement, les dates, ça va

être confirmé par une correspondance cette semaine. Mais la plaidoirie écrite devrait être soumise probablement jeudi prochain le vingt-huit (28) juin et la réplique le quatre (4), ou enfin... ça va être confirmé. Alors tout se fera par écrit. On va terminer la journée d'aujourd'hui à la fin du contre-interrogatoire des parties.

Me JEAN-OLIVIER TREMBLAY :

Très bien.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Gertler.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Madame la Présidente, Franklin Gertler pour le ROÉÉ. Madame la Présidente, et Monsieur et Madame les régisseurs. C'est pour le contre-interrogatoire effectivement du panel de la contre-preuve d'Hydro-Québec.

L'AN DEUX MILLE DOUZE (2012), le vingtième (20e)
jour de juin, ONT COMPARU :

SYLVIE BÉLANGER,
GEORGES ABIAD,
DENIS PARENT,

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

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER :

Q. [1] Bonjour Messieurs, Madame. Juste pour... parce
que, moi, comme vous le savez, je ne suis pas dans
la cause depuis le début, alors je ne connais pas
parfaitement les fonctions... Voulez-vous que
j'interrompe pour un moment? O.K. Est-ce que vous
pouvez juste me dire encore qui fait quoi dans le
dossier un petit peu pour que je comprenne bien les
compétences?

M. GEORGES ABIAD :

R. Alors, moi, je suis... Bonjour.

Q. [2] Bonjour.

Me MARIE-JOSÉE HOGUE :

Je m'excuse. J'ai oublié qu'on commençait à neuf
heures (9 h). Désolée. C'est moi qui vous l'avais

offert. J'offre mes excuses à tout le monde.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Madame la Présidente, ma fête s'en vient, puis je trouve ça très gentil parce que c'est toujours moi qui est en retard. C'est très délicat de la part de ma consœur.

Me MARIE-JOSÉE HOGUE :

Je vous remercie.

M. GEORGES ABIAD :

R. Donc, pour revenir à votre question. Moi, je suis le directeur de l'infrastructure de mesurage avancé. Donc, je vais laisser mes...

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Q. [3] Et, ça, ça fait en sorte que vous êtes le patron des deux ou c'est...

R. Oui.

Q. [4] O.K. Alors, vous êtes là pour les projets pilotes puis aussi pour les éléments qui nous concernent dans 3770 et 3788?

R. Oui, dans les deux dossiers dans le fond, pour le déploiement massif et pour l'option de retrait.

Q. [5] O.K. Merci beaucoup.

Mme SYLVIE BÉLANGER :

R. Moi, c'est Sylvie Bélanger. Je suis chef relève dans le fond, toute la relève manuelle

opérationnelle d'aujourd'hui.

Q. [6] O.K.

M. DENIS PARENT :

R. Bonjour. Denis Parent. Moi, je suis le chef ingénierie, processus technique et les projets pilotes. Donc, je suis la partie technique de tout le projet.

Q. [7] O.K. Alors, technique et la partie commerciale, appel d'offres, c'est qui là-dedans?

M. GEORGES ABIAD :

R. Ça veut dire que, dans le côté... l'appel d'offres, c'était toute une équipe qui... il y a d'autres personnes dans l'équipe qui étaient impliquées. La partie de monsieur Parent était l'appel d'offres technique, le volet technique de l'appel d'offres des compteurs. Et madame Bélanger, elle était impliquée à titre de chef de l'opération de la relève des compteurs.

Q. [8] O.K. Merci. Merci pour ces précisions.

J'aimerais tout de suite qu'on se tourne vers certains chiffres qui ont été lancés lors de votre contre-preuve avant-hier. Alors, on a entendu parler de neuf mille dollars (9000 \$) comme coût par client pour les compteurs « power line », puis on parlait aussi des coûts prévus de quatre-vingt-

dix-huit (98 \$) ou quatre-vingt-seize dollars
(96 \$) si j'ai bien compris comme le coût par
client pour le projet, pour le déploiement massif?

R. Non, ce n'est pas ça que j'ai dit. J'avais
précisé... Dans ma réponse de lundi, il y avait
deux volets. Il y avait le volet du déploiement
massif.

Q. [9] Oui.

R. J'avais parlé de la technologie qui était choisie.
Après ça, j'avais dit, pour l'option de retrait
seulement, ça veut dire pour le un pour cent (1 %)
qui choisissent d'aller vers l'option de retrait,
monsieur Parent avec son équipe avait regardé les
technologies qui seraient disponibles pour ça. Et
en ce qui concerne la technologie du « power line
carrier », excusez-moi, le courant porteur, ça a
donné un premier estimé préliminaire pour
l'ensemble du Québec, quelque chose comme neuf
mille dollars (9000 \$) par client, le client étant
celui qui se trouve dans le un pour cent (1 %)...

Q. [10] Oui.

9 h 21

R. ... qui fait l'option de retrait, comparativement à
ce qui a été proposé ici. Dans notre dossier-ci, on
parle de quatre-vingt-dix-huit dollars (98 \$)...

Q. [11] O.K.

R. ... par client. Donc, j'ai expliqué que l'écart entre le neuf mille dollars (9 000 \$) et le quatre-vingt-dix-huit dollars (98 \$) étant tellement grand, d'autant plus que, vu, avec ce qui se passe ailleurs en Amérique du Nord de ceux qui ont proposé l'option de retrait, les prix qu'on a vus dans le balisage étaient également très... un écart extrêmement grand entre ces prix-là et neuf mille dollars (9 000 \$), j'ai pris la décision, suite à la recommandation de monsieur Parent et son équipe, de ne pas poursuivre le fait de retenir cette technologie-là comme une option qui serait présentée.

Q. [12] O.K. Mais là, vous me devancez un peu, Monsieur Abiad. Merci. Mais, de qu'est-ce que j'ai pu comprendre, dans le contexte de lundi, monsieur Bertsch avait parlé de ces chiffres comme étant « ballpark », une approximation. Alors, vous, c'est... votre « ballpark », c'était aussi neuf mille dollars (9 000 \$), si je comprends, par client.

R. Monsieur Parent va compléter la réponse. Monsieur Bertsch, si je me souviens bien, à la question de madame la présidente, à savoir combien ça coûterait

par compteur dans le « opt out », monsieur Bertsch n'avait pas répondu à la question avec des chiffres. Il avait dit « je crois que ça va être beaucoup plus haut ». Alors, moi, les chiffres...

Q. [13] Mais, je pense qu'il a dit que ça changerait l'aspect économique de façon sensible. Je pense que c'est...

R. Oui, en tout cas.

Q. [14] ... c'est quelque chose dans le genre, si je me souviens bien.

R. Je ne me souviens pas qu'il ait avancé un chiffre.

Q. [15] Non.

R. Alors, je vais demander à monsieur Parent de compléter.

Q. [16] Excusez-moi juste un instant. Madame la Présidente, j'ai oublié de dire que, finalement, après le travail, ça va être plus que quinze (15) minutes quand même de qu'est-ce qu'on a annoncé. Ça, c'est... je m'en excuse, mais c'est sensiblement plus que ça.

LA PRÉSIDENTE :

C'est correct.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

O.K. Merci beaucoup.

M. DENIS PARENT :

R. Je pense qu'on peut... si on prend les acétates qui ont été déposés lundi...

Q. [17] Oui.

R. ... vous voyez très bien que le prix qui a été divisé sur l'ensemble de toute la population...

Q. [18] Oui. On va y arriver.

R. Donc, si vous prenez un pour cent (1 %), c'est cent (100) fois plus. Ça fait que quand vous arrivez à cent trente-huit dollars (138 \$) par client, c'est treize mille huit cents (13 800 \$) par client qui vont faire un « opt out ». Donc, quand on parle de neuf mille (9 000 \$), on se compare avec votre treize mille (13 000 \$), on est encore dans les mêmes « ranges » qui sont vraiment très chers.

Q. [19] O.K. Alors, c'est ça. Justement, vous avez demandé à monsieur Bertsch de faire certains calculs puis il a dit qu'il n'était pas confortable, il ne voulait pas s'avancer. Mais, on se comprend bien, qu'est-ce que vous lui avez demandé comme calcul, c'était le calcul du coût de l'installation ou de coût par client du « power line » pour un pour cent (1 %) des clients à la grandeur de la province, c'est bien cela?

R. C'est bien cela. Et ça, pour pouvoir servir le un

pour cent (1 %) qui va être un peu éparpillé
partout...

Q. [20] Oui.

R. ... il faut faire une installation complète à
travers toute la zone.

Q. [21] O.K.

R. Donc, c'est vraiment les coûts qu'il a estimés, au
lieu de diviser par quatre-vingt... neuf cent onze
mille (911 000) clients sur l'île de Montréal, ça
va être neuf mille (9 000 \$) et là vous allez
tomber à treize mille (13 000 \$) par client qui
veulent faire un « opt out ».

Q. [22] Mais, pour revenir, avant d'arriver à
Montréal, pour revenir aux neuf mille (9 000), ça,
c'est votre « ballpark » pour le un pour cent (1 %) à
la grandeur du Québec par client.

R. Oui. Ça, c'était là le... en préparation, vous
savez qu'il y a eu un autre projet là, on
s'attendait, on s'était fait des balisages un peu.

Q. [23] J'en ai entendu parler. Oui, c'est ça.

R. Bon. Et donc, on savait qu'autour de ces sommes-là
- mais là je vous le ramène par client de « opt
out » là, on ne parle pas de l'ensemble de la
province...

Q. [24] Hum, hum.

R. ... mais le « opt out » là, le neuf mille (9 000 \$) se compare à votre treize mille (13 000 \$) qui a été soumis là.

Q. [25] O.K. Justement, vous avez parlé des acétates de monsieur Bertsch, puis juste pour plus de commodité, je ne sais pas si vous les avez avec vous, sinon je peux fournir des copies si vous voulez. Alors, c'est déjà en preuve, évidemment, Madame la Présidente, Madame la Greffière, c'est le C-ROEÉ-0022. Est-ce que... est-ce que ça vous aiderait d'avoir une copie? Pour le tribunal, est-ce que vous l'avez sous la main ou... O.K. Une chance que j'ai mes lunettes à double foyer là, c'est... Alors, si... Monsieur Parent, si on prend l'acétate numéro 7 qui est « Echelon costs scenarios », le premier, on a « Assumption #1 - Quebec ». Et juste voir avec vous, confirmer qu'est-ce que monsieur Bertsch a indiqué comme élément dans son calcul. Alors, il parle de... on dit « Product (One-Time Costs) », alors, ça, c'est pour tout l'ensemble. Vous êtes d'accord avec moi? Ça, c'est la ligne qui parle de tout l'ensemble de qu'est-ce qui va être dedans.

M. GEORGES ABIAD :

R. C'est-à-dire que là vous nous demandez de commenter

quelque chose que monsieur Bertsch a fait qu'on n'est pas en mesure... Regardez, publier des chiffres, ça vaut ce que ça vaut là. Nos...

Q. [26] Mais, je ne parle pas des chiffres, je parle des éléments d'équipement. Monsieur Parent est capable de reconnaître là, c'est le chef de l'ingénierie.

R. Oui, mais c'est sous toute réserve parce que, nous... lui, monsieur Parent a fait son propre scénario pour nous, selon notre connaissance de notre réseau là.

Q. [27] Mais, ça, il pourrait nous dire les différences, c'est ça.

R. On n'est pas en mesure de dire si... On va juste répondre par « oui » ou « non » qu'est-ce que ça vaut, mais ça ne veut pas dire qu'on cautionne ce dossier-là là.

Q. [28] Je comprends.

09 h 29

M. DENIS PARENT :

R. O.K. Alors le chiffre de cinq cent quatre-vingt-deux mille (582 000), c'est ça?

Q. [29] Non, je ne parle pas de chiffres-là. Je parle d'éléments techniques là. Les éléments de quincaillerie essentiellement, puis le software.

O.K.?

R. Ça c'est de la quincaillerie seulement là. Vous avez mis la quincaillerie qui va sur les concentrateurs, les...

Q. [30] Excusez-moi, je ne vous entends pas là.

R. O.K. Là vous avez de la quincaillerie, il n'y a aucun temps d'installation. Il n'y a aucun...

Q. [31] Non, non. Ça j'en conviens là.

R. Hum, hum.

Q. [32] Mais on a le « data concentrator », si je comprends bien, moi je ne connais pas beaucoup ça mais ça c'est l'élément que ça nous prend entre la maison et le transformateur qui va se trouver sur le poteau essentiellement. C'est ça?

R. C'est un appareil qui se pose sur le transformateur.

Q. [33] Oui. O.K.

R. Au poteau. Et qui demande un lien de communication, soit cellulaire ou par fibre optique.

Q. [34] À partir de là?

R. À partir de là.

Q. [35] O.K. Mais pas depuis la maison? Parce que depuis la maison c'est sur...

R. C'est le courant porteur de la maison. C'est sur les fils d'Hydro.

Q. [36] O.K. Puis bon...

LA PRÉSIDENTE :

Je m'excuse de vous interrompre. Monsieur Parent, si vous pouviez parler un petit peu plus fort. En fait, vous êtes trois, il y a trois micros. Je ne sais pas si vous pouvez les utiliser mais si vous pouviez en avoir, les utiliser plus près ça nous aiderait à vous entendre.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Q. [37] O.K.? Merci. Bon, ensuite on a le, qu'est-ce que moi je comprends, c'est juste un « data concentrator enclosure ». Ça c'est la boîte j'imagine?

R. C'est les équipements qui se rapportent à tout ce qui va être posé sur les transfos.

Q. [38] O.K. Puis ensuite on parle d'une « communications card ». Ça c'est la carte informatique qui doit être dans le...

R. Qui est aussi dans cet équipement-là et qui va être reliée à un modem cellulaire ou...

Q. [39] O.K. C'est bon.

R. ... à une fibre optique.

Q. [40] Puis ensuite des ANSI ou des A-N-S-I 25 Meters. ANSI 25 Meters, ça c'est le compteur comme tel si je comprends bien. C'est ça?

R. C'est un compteur de forme 2S, oui.

Q. [41] Forme de?

R. 2S, c'est écrit là.

Q. [42] O.K.

R. ANSI 2S.

Q. [43] O.K. 2S, excusez-moi.

R. Ça c'est un seul modèle de compteur.

Q. [44] O.K. Puis ensuite on parle de « one time software fee ». Alors ça c'est la, j'imagine il y a une licence à acheter, un permis pour le, pour le logiciel qui est nécessaire au fonctionnement du compteur, c'est ça?

R. Bien ça c'est Echelon, j'ai aucune idée là. Ça doit être ça qu'il a fait, il est allé chercher, c'est leur façon de procéder.

Q. [45] O.K.

R. C'est peut-être pas...

Q. [46] O.K. Maintenant, puis là je comprends que vous m'avez dit tout à l'heure qu'il y a du travail, de la main-d'oeuvre et peut-être certains coûts administratifs, mais je voulais juste comprendre, puis je comprends que ce n'est pas votre fournisseur non plus là, que peut-être cella-là, peut-être pas celle-là que vous avez regardée, je ne le sais pas, mais est-ce que, quand vous parlez

de neuf mille dollars (9 000 \$), par unité, c'est essentiellement ces éléments-là qui est dans le neuf mille dollars (9 000 \$)?

R. Non. Je vais aller plus loin. Dans le neuf mille dollars (9 000 \$)...

Q. [47] O.K.

R. ... c'est tous les équipements, c'est tous les coûts d'installation.

Q. [48] O.K.

R. C'est les coûts récurrents de télécommunication qu'il faut mettre, c'est les coûts de maintenance pour entretenir ces équipements-là sur une période de dix (10), de quinze (15) ans pour la période de ces actifs-là. Et c'est des coûts de logiciels, de serveurs, on a pris tout ça en considération et il n'y a pas de compteur.

Q. [49] Il n'y a pas de compteur dans votre neuf mille dollars (9 000 \$)?

R. Non Monsieur. Puis là, ce qu'il faut bien comprendre là, Madame la Présidente, la technologie qu'on me propose là c'est la technologie européenne. Notre étude, nous, a été faite avec la technologie disponible en Amérique du Nord, qui était la technologie qui est implantée en Idaho, en Alberta, et qui a des contraintes notoires en

termes de latence, de sécurité avancée, etc. Mais c'est la seule qui est déployée à quelque part en Amérique du Nord. Cette technologie-là n'est pas déployée de façon massive en Amérique du Nord donc là on marche, on est sur des coûts estimés en Europe, sur des réseaux de distribution complètement différents de chez nous et là qu'on essaie de transposer dans des cas en Amérique du Nord où est-ce qu'il y eu aucune démonstration encore. Alors c'est, moi les coûts que je vous amène c'est sur une technologie qu'on est, qu'on sait qui s'est implantée en Amérique du Nord et le neuf mille dollars (9 000 \$), regardez, je vais aller plus loin là, je vais vous amener tranquillement, mais on va voir qu'on est toujours dans le même « ballpark » c'est que j'ai regardé pour toute la zone 1 de Montréal. Et là on est allés à un niveau de détail beaucoup plus que ça là, j'ai pris les quatre-vingt-onze (91) postes de distribution de moyennes tension, parce que la technologie en Amérique du Nord part de la moyenne tension, et on a analysé chaque ligne qui partait de chacun des postes et là, on a fait nos coûts alors on a des petits postes, des moyens postes, des gros postes où est-ce qu'il y a quarante (40)

lignes, seize (16) lignes et plus qui partent. On a estimé les coûts, les coûts de maintenance, les coûts d'installation, le software qui s'en va tout là, en faisant tout ça pour la zone 1, parce qu'on voulait quand même avoir une idée de ce qui nous attendait, bien notre belle, notre neuf mille (9 000 \$) là, il tombait à six mille cinq cent (6 500 \$) à peu près. Je n'ai pas de compteur encore. Je n'ai que sur le système de telecom.

9 h 34

On a poursuivi notre vigie, parce qu'on a dit « On est toujours à l'abri, on est toujours à l'affût de tout ce qui se passe sur la technologie » et on a trouvé, puis je peux la demander peut-être à notre avocate de vous le faire parvenir, des coûts qui ont été estimés pour le PLC dans un...

Q. [50] Pour le?

R. Pour le courant porteur pour le opt-out à CLP, Central Maine Power. Puis je vous remettre, ils disent, pour leurs 600 000 compteurs, avec un 1,5% d'opt-out, donc 9 000 clients, ils arrivent à un coût de deux mille six cent cinquante-cinq (2 655) par compteur, plus six dollars et vingt-huit (6,28 \$) par mois pour l'entretien du système de

télécom.

Si je veux comparer mes pommes que... les chiffres que je vous ai donnés, autour de six mille (6 000), maintenant, j'assume seulement 1% d'opt-out, c'est ce qu'on assume, bon, le coût va passer de deux mille six (2 600) à tout près de quatre mille (4 000). Et si je rajoute la maintenance sur 15 ans comme j'ai fait, bien, je vais être autour de cinq mille (5 000). Donc, cinq mille (5 000), six mille (6 000), sur des technologies qui sont en Amérique du Nord, pour nous, on est vraiment dans les mêmes ordres de grandeur. Pour nous, une solution de CPL pour des options de retrait, c'est inabordable.

Et je ne vous ai pas parlé de technique, parce que si je ramène mes contraintes techniques, mes contraintes de postes, de sécurité, parce que tout va transiter sur nos équipements, on a de l'automatisation sur le réseau. Écoutez, on s'en va dans un autre projet. Ça fait que, pour moi, ce que je veux être clair aujourd'hui, c'est que les chiffres qu'on vous avance, c'est que c'est des coûts substantiels si on veut utiliser la technologie PLC pour les options de retrait. Et c'est pour ça que j'étais très à l'aise avec la

décision de mon patron de ne pas aller plus loin sur des études de cas avec le courant porteur.

Q. [51] Et votre témoignage alors, Monsieur Parent, c'est qu'on compare des pommes et des pommes pour vous lorsqu'on dit que l'installation, déploiement massif, va être moins que cent dollars (100 \$) par...

R. Non, le cent dollars (100 \$) c'est le compteur non communicant qui est offert au client qui veut exercer une option de retrait. Si je veux lui offrir maintenant un compteur avec un PLC, avec une infrastructure qui doit supporter tout ça, je n'ai pas encore le compteur puis on est autour de cinq mille (5 000), six mille dollars (6 000 \$) juste comme frais d'investissement au niveau de l'équipement de télécommunication.

Q. [52] Mais votre coût, dans l'autre dossier, dans 3770, votre coût à l'unité dans le déploiement massif, c'est de combien?

M. GEORGES ABIAD :

R. Ces coûts-là ont été déposés dans l'autre dossier.

Q. [53] Non, mais moi je vous pose la question ici maintenant, on va les déposer ici à travers votre témoignage, Monsieur Abiad.

R. Bien, c'est-à-dire qu'il va falloir que je mette la

main sur les chiffres parce qu'il y a des... c'est sûr que tous ces chiffres-là sont bundled, sont regroupés, parce qu'on ne veut pas montrer les prix des compteurs de façon séparée.

Q. [54] Moi, je n'ai pas vu les documents confidentiels, en passant...

R. C'est correct.

Q. [55] ... alors, je ne les connais pas.

R. Mais je vais vous dire elle est où ma situation pour que je puisse répondre à votre question. C'est que dans ce qu'on a déposé, il y a la relocalisation des employés, il y a la formation, il y a la communication de clients, il y a un paquet de postes, si on veut comparer... alors, c'est ça que ça donne à peu près le projet au complet, incluant tous les remplacements sur cinq ans, on parle de un milliard (1 G) qui a été déposé dans l'autre dossier.

Q. [56] Oui.

R. Mais ce un milliard là (1 G), il faut soustraire de ça, extraire de ça les éléments qui équivalent, équivalent, à ce qui est ici. Ce qui est équivalent à ce que monsieur Bertsch a montré.

Q. [57] Non, mais je ne parle pas de monsieur Bertsch, je parle de qu'est-ce que monsieur Parent me parle.

Il me dit que neuf mille dollars (9 000 \$) par unité pour le power line puis je vous demande ce serait combien à l'unité pour l'autre projet si on utilise votre même méthodologie d'attribution des coûts à l'option ou à la technologie choisie?

LA PRÉSIDENTE :

Maître Gertler, c'est moi qui va vous arrêter ici.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Oui.

LA PRÉSIDENTE :

Effectivement, vous n'étiez pas là la semaine passée et j'ai rappelé, d'entrée de jeu, dans ce dossier-ci, que nous sommes dans 3788, nous sommes dans l'option de retrait, on ne refait pas 3770, et ce n'est pas un second tour au bâton pour 3770. Alors, si vous voulez poser des questions qui concernent 3788, si vous voulez prendre des extraits de 3770 qui peuvent être pertinents pour 3788, ça va, mais on ne refait pas 3770. Je veux juste qu'on soit clair là-dessus.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Non, non, mais, Madame la Présidente, je n'ai aucunement cette intention-là et je ne me prépare pas à une longue série de questions là-dessus. Simplement, j'essaie de comprendre, parce que le

témoin nous dit, bon, monsieur Bertsch parle de prix autour de cent quatre-vingt-un (181) et cent trente et un (131) à l'unité, puis là, je veux bien croire qu'il y a l'administration, il y a des dispositifs de communication, il y a de l'implantation, il y a l'entretien. Mais j'essaie de comprendre comment on fait pour passer de moins que... de cent quatre-vingts (180) ou cent trente dollars (130 \$) à neuf mille (9 000). Puis je veux savoir si on compare des pommes et des pommes, simplement, c'est ça la question, est-ce que, quand il me parle de neuf mille (9 000), c'est les mêmes coûts? C'est ça la question.

Q. [58] Est-ce que vous attribuez dans ce cas-là les mêmes coûts que vous attribuez dans l'évaluation de l'option RF, par exemple?

M. GEORGES ABIAD :

R. Le neuf mille dollars (9 000 \$) ne se compare pas à ce moment-là, je comprends votre question mieux, le neuf mille dollars (9 000 \$) se compare aux quatre-vingt-dix-huit dollars (98 \$) qu'on a dans le dossier aujourd'hui. La réponse à votre question, le neuf mille dollars (9 000 \$), ce neuf mille dollars (9 000 \$), c'est 1% des clients qui font l'option de retrait. Et nous, dans le dépôt qu'on a

fait dans le dossier ici, c'est 1% des clients qui font l'option de retrait, les frais initiaux sont de quatre-vingt-dix-huit dollars (98 \$). Alors, neuf mille (9 000) se compare à quatre-vingt-dix-huit (98) pour l'option de retrait. Ou le six mille (6 000)...

9 h 40

Q. [59] Alors, votre témoignage à ce moment-là est-ce que c'est - je veux comprendre - est-ce que c'est vraiment que l'aspect administration, entretien, équipements autres, un changement dans le système logiciel coûte, quoi, dix-sept (17) fois plus que les aspects « hardware »?
?

R. Je vais être encore plus précis dans le fond. C'est que...

Q. [60] Non, non, mais répondez à ma question.

R. Oui, oui, oui. Mais c'est dans le fond, à ça, à ce huit mille dollars (8 000 \$) ou six mille (6 000 \$) maintenant qu'il est précisé pour la zone 1 là, il faut, comme monsieur Parent vient de dire, on n'a pas rajouté là-dedans le système de traitement. Il n'y a rien de ça là. Au minimum, le six mille cinq cent dollars (6 500 \$) ou le neuf mille (9 000 \$) si on prend tout le Québec, versus le quatre-vingt-dix-huit dollars (98,00 \$) qu'on a

déposé ici comme frais initial, plus le dix-sept dollars (17,00 \$) de relève. Bien le dix-sept dollars (17,00 \$) est à part là, parce que là il n'y a plus de relève manuelle. Mais encore là il faut voir la latence, il faut voir la sécurité, il faut-tu aller retourner sur place? On n'a pas poussé plus loin, ça fait plusieurs fois que je vous le dis. On parle de neuf mille (9 000) ou six mille (6 000). Je n'ai pas demandé, j'ai pas mis... j'ai pas demandé de mettre un « swat team » là pour travailler là-dessus.

Q. [61] C'est pas ça la question. Moi j'essaie de voir si c'est crédible comme chiffres. Mais ça j'ai le droit de le savoir.

R. Tout à fait. Je le comprends très bien. Ça me fait plaisir de vous répondre, Maître, c'est pas ça mon point. Mon point, c'est que, pour répondre à votre question plus précise, je n'ai pas cette réponse-là puisque je pars des chiffres que j'ai eus. Je n'ai pas demandé à l'équipe de voir comment on intégrerait ce type de technologie-là dans nos opérations au quotidien. Je ne l'ai pas fait cet exercice-là compte tenu de la barrière d'entrée énorme qu'on a à six mille dollars (6 000 \$). Alors je ne peux pas vous dire qu'est-ce que ça

impliquerait dans nos opérations, centre d'appel, comment les gens... Je ne l'ai pas fait cet exercice-là.

Q. [62] Alors vous ne savez pas vraiment le coût pour le un pour cent à ce moment-là. Vous avez juste un « ballpark »?

R. Je sais qu'au minimum, le un pour cent (1 %) va coûter neuf mille (9 000) pour tout le Québec ou six mille six cent (6 600) pour la zone 1.

Q. [63] J'aimerais avoir une réponse à ma question. Votre témoignage, c'est que le... Je ne sais pas, on peut mettre cinq cent dollars (500 \$) pour l'aspect, si on dit que monsieur Bertsch s'est trompé d'un facteur de trois ou quatre. Votre témoignage, c'est que, ça, cette portion-là, c'est seulement un quinzième (1/15) ou dix-septième (1/17) du coût total. C'est ça que je veux comprendre.

Me MARIE-JOSÉE HOGUE :

Je vais faire un objection. Je pense qu'il y a une incompréhension là, de part et d'autre. Dans le cas de monsieur Bertsch, vous vous rappellerez qu'il a indiqué que c'est sur la base de trois millions huit cent mille (3,8 M) compteurs. Alors il a pris les coûts par exemple, de tout le système, il les a

divisés par trois millions huit cent mille (3,8 M).
Ce que dit monsieur Abiad, c'est que lui, ils ont fait le calcul, dans l'éventualité où ça aurait été la solution retenue pour l'option de retrait. Donc, un pour cent (1 %) de trois millions huit cent mille (3,8 M). Alors, il y a un dialogue là qui n'est pas sur la même base du tout. On ne peut pas comparer des pommes avec des oranges, et c'est ce qui en train de se passer là.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

C'est très bien Madame la Présidente, mais je pense que... En tout cas, peut-être ils ont pas d'explication. Mais j'essaie de leur donner une chance de m'expliquer de quoi est composé ce neuf mille dollars (9 000 \$) qui est dix-sept fois plus élevé que le coût... je ne sais pas exactement, j'ai pas fait le...

LA PRÉSIDENTE :

Maître Gertler, je pense qu'ils vous ont offert la réponse à de nombreuses occasions, et effectivement, mon souvenir du témoignage de monsieur Bertsch est à l'effet que même pour la région de l'île de Montréal, il fallait que l'ensemble des clients de l'île de Montréal soit... pour l'option 3 là, il fallait que l'ensemble des

clients, adhère au courant porteur et ça donnait le montant à ce moment-là qui, qui était de cent vingt-huit dollars (128,00 \$) ou le cent trente-et-un (131,00 \$) là enfin. Mais c'était l'en... Alors ce que... ce qu'ils vous disent, c'est que c'est le... ils ont pris seulement les trente-six mille (36 000) clients et non pas les neuf cent vingt-neuf mille (929 000) clients. Alors, vous ne parlez pas sur la même chose. Alors, vous ne pouvez pas leur demander de comparer les deux là, c'est pas la même base comparative.

Me FRANKLIN GERTLER :

Non, mais je peux leur demander, Madame la Présidente, je...

LA PRÉSIDENTE :

Mais ils vous ont offert une réponse et je pense que vous allez devoir vous en contenter.

Me FRANKLIN GERTLER :

Q. [64] Mais je vais peut-être essayer de reformuler ma question. Votre... Il y a des équipements, hein. Si on fait du « powerline », il y a des équipements entre la maison et jusqu'au poteau. C'est ça, ça c'est une partie importante de l'installation, forcément?

DENIS PARENT :

R. Oui. Prenez votre acétate 8. Vous avez, pour juste l'île de Montréal en équipements là, cent vingt-deux millions (122 M). Vous l'avez divisé par neuf cent vingt-neuf mille (929 000) clients. Je vous dis, moi je prends un pour cent (1 %) de ça. Donc je le divise par neuf mille deux cent quatre-vingt-onze (9 291) clients et je n'arrive pas à cent trente-et-un (131), j'arrive à treize mille cent cinquante-deux dollars (13 152 \$) par client. Mon neuf mille (9 000), puis mon six mille (6 000) que je vous parle depuis tantôt, je vous le compare à votre treize mille (13 000). Donc, on pourrait-tu arrêter la discussion?

Q. [65] Mais ça c'est pour Montréal au complet vous parlez, pas pour un pour cent (1 %) ?

R. Là je prends vos données là, je commente vos chiffres. Vous m'avez mis un coût total avec un nombre de clients total, je vous dis le nombre de clients, c'est pas ceux-là qui vont... On offre l'option de retrait en courant porteur à un pour cent (1 %) et un pour cent (1 %), c'est neuf mille (9 000) clients. Donc il faut diviser les coûts sur ces neuf mille (9 000) clients-là.

Q. [66] Et, dans vos... qu'est-ce que vous avez

vérifié... Je ne sais pas comment vous l'appellez en français, « concentrator », c'est collecteur, j'imagine? Ça c'est un collecteur d'une capacité de combien de... qui peut traiter combien de compteurs que vous avez présumé dans vos calculs?

9 h 47

R. Bon, encore là, on compare votre technologie européenne qui met les collecteurs à tous les transfo. Ce n'est pas l'étude qu'on a faite. On a fait l'étude avec la technologie en Amérique du Nord où est-ce qu'on part avec des équipements aux postes.

Donc, déjà là, on n'essaiera pas de se comparer là-dessus, vous êtes déjà plus chers. Ça fait que votre technologie, à chaque transformateur, je dois avoir un lien cellulaire et des frais récurrents qui vont arriver avec ça. Vous m'en mettez 929 000 à Montréal, ça fait que... j'en ai 560 actuellement dans tout le projet LAD.

Q. [67] Et dans votre calcul, Monsieur Parent, quand vous avez fait votre calcul par rapport à combien ça coûterait à Montréal, dans la zone je pense que vous appelez, est-ce que dans votre modélisation ou dans votre estimation vous avez exclu la possibilité qu'il y aurait à certains endroits deux

ou trois ou même cinq clients dans l'option de retrait dans un même endroit, dans un même bloc appartements ou dans un même quartier qui se parlent entre eux puis ils s'intéressent à l'option de retrait?

R. On ne peut pas présumer de l'endroit que les clients vont demander une option de retrait. Donc, afin d'offrir votre offre de CPL à tous ceux qui voudraient avoir une option de retrait, on est obligé de couvrir tout le réseau de la technologie courant porteur.

Q. [68] Oui, mais ce n'est pas ça ma question. Est-ce que vous ne serez pas d'accord avec moi que si vous avez un bloc appartements avec 100 ou 200, admettons, appartements, en moyenne, il va y avoir deux personnes qui vont se retirer dans ce bloc appartements, puis votre présomption c'est juste une?

Me MARIE-JOSÉE HOGUE :

Je vais faire une objection, je pense que, avec égards pour maître Gertler, on va nulle part. Je pense qu'il a été clairement établi par les témoins que, écoutez, on a une technologie qui est problématique, on a des coûts qui sont extrêmement importants. Essayer de décortiquer à savoir est-ce

qu'on a pris pour acquis que dans un bloc il pouvait y en avoir quatre, il pouvait y en avoir cinq, il pouvait y en avoir deux, il n'y a personne qui ne peut rien prédire. Une chose est claire, d'après les témoignages, c'est que c'est manifestement en dehors des paramètres qui pourraient être acceptables, donc, l'analyse n'a pas été faite de façon plus précise que ça. On peut tourner autour de ça pendant une demi-heure, mais ça ne nous permettra pas d'avancer de quelque façon que ce soit.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Gertler, voulez-vous répondre à l'objection de maître Hogue?

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Mais je vais probablement changer d'angle de... en tout cas, je ne sais pas, je...

LA PRÉSIDENTE :

Enfin, continuez votre ligne de questions si vous voulez, mais je vous rappelle, et je vais vous dire, je suis assez d'accord avec maître Hogue sur le fait qu'aller dans les détails lorsqu'ils vous ont dit qu'ils n'ont pas fait les analyses, ça ne sert pas à grand-chose.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

O.K. Excusez-moi, Madame la Présidente, je veux juste prendre un petit instant.

Q. [69] J'aimerais comprendre un aspect temporel, s'il vous plaît. Lundi, vous avez parlé du fait que - bien, vous l'avez répété je pense, Monsieur Abiad, ce matin - que vous avez exclu... vous avez reçu des informations par rapport aux neuf mille dollars (9 000 \$) par unité puis vous avez exclu rapidement l'option parce que, bon, c'était inintéressant je pense. Vous ne pouvez pas aller à la Régie, je pense que c'était ça votre témoignage, avec ça. Alors, ça, j'aimerais juste comprendre, le neuf mille dollars (9 000 \$), c'était calculé ou fourni par monsieur Parent, c'est ça?

M. GEORGES ABIAD :

R. Oui. Bien, par lui et son équipe.

Q. [70] Oui, bien, c'est ça. Mais lui, c'est lui le témoin qui représente l'équipe. Puis j'aimerais savoir quand est-ce que ça a été fait cet exercice-là?

R. L'exercice global sur le courant porteur a débuté quelque part en deux mille neuf (2009). Par ailleurs, la compagnie citée par monsieur Bertsch, Echelon(ph.), sont venus me rencontrer

personnellement, c'était alentour de deux mille neuf (2009).

Q. [71] Deux mille (2000)?

R. Deux mille neuf (2009).

Q. [72] Oui.

R. Donc, c'est là que ça a commencé. Et dans le cadre de l'exercice de monsieur Parent, il y a du balisage, il y a de la vigie(ph.) qui se fait tout le temps sur toutes sortes de technologies. Étant lui-même responsable du volet technique de l'appel d'offres, donc, il fallait absolument que les ingénieurs sous sa supervision soient toujours en mesure de comprendre qu'est-ce qui se passe dans ce domaine-là. Et puis c'est périodiquement mis à jour. Donc, ça a été mis à jour tout au long de... pas de façon exhaustive, parce qu'on a quand même mis beaucoup de temps sur l'appel d'offres puis les résultats de l'appel d'offres. Je vous rappelle que dans les résultats de l'appel d'offres que nous avons reçus, je vous l'ai dit lundi, aucun des soumissionnaires, des cinq soumissionnaires qui ont été qualifiés - six, excusez-moi - aucun des six soumissionnaires n'a présenté une solution avec le courant porteur. Donc, l'attention a été un petit peu moins grande sur ce volet-là par la suite.

Q. [73] Mais - c'est bien, merci - ma question pour monsieur Parent c'est à quel moment le calcul du neuf mille (9 000) s'est fait?

M. DENIS PARENT :

R. Regardez, c'est des données de balisage qu'on a depuis un bout, début de l'année.

Q. [74] Est-ce que c'est dans le contexte de 3770 ou de 3788?

R. 3770, parce qu'il fallait quand même se préparer à la réception des appels d'offres pour le total. Alors, si on avait eu des coûts soumis pour des solutions PLC, bien, on aurait su un peu les balises dans lesquelles on s'attendait.

09 h 54

Q. [75] Alors vous l'avez étudié pour le déploiement massif à ce moment-là?

R. On ne l'a pas étudié, on s'est donné des données de balisage.

Q. [76] Oui, O.K. Mais...

R. On a ouvert l'appel de proposition à toutes les solutions, le PLC, juste pour ne pas contredire monsieur Abiad, mais il y a des soumissionnaires qui l'ont mis dans le rural.

Q. [77] O.K.

R. Ils nous ont fait une proposition au niveau du

rural parce que si vous regardez de la technologie qui est disponible en Amérique du Nord, c'est souvent dans des petites municipalités, des surfaces rurales, donc elle a été étudiée dans ce volet-là. Donc ça nous a donné aussi des chiffres, cet appel de proposition-là qu'on a pu maintenant approfondir nos...

Q. [78] O.K.

R. ... balisages. C'est pour ça que quand je vous donne les données pour le six mille six cents dollars (6 600 \$) pour la zone 1, bien là on avait plus de précisions, etc. Donc, écoutez, en partant, c'était ouvert. Il y a avait des devis techniques. On se souvient que, là vous voulez refaire le projet mais c'est dans l'autre cause, mais il y avait des devis techniques, des demandes spécifiques sur la sécurité qu'Hydro-Québec voulait avoir sur les taux de performance et puis la solution courant porteur n'a pas été déposée par les soumissionnaires...

Q. [79] O.K. Ça, ça...

R. ... pour le déploiement massif.

Q. [80] C'est ça, merci. Mais à ce moment-là, si je comprends bien votre démarche pour arriver à neuf mille (9 000 \$), vous l'avez étudié le courant

porteur pour le déploiement massif. Vous ne l'avez pas étudié, excusez-moi mais vous étiez au courant de cette possibilité au niveau technique de balisage, c'est ça?

R. Absolument.

Q. [81] O.K. Et puis là vous avez, vous étiez au courant de certains « ballpark » si on veut, d'ordre de grandeur de coûts associés à ça?

R. Effectivement.

Q. [82] Et là vous avez, alors votre neuf mille (9 000 \$) c'est un calcul simplement de division à partir des coûts que ça coûterait pour le déploiement massif.

R. C'est pour l'option de retrait je vous rappelle. Mais pour offrir l'option de retrait ça prend une infrastructure complète.

Q. [83] Mais vous avez une idée des coûts pour le déploiement massif puis vous avez divisé ça par un pour cent (1 %).

R. Oui.

Q. [84] Pour arriver à neuf mille (9 000 \$), c'est ça?

R. Oui, c'est ça.

Q. [85] O.K. Alors ça n'a pas été étudié comme tel dans le dossier 3788?

R. Ça n'a pas été présenté comme une option qui n'a

pas été retenue, je vous rappelle qu'Echelon a fait partie du processus d'acquisition.

Q. [86] Hum, hum.

R. Et qu'ils ne se sont pas qualifiés au niveau de l'appel de candidature.

Q. [87] Hum, hum. Une chose qui m'intrigue, c'est que le ROÉÉ vous a posé des questions dans les demandes de renseignement, puis là vous êtes au courant, si on veut, je peux sortir les questions, mais j'aimerais savoir pourquoi vous avez dit que vous n'aviez pas de chiffres. Pourquoi vous n'avez pas à faire ces chiffres-là à ce moment-là. Pourquoi seulement avant-hier?

Me MARIE-JOSÉE HOGUE :

On va sortir la question puis la réponse qui a été donnée.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Oui, oui, parfait. J'essaie de sauver du temps.

J'ai une copie de plus ici, Maître, si ça peut vous aider. Oui. Je pense que c'est les bonnes. Juste vérifier qu'il n'y a pas de notes dedans.

R. D'abord pour proposer une option de retrait qui aurait...

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Mais attendez une petite minute, on va bien établir

de quoi on parle là. Ça sera plus facile.

Me MARIE-JOSÉE HOGUE :

Parce que je comprends que vous êtes à la réponse
3, à la question 3.2.17?

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Oui.

Me MARIE-JOSÉE HOGUE :

Et vous avez une réponse révisée au document HQD-3,
Document 7.1, à la page 5.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

C'est ça.

Me MARIE-JOSÉE HOGUE :

Et la réponse donnée par le Distributeur c'est

Les compteurs...

la question était à savoir s'ils avaient considéré
une option de retrait telle celle décrite.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Oui.

Me MARIE-JOSÉE HOGUE :

Et sinon pourquoi?

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Oui.

Me MARIE-JOSÉE HOGUE :

Et la réponse qui a été donnée

Les compteurs communiquant par courant

porteur ne sont pas la solution
technologique retenue proposée par le
Distributeur pour l'option de retrait.
Les contraintes et limitations
techniques, de même que la nécessité
de mettre en place une infrastructure
technologique spécifique pour un petit
nombre de clients dont la répartition
géographique variera au fil du temps
ont poussé le Distributeur à rejeter
cette option.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

C'était pas exactement ça ma question mais ça va,
merci.

Me MARIE-JOSÉE HOGUE :

Bien non, mais c'est parce que vous suggérez qu'ils
n'ont jamais mentionné, les coûts sont directement
reliés à cet élément-là qui fait spécifiquement...

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Bien là on va laisser le témoin témoigner je
pense...

Me MARIE-JOSÉE HOGUE :

Non, non. Non, non.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

... Madame la Présidente.

Me MARIE-JOSÉE HOGUE :

Il y a une réponse, puis la réponse j'ai tout à fait le droit de dire « Écoutez vous l'avez. ». Vous suggérez qu'ils n'ont pas parlé de la question des coûts alors qu'il y a un élément...

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Mais j'ai même pas encore posé ma question encore.

Me MARIE-JOSÉE HOGUE :

Bien vous l'avez posée tantôt.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Oui. Puis je ré-ouvre, je réfère maintenant le témoin, Monsieur Parent, je vous pointe les questions et c'est pas, je ne sais pas, elles n'apparaissent pas comme tel dans les réponses révisées mais dans le document original qui est le HQD-3, Document 7, puis je m'excuse si je n'ai pas le numéro de cote de la Régie, je m'en excuse. Mais si vous l'avez sous la main Monsieur Parent, il y avait des questions à 3.2.17.1

Veillez comparer les coûts (en séparant les coûts de compteur, les coûts d'installation) ainsi que les caractéristiques des compteurs « communiquant par lignes de tension » versus les compteurs intelligents

proposés par Hydro-Québec...

Ensuite, 3.2.17.2

Veillez comparer les coûts (en
séparant les coûts du compteur et les
coûts d'installation) ainsi que les
caractéristiques des routeurs
« fonctionnant par lignes de tension »
versus les routeurs proposés...

Puis ensuite même chose,

Veillez...

3.2.17.3,

Veillez comparer les coûts (en
séparant les coûts du compteur et les
coûts d'installation) ainsi que les
caractéristiques du réseau Gridstream
fonctionnant par PLC...

10 h 01

... versus le réseau Gridstream
proposé pa Hydro-Québec dans la cause
3770.

Gridstream RF. Alors, c'est pour ça que je vous
pose la question. Ça nous a étonné pourquoi vous
n'avez pas répondu si vous aviez une idée des
coûts? C'était tout à votre avantage au moins

savoir pourquoi vous n'avez pas répondu avec vos neuf mille dollars (9000 \$) à ce moment-là?

M. DENIS PARENT :

R. Bon. L'approche qu'on a prise, c'est que, comme elle n'était pas offerte dans l'option de retrait cette option-là, c'était d'abord et avant tout parce qu'elle ne répondait pas aux objectifs de l'option de retrait. Si vous vous souvenez des critères qu'on cherche, quelqu'un qui veut sa sécurité, la vie privée, qui veut avoir la santé, qui veut avoir toutes les questions des profils de consommation.

Et déjà là, au niveau de... le fait de déployer, il y a des contraintes techniques, s'il faut le faire pour tout le monde. Alors, on vous explique exactement pourquoi. Donc, c'est vraiment... Là, il faut y aller pour un pour cent (1 %) des cas qu'il faudrait accepter un niveau de performance vraiment qui ne rencontre pas nos exigences. Puis encore là, il y a des incontournables. Sécurité, Monsieur, jamais on va... C'est un bris de cassure ça à Hydro-Québec.

Donc, pour ça, techniquement, là, on ne pouvait pas l'offrir cette solution-là. Puis en plus, pour vous convaincre, on vous dit, bien, en

plus, il faut déployer ça pour toute la zone, et seulement de remettre ça sur des coûts pour un petit nombre de clients. On vous passait le message déjà que ça devenait une solution inabordable. Là, si je vous donne des coûts, bien, je ne peux pas encore, vous allez faire ce que vous faites aujourd'hui, vous allez vouloir aller en détail, en détail, et on n'était pas dans ce niveau de détail-là.

Ça fait que c'était, selon nous, la meilleure approche de vous dire : regardez, techniquement, ça ne répond même pas aux objectifs du programme d'option de retrait, ça ne va pas atténuer les préoccupations de tous les clients qui vont vouloir adhérer à ça; puis en plus, j'ai beaucoup de contraintes techniques. C'est une technologie qui n'a jamais été déployée en milieu urbain en Amérique du Nord. Et en plus, il faut répartir des coûts sur un très petit nombre de clients. Pour nous, la réponse c'était clair que c'était une solution techniquement qui n'était pas viable, et qu'en plus, on voyait un signal de prix que c'était sûrement inabordable.

Q. [88] Juste pour ma gouverne, je veux comprendre, quand vous parlez de sécurité dans ce contexte-là,

de quoi vous parlez exactement?

R. C'est toute la sécurité autour de l'information qui circule sur le réseau. Les technologies qu'on a déployées dans l'autre, on a appliqué une sécurité avancée qui part des compteurs, de l'encryptage et des échanges de clés. Et, ça, ça prend un réseau qui est très dynamique puis qui a une latence, il y a une bande passante suffisante en courant porteur. Le fournisseur, même Landis+Gyr, qui est notre fournisseur déploie du courant porteur dans des zones rurales en Alberta puis en Idaho. Et sa solution avancée de sécurité n'est pas disponible pour la technologie courant porteur.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Je pense que je n'ai pas d'autres questions, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie, Maître Gertler. On va revenir dans l'ordre, si on veut, un petit peu plus alphabétique pour ceux qui souhaitent contre-interroger les témoins du Distributeur. Alors, l'ACEF de l'Outaouais, Maître Lussier, vous aviez annoncé une dizaine de minutes, une quinzaine de minutes. Maître Neuman.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Madame la Régisseure, j'avais effectivement annoncé que je n'avais pas de questions sur la contre-preuve d'Hydro-Québec. Mais j'aurais une très brève question sur la réponse à des engagements qui ont été déposés aux engagements 3 et 4. Simplement pour vous le signaler.

LA PRÉSIDENTE :

On vous insérera dans l'ordre alphabétique.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Pour que vous sachiez que je suis là quelque part.

LA PRÉSIDENTE :

Merci.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STÉPHANIE LUSSIER :

Bonjour, Madame la Présidente, Madame la Régisseure, Monsieur le Régisseur. Stéphanie Lussier pour l'ACEF de l'Outaouais. Bonjour aux membres du panel. J'avais annoncé quinze (15) minutes. Je pense que ce sera beaucoup plus bref.

Q. [89] Je voudrais préciser, clarifier une information qui est ressortie lors de votre témoignage en ce qui a trait à la contre-preuve, mais aussi qui est ressortie lors de vos réponses aux questions à maître Gertler. Mais à mon sens, ce n'est pas encore suffisamment clair. Je veux savoir

à quel moment dans le temps précisément Hydro-Québec, le Distributeur, a procédé à l'évaluation, au calcul des éléments qui lui ont donné le montant de neuf mille dollars (9000 \$) dans le cas où l'option était appliquée pour un réseau qui fonctionnerait par courant porteur dans le temps, quand? Juste une date, un mois, une année.

M. GEORGES ABIAD :

R. C'est autour du moment qu'on a commencé à... Ça s'est passé honnêtement après que la Régie nous a demandé dans l'autre dossier de préparer un programme d'option de retrait.

Q. [90] Donc, ça s'est passé entre le deux (2) février deux mille douze (2012) et le quinze (15) mars ou vers le quinze (15) mars deux mille douze (2012)?

R. C'est dans cette période-là dans notre préparation.
10 h 09

Q. [91] On parle d'une période de deux... on parle de deux mille douze (2012) là.

R. Oui, oui. C'est-à-dire que les chiffres comme monsieur Parent l'a dit, les chiffres avaient déjà été calculés avant, ce que j'avais compris quand il m'a... les chiffres ont été calculés avant pour l'ensemble du... c'est comme si c'est un déploiement massif. Et là après ça, on a appliqué

le un pour cent (1 %) dessus, puis là on est arrivé à neuf mille dollars (9 000 \$).

Q. [92] O.K.

R. O.K. Parce qu'avant le « opting out » là, on a jamais calculé le neuf mille dollars (9 000 \$), on a...

Q. [93] Avant le « opting out », le neuf mille dollars (9 000 \$) n'a jamais été calculé.

R. On n'a jamais calculé ça.

Q. [94] Quand vous dites « avant le « opting out » », est-ce que vous voulez dire avant le deux (2) février deux mille douze (2012)?

R. C'est en plein ça.

Q. [95] D'accord. Donc, avant le deux (2) février deux mille douze (2012), on n'a pas fait de calcul pour en arriver à un neuf mille dollars (9 000 \$) par rapport au système...

R. Non. On a fait un calcul si on avait tout le Québec en courant porteur, qu'est-ce que ça coûterait ou certaines zones, qu'est-ce que ça coûterait et... Ça, c'est avant le deux (2) février. Et après le deux (2) février, bien là, on a commencé à dire « bien, c'est un pour cent (1 %) seulement qui prenne ça, ça coûterait combien ». C'est ça la commande qui a été lancée.

Q. [96] Est-ce que, avant le deux (2) février, vous avez fait des analyses par rapport au réseau courant porteur en ce qui a trait à une option de retrait?

R. Avant le deux (2) février, jamais, non.

Q. [97] Aucune. Donc, vraiment l'analyse, en ce qui a trait à l'option de retrait, incluant, bon, évidemment, le projet qui est présenté dans 3770, mais aussi en ce qui a trait au réseau courant porteur, ça s'est fait à partir du deux (2) février deux mille douze (2012).

R. Tout à fait.

Q. [98] Je vous remercie pour ces clarifications, Monsieur Abiad. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Lussier. On va demander à maître Falardeau s'il a des questions.

Me DENIS FALARDEAU :

Pas de question.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie. Maître... est-ce que maître... Maître Turmel, avez-vous des questions? Pas de question. Maître Paquet, vous n'aviez pas de question, mais... O.K. Maître David, pour Option consommateurs. Pas de question. Maître Neuman, ça

va être à vous.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

Q. [99] Je vous remercie beaucoup, Madame la Présidente, et donc Madame et Monsieur les Régisseurs. Messieurs, Dames, Dominique Neuman pour Stratégies énergétiques et l'Association québécoise de lutte contre la pollution atmosphérique. Ça fait que j'aurais quelques questions concernant les réponses d'Hydro-Québec qui ont été déposées quant aux engagements 3 et 4. Je ne sais pas si c'est nécessaire que je donne la référence. Attendez un peu.

Me MARIE-JOSÉE HOGUE :

HQD-4, Document 2.3...

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Oui, c'est ça. Donc, c'est...

Me MARIE-JOSÉE HOGUE :

... pour l'engagement 3 et HQD-4, Document 2.4 pour l'engagement 4.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

C'est ça, et c'est des B-0054 et 55 pour ceux qui utilisent ce mode de classement.

LA PRÉSIDENTE :

Pour les bilingues en termes de cote.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Pour les bilingues, c'est ça.

Q. [100] D'abord, concernant la réponse à l'engagement 3, j'ai été surpris de voir la référence à une notion qu'on connaît dans le domaine des programmes d'efficacité énergétique, mais je ne m'attendais pas du tout à la voir là-dessus et je voudrais que vous m'expliquiez un peu en quoi cette notion est utile? C'est la notion d'opportunisme. Donc, en réponse à l'engagement 3, je vais vous trouver... à la page... Donc, c'est à la page 4 de la réponse à cet engagement, c'est à peu près au milieu de la page. Vous justifiez à cet endroit le fait qu'il n'y aura pas de délai - je ne sais pas comment appeler ça - de délai intermédiaire ou de délai de grâce, c'est-à-dire que dès qu'un client d'option quitte... quitte les lieux et que son abonnement se termine... Oui.

Me MARIE-JOSÉE HOGUE :

Je vais juste faire un commentaire. C'est parce que là on se retrouve dans une situation où ce n'est pas le bon panel, en fait...

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Ah! Ce n'est pas le bon panel.

Me MARIE-JOSÉE HOGUE :

... pour répondre à une question portant sur la
réponse à l'engagement 3.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Ah! O.K. Je me...

Me MARIE-JOSÉE HOGUE :

Je pense que ce serait monsieur Claude Pedneault.
Alors, je peux peut-être lui demander de se joindre
au panel, comme ça on aura les réponses des bonnes
personnes.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Oui.

LA PRÉSIDENTE :

Monsieur Pedneault, êtes-vous en mesure de vous
joindre au panel? Je pense qu'il va falloir
reprocéder à son assermentation.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Oui.

LA PRÉSIDENTE :

Madame la Greffière, Merci.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Je m'excuse, Monsieur Pedneault, j'étais tellement
convaincu que c'était monsieur Abiad qui avait
répondu à la question.

M. CLAUDE PEDNEAULT :

R. Ah! Il aurait peut-être été capable là.

L'an deux mil douze (2012), ce vingtième (20ième)
jour du mois de juin, A COMPARU :

CLAUDE PEDNEAULT,

chef réglementation et conditions de service, ayant
une place d'affaires au Complexe Desjardins, 25ième
étage, Montréal, province de Québec;

LEQUEL, après avoir fait une affirmation
solennelle, dépose et dit :

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Q. [101] D'accord. Donc, bonjour, Monsieur Pedneault.
Est-ce que vous avez la référence que j'ai
mentionnée tout à l'heure? Donc, c'est au milieu de
la page 4 de la réponse à l'engagement 3. Donc, la
question qui vous était posée par la Régie était de
vous demander s'il n'y aurait pas lieu de prévoir
un délai intermédiaire ou entre le moment où
l'abonné d'option quitte et le moment où l'abonné
suivant arrive, s'il n'y aurait pas lieu de garder
le compteur d'option au même endroit plutôt que de
procéder immédiatement au remplacement du compteur

d'option par un compteur standard et, ensuite, prendre la possibilité qu'on ait besoin, quelques jours après, de le rechanger une autre fois par un compteur d'option si le nouvel occupant veut... si le nouvel abonné veut l'option.

Et là... mais là il y a une notion que vous avez... que vous mentionnez, qu'il y aurait un problème d'opportunisme. C'est à la dernière ligne du paragraphe... du deuxième paragraphe de cette page. C'est-à-dire que ça voudrait dire que le nouvel abonné qui arriverait, si on lui offrait ça, il n'aurait pas à payer les frais d'installation, alors que normalement les autres abonnés l'auraient payés, donc ce serait l'opportunisme. Ça fait que j'essaie de voir en quoi l'enjeu d'opportunisme est un enjeu pertinent pour faire un choix, un choix tarifaire à ce stade-ci. Et je vais vous expliquer un peu le contexte dans lequel je vous pose ma question.

On parle ici d'option, j'ai en tête une autre option. Supposons qu'un client, qu'un abonné a un poteau inesthétique devant sa maison. Il va payer pour le déplacer, parce qu'il veut que sa maison son plus esthétique, pour le mettre un peu plus loin. Lorsque cet abonné va partir, Hydro-

Québec ne va pas se dépêcher le jour suivant de replacer le poteau là où il était avant, pour être sûr que si jamais le nouvel abonné n'aime pas le poteau, qu'il va encore une fois repayer une deuxième fois pour son déplacement. Donc c'est un peu dans ce contexte-là. En quoi la notion d'opportunisme est-elle pertinente pour faire ce genre de choix tarifaire?

CLAUDE PEDNAULT :

R. Peut-être juste d'abord de rappeler le concept d'opportunisme. Parce que vous référiez effectivement que c'est un concept effectivement qu'on utilise dans les programmes d'efficacité énergétique. Puis le concept général d'opportunisme, c'est qu'un client qui aurait, de toute façon, payé pour offrir un... pour obtenir un service, bénéficie du fait qu'on lui offre une aide financière pour... Et il la prend pour bénéficiaire de ce service-là. Donc le concept d'opportunisme, c'est celui-là.

Effectivement, dans les programmes d'efficacité énergétique, on a des clients qui auraient, par exemple, implanté des... des thermostats électroniques, mais étant donné qu'on offrait une aide financière, ils l'utilisent quand

même. Mais ils l'auraient fait, puis ils auraient payé pour le... le thermostat électronique, de toute façon. Donc, c'est ça en gros là, le concept d'opportunisme c'est celui-là.

Ce qu'on voulait illustrer dans la réponse à la question 3, c'est que, pour l'option de retrait, il y a des clients qui, étant donné justement qu'ils emménagent dans un local où il y a déjà un compteur non communicant, et que ils décident de se prévaloir de l'option de retrait, c'est qu'ils l'auraient certainement fait même s'il auraient dû payer. Donc dans ce contexte-là, on dit c'est des opportunités..., c'est des opportunismes dans la mesure où ils bénéficient d'un avantage. Qu'ils n'auraient... qu'il n'auraient pas modifié leur choix si cet avantage-là n'avait pas été présent.

Pour ce qui est du poteau, je vous avoue qu'on ne parle vraiment pas de la même dynamique là et du tout de la même intervention là. Je... je ne donne même pas de réponse à cette question-là, c'est trop évident. Déplacer un poteau versus un compteur... on ne parle pas de la même chose.

Q. [102] Je vais vous relancer sur un aspect de votre réponse. Vous avez comparé ça justement au cas des

opportunismes..., des opportunistes dans les programmes d'efficacité énergétique, où là on se retrouve dans des situations où l'opportunisme se définit par rapport à une aide financière. C'est une aide financière qu'Hydro-Québec verse au client, en disant que il est... peut-être qu'il aurait posé le geste sans être financé avec Hydro. C'est ce qui fait qu'on le qualifie d'opportuniste. Mais là on ne se retrouve pas une situation où c'est... où Hydro-Québec verse une aide financière. C'est... c'est un abonné qui...

R. Écoutez le...

Q. [103] Non mais, laissez-moi continuer. Parce que justement, vous vous comparez pour justi... quand vous parlez du principe utilisateur-payeur, vous vous comparez vous-même aux autres cas d'option. J'ai pris un gros exemple, celui du poteau. Mais il pourrait y avoir d'autres exemples plus petits où un client paye pour changer quelque chose et ça reste, même quand il s'en va. Et n'est-ce pas ça que vous auriez dû utiliser comme comparaison, c'est-à-dire avec les autres cas d'option auxquels vous vous comparez vous-même. C'est-à-dire... Oublions le poteau là, ce pourrait être n'importe... ça pourrait être n'importe quoi,

n'importe quelle petite chose qu'un client paye et ça reste quand il s'en va.

Me MARIE-JOSÉE HOGUE :

Je vais faire une objection. J'aimerais qu'il y ait une question au témoin.

10 h 20

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Q. [104] La question c'est n'est-ce pas à ça que vous auriez dû vous comparer?

R. En fait, je vous corrigerais juste dans l'affirmation que vous faites parce que c'est pas une aide financière mais c'est un rabais. Donc ça équivaut, les deux s'équivalent. Un rabais ou une aide financière, parce que ça arrive aussi dans les programmes d'efficacité énergétique où on ne paie pas la totalité des coûts, où le client a un rabais à l'achat d'une mesure d'efficacité énergétique et le concept d'opportuniste s'applique aussi, et peut-être pour renchérir sur votre poteau, il n'y a pas vraiment d'autres options qu'Hydro-Québec offre de cet ordre de grandeur-là, ou de ce type-là si on veut.

Donc, on n'a pas d'autres options similaires ou de même envergure auxquelles on aurait pu se comparer de toute façon mais à mon

avis ce n'est pas ce qu'on aurait dû faire. C'est vraiment d'appliquer le concept de l'opportunisme dans la mesure où on offre un rabais au client en ne lui faisant pas payer des coûts qu'il aurait dû assumer.

Q. [105] Le rabais dont vous parlez c'est quoi? C'est le rabais d'installation massive mais votre proposition, elle, ne s'applique pas juste à l'installation massive, au déploiement massif.

R. Je n'ai pas parlé de...

Q. [106] Mais de quel rabais vous parlez alors?

R. Je parle du, de l'option de retrait. Ce que je vous dis c'est que dans l'option de retrait certains clients, dans la mesure où ils emménagent dans un local qui a déjà un compteur non communicant, étant donné qu'il y a eu un premier adhérent qui était là qui a décidé, lui, de bénéficier de l'option de retrait et qui a payé pour l'installation du compteur et qui a payé pendant un certain temps les frais mensuels, un nouveau client qui arrive et qui s'emménage dans ce local-là et qui décide de garder le compteur non communicant, donc on lui fait un rabais, donc on ne lui fait pas payer des frais, les frais d'installation de ce compteur-là parce qu'ils ont déjà été installés,

donc, c'était la suggestion que Maître Duquette, vous nous demandiez de regarder cette situation-là, donc c'est ce qu'on a fait.

Et dans ce cas-là, effectivement, le client qui emménage dans un local où il y a déjà un compteur non communicant et qui décide de se prévaloir de ce compteur-là, il ne paie pas donc, le concept d'opportunisme, c'est ce client-là qui étant donné qu'il veut effectivement profiter du compteur non communicant, on lui donne un rabais parce qu'on ne lui fait pas payer la première installation que le premier adhérent a payée, on s'entend, donc effectivement ce client-là bénéficie d'une situation où il aurait dans d'autres situations, donc s'il avait emménagé dans un autre local, il aurait payé pour ce compteur, pour l'installation de ce compteur-là. Ce qui n'est pas le cas actuellement. Donc, il bénéficie d'un avantage sans avoir à défrayer des frais qu'il aurait défrayés dans d'autres circonstances. Donc, c'est un opportuniste par le fait même.

Q. [107] Comme vous savez Monsieur Pedneault, en matière tarifaire, en ce qui concerne les dépenses d'Hydro-Québec, il y a la notion de dépenses nécessaires lorsque vous fixez le tarif, le tarif

des clients en général, ou le tarif de l'option, on fait référence à différents critères pour déterminer ce qui rentre dans le calcul dans ce tarif, comme vous préconisez la règle de l'utilisateur payeur, il y a la notion de dépenses nécessaires.

Dans le cas de figure dont on parle dans votre réponse à l'engagement 3, donc, on aurait une situation où, dès qu'un client part, dès qu'un abonné part, sans attendre de savoir ce que voudra l'abonné suivant, vous vous dépêchez de, vous vous dépêcheriez de remplacer tout de suite le compteur d'option par un compteur standard et ensuite, donc un premier coût qui, lui, serait payé par l'ensemble de la clientèle selon votre proposition préférée là, je ne parle pas de la proposition subsidiaire là que la Régie vous a demandé d'examiner à l'engagement 4, mais votre proposition préférée c'est que c'est la masse de la clientèle pour ce coût-là, et ensuite si l'option, si le nouveau client veut une option, lui-même paiera une deuxième fois le remplacement du compteur standard par un compteur d'option.

Selon vous, est-ce que ces deux coûts, c'est-à-dire le coût au départ du client, en

remplacement du compteur option par compteur standard, et le deuxième coût, remplacement du compteur standard par un compteur d'option, est-ce que ça serait considéré comme des dépenses nécessaires?

Me MARIE-JOSÉE HOGUE :

Écoutez, ce n'est pas au témoin à donner une opinion à... C'est la Régie qui éventuellement devra décider ce qu'elle accepte au niveau des coûts ou non. Un témoin ordinaire n'est pas là pour venir dire de quelle façon ça devrait être qualifié là. Je ne sais pas où Maître Neuman veut aller avec ça mais j'ai une objection si ce qu'on veut c'est une opinion de la part du témoin.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Bien le, Hydro-Québec et le témoin ont fait un choix et je voudrais voir s'ils ont considéré cet aspect, s'ils considèrent que ces dépenses seraient, devraient être considérées comme nécessaires dans les circonstances.

LA PRÉSIDENTE :

Mais là vous parlez des dépenses qui seraient incluses dans le coût de service qui serait regardé dans la prochaine tarifaire?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Les deux dépenses, c'est-à-dire...

LA PRÉSIDENTE :

Plutôt que les dépenses ou les frais qui sont liés au tarif demandé pour l'option de retrait.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Les deux tarifs. C'est-à-dire le tarif, le coût du changement 1 et le coût du changement 2. Le coût du changement 1 serait payé donc par les tarifs, par l'ensemble des, la masse de la clientèle dans les tarifs, donc le changement 1 c'est compteur d'option vers compteur standard. O.K. Dès que le...

LA PRÉSIDENTE :

Je cherche à comprendre, honnêtement, je ne comprends même pas le sens de votre question exactement là parce que si vous cherchez à savoir si le quatre-vingt-dix-huit dollars (98 \$) ou le cent trente-sept dollars (137 \$) est nécessaire ou si, qu'est-ce qui devrait être considéré nécessaire ou pas? Je ne suis pas sûre de...

10 h 25

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Dans une circonstance où à quelques jours d'intervalle il y aurait deux changements de compteur successifs possibles, c'est-à-dire puisque

si Hydro-Québec n'attend pas de voir ce que le client futur veut...

LA PRÉSIDENTE :

Oui.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

... il y aurait un premier changement rapide pour remettre le même...

LA PRÉSIDENTE :

Donc, ce que vous voulez savoir, c'est si le fait de se dépêcher pour aller changer le compteur option de retrait pour remettre un...

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Oui.

LA PRÉSIDENTE :

... le compteur tel que proposé dans 3770...

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Oui. Oui.

LA PRÉSIDENTE :

... si, ça, c'est une dépense nécessaire.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Oui.

LA PRÉSIDENTE :

Je pense que ce n'est pas aux témoins qui vont... les témoins vont avoir de la difficulté à répondre à cette question-là.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Je veux voir si on le sait, il a fait un choix et il est censé avoir tenu compte des... de la capacité de le mettre dans le revenu requis.

LA PRÉSIDENTE :

Bien, je pense que la réponse que vous allez avoir... on verra la réponse là, mais s'ils l'ont proposé, on doit supposer qu'ils ont trouvé ça raisonnable.

M. CLAUDE PEDNAULT :

R. Bien, peut-être juste me répéter la question là, j'ai perdu un peu le fil, j'avoue. Je m'excuse.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Q. [108] Dans ce contexte où on se dépêche de changer, de faire un premier changement, puis il y a une possibilité qu'on fasse un deuxième changement, est-ce que vous considérez qu'une telle dépense, qui serait assumée par la masse de la clientèle, serait une dépense nécessaire?

Me MARIE-JOSÉE HOGUE :

Je vais juste faire une remarque. Vous suggérez qu'ils se dépêchent là.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Oui.

Me MARIE-JOSÉE HOGUE :

On ne commentera pas sur ça, mais disons que ce n'est pas une prémisse qu'on accepte là.

M. CLAUDE PEDNAULT :

R. Non, mais sans commenter, je me permettrai quand même de vous dire qu'effectivement on ne se dépêche pas, hein! Le remplacement des compteurs est intégré dans un processus d'emménagement-déménagement où on a six cent mille (600 000) clients par année, hein, qui bougent de logement dans une année là, donc... Et on va garder cette ligne-là, si vous voulez, sur le six mille (6 000), puis c'est un peu un point qu'on a voulu aussi démontrer dans notre réponse... de six cent mille (600 000). Pardon. C'est si on ramène ça à l'option de retrait, donc ce serait un pour cent (1 %) de ces clients-là qui déménageraient, sur le six cent mille (600 000), un pour cent (1 %), donc c'est six mille (6 000) clients. Six mille (6 000) clients pour lesquels, à l'intérieur de ceux-là, il faudrait qu'il y ait une coïncidence entre le choix qu'il fait du local versus le compteur qui est présent dans ce local-là, et de un.

De deux, une des prémisses qu'on se donne aussi, c'est qu'un client qui décide, à un moment

donné, de bénéficié de l'option de retrait, pour quelque raison que ce soit, il y a des bonnes chances qu'il ait choisi à ce moment donné-là une localisation ou un logement qui l'assure pour toutes les craintes qu'il peut avoir au niveau justement des radiofréquences ou autres qu'il a comme préoccupation. Donc, c'est un client qui, à notre avis, aurait moins tendance à bouger qu'un autre.

Donc là, on se retrouve à l'intérieur d'un faible nombre de clients pour lesquels il devrait y avoir une coïncidence et des clients qui, en principe, auraient peut-être moins tendance à bouger que d'autres clients dans la mesure où ils ont choisi un lieu qui correspond davantage, je pense, à leur préoccupation qu'Hydro-Québec essaie de répondre à cette préoccupation-là là. Donc, c'est dans ce sens-là que...

Et la notion de dépense, je ne suis pas un spécialiste en tarification, donc la notion de dépense nécessaire, qu'est-ce qui l'est et qui ne l'est pas, je ne suis pas un spécialiste et je connais peu ça, ce n'est pas un concept que je connais. Je n'ai jamais entendu ce concept-là de dépense nécessaire dans la fixation des tarifs.

LA PRÉSIDENTE :

Je pense que vous l'argumenterez, Maître Neuman.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Q. [109] D'accord. Absolument. O.K. Alors, donc je vais passer très rapidement sur la réponse à l'engagement 4 où il vous était demandé si le... ce qu'on appelle le prix de sortie ou le coût de réinstallation du compteur IMA RF, s'il ne devrait pas être inclus dans le coût de l'option, en vertu du principe dont vous... sur lequel vous appuyez qui serait celui de l'utilisateur-payeur.

En lisant votre réponse là, j'essaie de décomposer votre... de décortiquer votre réponse et je comprends qu'il y a deux motifs et je voudrais juste vous demander si j'ai bien compris qu'il y a ces deux motifs que je perçois à travers votre réponse, même s'ils ne sont pas exprimés tout à fait dans ces termes-là.

C'est que le premier motif que je perçois et pour lequel vous proposez de ne pas tenir compte, de ne pas charger, aux clients d'option, le coût de réinstallation, c'est que ce serait des incitatifs à l'offre standard. Et le deuxième motif que je perçois, c'est que ça pourrait se trouver trop cher ou déraisonnablement trop cher pour les

optants eux-mêmes parce que, à toutes fins pratiques, ça double, ça doublerait à peu près, ou à peu près doublerait le coût d'installation.

Est-ce que je comprends que donc il faut comprendre ou distinguer ces deux motifs dans votre... dans votre réponse?

M. GEORGES ABIAD :

R. Dans le fond, on voudrait, bien sûr, dans le premier volet de votre réponse, plutôt dans votre... ce que vous avancez, c'est plutôt d'encourager les clients, on voudrait encourager les clients à opter pour l'offre de base.

Q. [110] Oui. D'accord.

R. Puis, effectivement, le deuxième, c'est... c'est de s'assurer d'un déploiement harmonieux à travers les déploiements massifs, donc s'assurer que tout ça fonctionne ensemble là.

Q. [111] O.K. Et donc par « harmonieux » que... vous aviez fait référence là, dans votre propre témoignage la dernière fois, de la notion d'acceptabilité sociale pour pas que le coût soit tellement cher que ça pose... pour l'option que ça causerait un problème d'acceptabilité sociale de cette option.

10 h 31

- R. Exact. Parce que, dans le fond, un client qui refuse qu'on... qui paye, puis il refuse de nous donner accès au compteur, on ne va pas se trouver dans une situation où l'option de retrait devient un programme dans lequel ça nécessite réellement d'effort gestion de plainte, puis gestion de ci, puis de ça. Il faut que ce soit acceptable, oui.
- Q. [112] D'accord. Et ma dernière question. Vous faites une proposition subsidiaire à la Régie que si jamais la Régie insistait pour vous demander de charger aux clients d'option les coûts de réinstallation que vous préféreriez que ce soit à la fin de l'option, donc au moment de terminaison de cette option. Je voudrais juste voir avec vous si vous seriez d'accord avec la variante suivante quant à cette proposition subsidiaire, parce que peut-être qu'on n'a pas besoin d'en discuter cette année, mais on ne va pas revenir sur cette question régulièrement à la Régie si jamais on décide quelque chose, ce serait de dire que ce serait... que le coût de réinstallation serait, selon cette proposition subsidiaire, chargé à ce client d'option dans la mesure où il quitte l'option avant la fin de durée de vie utile de son compteur? C'est-à-dire que si le compteur avait eu besoin

d'être remplacé de toute façon, donc on pourrait mettre une durée de quinze (15) ans ou vingt (20) ans, je sais qu'on n'a pas besoin d'en parler cette année, mais pour éviter d'avoir à garder comme un mémo sur lequel on devrait revenir lors d'une audience future?

Me MARIE-JOSÉE HOGUE :

Je suggère qu'on ait un mémo lors d'une audience ultérieure parce que ça ne fait pas l'objet de l'audience ici.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Comme on écrit le texte maintenant, est-ce que vous seriez, est-ce que le témoin serait d'accord, juste spécifier une date, quinze (15) ans ou vingt (20) ans?

LA PRÉSIDENTE :

Mais là c'est pour une situation qui pourrait arriver dans quinze (15) ou vingt (20) ans?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Oui. Simplement le spécifier.

LA PRÉSIDENTE :

Je pense qu'on va attendre à ce moment-là.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Ça fait qu'on le garderait en mémo pour une audience future. D'accord. Ça termine mes

questions, et je vous remercie beaucoup, Madame la Présidente, et Monsieur et Madame les Régisseurs.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Neuman. Maître Cadrin, avez-vous des questions pour le panel? Pas de questions. Est-ce qu'il y a quelqu'un... Je ne vois pas des procureurs pour SCFP/FTQ. Mais il y en a peut-être quelqu'un d'autre qui a remplacé... Non. Ça va terminer le contre-interrogatoire pour... Mon Dieu, j'oubliais la Régie. Maître Barriault, avez-vous des questions? Maître Rozon?

Me LOUISE ROZON :

Oui.

LA PRÉSIDENTE :

Excusez-moi!

INTERROGÉS PAR Me LOUISE ROZON :

Ça m'est déjà arrivé aussi d'oublier la Régie. Je vous excuse.

Q. [113] J'ai juste une question concernant la situation dont on vient de parler. On comprend que vous ne jugez pas opportun d'accorder un délai aux personnes qui voudraient conserver le compteur non communicant. On comprend aussi que c'est une situation effectivement qui pourrait concerner un petit nombre de gens. Mais dans le cas où on sait

que, à Montréal, par exemple, le premier (1er) juillet est une date où il y a un nombre très important de déménagement, donc on peut supposer qu'il ne sera pas possible pour le Distributeur de remplacer dans un court laps de temps, bon, tous les compteurs non communicants par des compteurs communicants.

Si quelqu'un, lorsqu'il fait sa demande d'abonnement auprès du Distributeur avant d'emménager dans son nouveau logement et qu'il vous avise tout de suite : « Je suis informé qu'il y a un compteur non communicant en place que je voudrais conserver. » Donc, même si vous... Vous n'avez pas de délai comme tel. Lui, il prend l'initiative de vous en informer. Est-ce qu'à ce moment-là les mêmes tarifs seraient demandés, c'est-à-dire un frais initial et, bon, évidemment les frais mensuels qui suivraient? Et si le frais initial est demandé, sur quelle base ces frais-là seraient justifiés compte tenu qu'on applique quand même le principe du demandeur-payeur en fonction des coûts qui seraient engendrés, des coûts supplémentaires qui seraient engendrés par le Distributeur?

J'essaie juste de voir comment de tels

coûts pourraient être justifiés auprès de ce client-là qui vous dirait : « Bien, écoutez, vous n'avez pas à engager de frais... » Vous avez peut-être des frais supplémentaires pour gérer la demande, ça, on comprend ça. Mais les frais comme tels d'installation ne seraient pas engagés?

M. CLAUDE PEDNEAULT :

R. La question est très très pertinente. On y a quand même réfléchi. D'abord, dans la... En fait, il faudrait voir juste voir qu'est-ce que ça exigerait de la part d'Hydro-Québec pour être en mesure justement dans le processus d'emménagement-déménagement est un processus qui est très bien rodé, qu'Hydro-Québec a mis en place, je dirais, tous les systèmes qui lui permettent de passer à travers cette période-là qui est, effectivement, une période extrêmement occupée, on s'entend, pour être en mesure justement à chacune des étapes d'être en mesure de répondre à l'emménagement et au déménagement du client. Pour être en mesure de faire, de bloquer, si on veut, dans cette procédure-là, parce que c'est les... En fait, ce que ça amène, en fait, c'est les installateurs qu'il faudrait intégrer dans ce processus-là puis venir bloquer leur intervention dans le processus

d'emménagement-déménagement.

10 h 36

Donc, pour être en mesure de faire ça, on s'entend qu'il faudrait déployer à côté de notre processus qui est, comme je vous dis, très bien systématisé, de venir intégrer à côté de ça un autre processus pour être en mesure de traiter puis de bloquer les interventions qui sont planifiées, effectivement, pour être en mesure de faire ces quelques... on estime à peu près à six cent mille (600 000) clients qui déménagent. Chacune des étapes est extrêmement bien planifiée pour être en mesure justement d'un client qui déménage d'une place à une autre et tout ça. Donc, ce serait vraiment extrêmement compliqué de mettre ça en place.

Et dans ce sens-là, il pourrait arriver, effectivement, certaines situations, mais encore une fois, je pense que ce serait un autre plus petit nombre où il y aurait, effectivement, une adéquation dans le temps entre le moment où le client emménage et le fait qu'on n'a pas déjà eu le temps d'aller remplacer le compteur. Ça pourrait être, effectivement, des situations extrêmement isolées. Mais, encore une fois, le Distributeur...

le client a tout le loisir aussi d'utiliser les recours qu'il a envers Hydro-Québec, il peut appeler le service à la clientèle, s'informer, faire une plainte, en tout cas, il y a tous les processus internes. Mais je vous dirais que, là, je pense qu'on tombe vraiment encore dans un plus petit nombre de cas où on n'aurait pas justement planifié ça à l'intérieur de notre processus d'emménagements, déménagements.

Q. [114] Alors, je vous remercie.

Je veux peut-être apporter une petite précision par rapport à ce que Lise vous a mentionné tantôt. C'est juste que j'ai perdu ma mère hier, alors, c'est la raison pour laquelle on vous demande de déposer par écrit votre plaidoirie. Je pense que je vais être plus à même de vous lire intelligemment que de vous écouter aujourd'hui. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Gertler?

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Madame la Présidente, toutes mes condoléances,

Maître Rozon.

Je voulais juste, parce que je ne veux pas jouer à la cachette, il y a des éléments nouveaux,

inattendus qui sont sortis dans la contre-preuve d'Hydro-Québec. On a le neuf mille dollars (9 000 \$), ce n'était pas du tout... il n'y a aucune trace dans le dossier. Puis, en plus, vous avez posé vous-même à monsieur Bertsch la question de son calcul pour le 1%, par rapport à son calcul pour l'implantation du power line.

Je veux juste vous indiquer qu'il a pu faire ses vérifications puis j'indique à la Régie qu'on demanderait peut-être la possibilité de fournir, je ne sais pas, par affidavit, comment ça pourrait se faire matériellement, par affidavit ou par quelque chose qui s'apparente à l'engagement, la réponse sur ces questions-là du neuf mille dollars (9 000 \$) puis le 1%, étant donné les circonstances. C'est parce que, là, on a été pris de court parce que tout se fait dans un laps de temps très court dans le dossier.

LA PRÉSIDENTE :

Bien, ce que vous demandez c'est de faire une contre-preuve sur votre preuve...

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Bien, c'est une contre-preuve sur les éléments totalement nouveaux qui sont sortis.

Me MARIE-JOSÉE HOGUE :

Je m'excuse, mais ce n'est pas des éléments nouveaux, c'est monsieur Bertsch qui a apporté des éléments de cette nature-là. Puis au niveau de la contre-preuve, on a réagi à ce qui a été apporté par monsieur Bertsch. Alors, là, il n'y aura pas de fin là.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Mais, moi, je...

Me MARIE-JOSÉE HOGUE :

Alors, moi, j'ai une objection très ferme à faire ça, parce que là, on renverse complètement la séquence.

LA PRÉSIDENTE :

Juste un instant.

Maître Gertler, la Régie va accueillir l'objection de maître Hogue. Je pense qu'on a tous les éléments qui sont nécessaires en ce moment pour prendre une décision éclairée. On va attendre, bien sûr, vos plaidoiries. Si vous voulez l'argumenter sur les éléments qui sont sortis en preuve et en contre-preuve, ça va être le temps de le faire.

Alors, comme je vous disais en début de journée, la plaidoirie sera probablement pour jeudi prochain et la réplique la semaine d'après. On va

vous confirmer ça par écrit aujourd'hui ou demain.

Est-ce que ça va?

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Merci beaucoup. Juste comprendre, la plaidoirie d'Hydro-Québec et des intervenants le même jour?

LA PRÉSIDENTE :

Écoutez, je vais regarder ça, parce qu'on n'en a pas parlé, on en a discuté brièvement avant l'audience de ce matin. On va sortir l'échéancier un petit peu plus clairement avec la communication écrite.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Puis je pense que ça va s'agencer aussi avec 3770, parce qu'il y a une date de dépôt également des arguments là-dedans.

LA PRÉSIDENTE :

Oui. Mais j'aimerais juste vous souligner que, aujourd'hui, c'était l'argumentation d'Hydro-Québec et la vôtre tout de suite après. Alors, si c'est la même journée, ne vous étonnez pas.

Me FRANKLIN GERTLER :

Oui, mais il faut être capable de lire avant, ou l'entendre.

LA PRÉSIDENTE :

Oui, oui, je sais, mais...

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Merci beaucoup.

LA PRÉSIDENTE :

... ça ne sera peut-être pas un délai très
différent, très long entre les deux, d'accord?

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Très bien, merci beaucoup.

LA PRÉSIDENTE :

Merci.

Oh, je m'excuse, vous êtes libérés. Alors,
merci beaucoup à tout le monde et puis passez une
belle fin de semaine.

AJOURNEMENT

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