

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DEMANDE RELATIVE À L'ÉTABLISSEMENT
DES TARIFS D'ÉLECTRICITÉ
DE L'ANNÉE TARIFAIRE 2014-2015

DOSSIER : R-3854-2013

RÉGISSEURS : **Me LOUISE ROZON, présidente**
 Mme FRANÇOISE GAGNON
 Mme LOUISE PELLETIER

AUDIENCE DU 11 DÉCEMBRE 2013

VOLUME 6

ROSA FANIZZI et JEAN LAROSE
Sténographes officiels

COMPARUTIONS

Me PIERRE R. FORTIN
Me HÉLÈNE BARRIAULT
procureurs de la Régie;

REQUÉRANTE :

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

INTERVENANTS :

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

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

Me SOPHIE LAPIERRE
procureure de l'Association des redistributeurs
d'électricité du Québec (AREQ);

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

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

Me PASCALE BOUCHER MEUNIER
procureure 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 et Association
québécoise de lutte contre la pollution
atmosphérique (SÉ/AQLPA);

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

Me RAPHAËL LESCOPI
procureure de l'Union des municipalités du Québec
(UMQ);

Me ISABELLE DEMERS et Me CLAUDE TARDIF
procureurs de Union des producteurs agricoles
(UPA).

TABLE DES MATIERES

	PAGE
LISTE DES ENGAGEMENTS	6
LISTE DES PIÈCES	7
PRÉLIMINAIRES	8
PREUVE HQD - PRÉVISION DES VENTES, APPROVISIONNEMENTS ET EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE (panel 3)	11
STÉPHANE DUFRESNE	11
HANI ZAYAT	11
MARCEL CÔTÉ	11
FRANÇOIS G. HÉBERT	11
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD	11
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL	79
INTERROGÉS PAR Me PIERRE R. FORTIN	88
INTERROGÉS PAR Mme LOUISE PELLETIER	129
RÉINTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER	137
PREUVE HQD - TARIFS, CONDITIONS DE SERVICE ET RÉPARTITION DU COÛT DE SERVICE (panel 4)	142
CLAUDE PEDNEAULT	143
MARCEL CÔTÉ	143
RÉMI DUBOIS	143
FRANÇOIS G. HÉBERT	143
INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER	143

CONTRE-INTERROGÉS PAR HÉLÈNE SICARD	157
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STÉPHANIE LUSSIER	183
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD	205
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me SOPHIE LAPIERRE	207
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PIERRE PELLETIER	215

LISTE DES ENGAGEMENTS

PAGE

E-11 (HQD) : Fournir l'impact de l'effacement à la pointe des volumes prévus à la pièce HQD-1, Document 4, page 9, au niveau du tarif DT qui indique des ventes prévues de 3031 GWh. Préciser quelle est la contribution estimée à l'effacement à la pointe, en termes des besoins de puissance (demandé par la Régie)

117

LISTE DES PIÈCES

	<u>PAGE</u>
C-UC-0034 : Capacité de transfert, réservations et capacité disponible sur les interconnexions	43
C-UC-0035 : Convention amendée modifiant le contrat d'approvisionnement en électricité - livraison en base - 350 MW - entre Hydro-Québec Distribution et Hydro-Québec Production (R-3726-2010)	44
PIÈCE UC-0036 : Développement de nouveaux marchés	50

1 L'AN DEUX MILLE TREIZE, ce onzième (11e) jour du
2 mois de décembre :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du onzième (11)
8 décembre deux mille treize (2013), dossier R-3854-
9 2013, demande relative à l'établissement des tarifs
10 d'électricité de l'année tarifaire deux mille
11 quatorze - deux mille quinze (2014-2015). Poursuite
12 de l'audience.

13 Me ÉRIC FRASER :

14 Bonjour, Madame la Présidente. Comme suite à votre
15 demande d'hier en fin d'audience, les engagements,
16 en fait les réponses aux engagements 4, 5 et 9 ont
17 été déposées hier. Je sais que j'ai vu les SDÉ
18 sortir ce matin pour deux des trois. Les copies
19 papier devraient suivre dans le courant de l'avant-
20 midi. On me dit que pour les engagements 1, 2, 8,
21 ça ne sera pas avant demain après-midi. Et
22 l'engagement 6 est en voie d'être complété. Et on
23 espère être en mesure de le déposer cet après-midi.
24 Voilà pour le suivi.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Parfait, Maître Fraser. Et pour ce qui est des
3 autres engagements?

4 Me ÉRIC FRASER :

5 Je n'ai pas eu de nouvelles.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Vous allez me tenir au courant au cours de la
8 journée.

9 Me ÉRIC FRASER :

10 Je vais vous revenir aussitôt que j'aurai du
11 nouveau. Je vous remercie.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Parfait. Donc, moi aussi, j'ai une petite
14 information en ce qui a trait au suivi du rapport
15 portant sur l'intégration éolienne. Alors, le suivi
16 au trente (30) juin, de même que celui au trente
17 (30) septembre seront disponibles sur le site de la
18 Régie au courant de la journée. Alors, on s'excuse,
19 il y a eu un petit retard pour ce qui est du
20 rapport du trente (30) juin. Avant de vous donner
21 la parole, Maître Sicard, en ce qui a trait aux
22 objections qui ont été formulées hier.

23 Alors, au sujet de la demande d'UC, soit
24 d'obtenir les coûts des approvisionnements avant et
25 après les moyens de gestion, la Régie rejette

1 l'objection du Distributeur. Les coûts
2 d'approvisionnement sont un enjeu au présent
3 dossier et on considère que le Distributeur est le
4 mieux placé pour répondre à cette question en
5 apportant évidemment toutes les nuances qu'il
6 jugera utile de préciser.

7 Comme la Régie le fait pour tous les
8 éléments de preuve qui sont déposés, elle jugera
9 évidemment de la force probante de ces données
10 qu'UC désire mettre en preuve en appui à ses
11 recommandations. Au sujet des attributs
12 environnementaux, juste pour être clair, cet enjeu
13 a effectivement clairement été exclu du présent
14 dossier. Il sera abordé dans le cadre du Plan
15 d'approvisionnement qui est en cours de traitement
16 actuellement à la Régie.

17 Maître Sicard.

18 Me HÉLÈNE SICARD :

19 Je vous remercie. Hélène Sicard pour Union des
20 consommateurs. Alors, dans un premier temps, suite
21 à votre décision, je présume que vous allez vouloir
22 prendre un engagement pour répondre à l'engagement,
23 pour répondre à la décision sur les...

24 Me ÉRIC FRASER :

25 Ce que je propose, c'est que vous reformuliez votre

1 question parce que, évidemment, le témoin
2 maintenant va pouvoir répondre et on verra s'il y a
3 lieu de faire un engagement par la suite, parce
4 qu'il y a un degré de complexité sur lequel je ne
5 peux pas m'avancer, mais que le témoin pourra
6 aborder.

7

8 **PREUVE HQD - PRÉVISION DES VENTES,**
9 **APPROVISIONNEMENTS ET EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE (panel**
10 **3)**

11

12 L'an deux mille treize (2013), ce onzième (11e)
13 jour du mois de décembre, ONT COMPARU :

14

15 **STÉPHANE DUFRESNE,**
16 **HANI ZAYAT,**
17 **MARCEL CÔTÉ,**
18 **FRANÇOIS G. HÉBERT,**

19

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

22

23 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD :

24 Q. [1] Alors, la question était, et là je l'avais mise
25 de côté en attendant, de nous donner les coûts

1 d'approvisionnement avant et après moyens de
2 gestion et leur incidence sur les tarifs, c'est-à-
3 dire s'il n'y avait pas de moyens de gestion, coûts
4 d'approvisionnement sur les tarifs, et je présume
5 que les tarifs qui sont demandés là sont ceux après
6 moyens de gestion?

7 Me ÉRIC FRASER :

8 Je vais vous demander de suspendre, suspendre cinq,
9 dix...

10 Me HÉLÈNE SICARD :

11 Je peux prendre la réponse un peu plus tard dans la
12 journée et continuer s'ils veulent. Je n'ai pas
13 besoin de la réponse immédiatement pour continuer
14 mon contre-interrogatoire au lieu d'interrompre
15 l'audience. C'est au choix de mon confrère. Mais le
16 temps étant ce qu'il est.

17 Me ÉRIC FRASER :

18 Moi, je vais... Bon. Mon témoin me dit qu'il est
19 prêt à y aller tout de suite.

20 M. HANI ZAYAT :

21 R. Bonjour.

22 Me HÉLÈNE SICARD :

23 Bonjour, Monsieur.

24 M. HANI ZAYAT :

25 R. Je vais prendre la question, puis essayer de lui

1 donner un certain sens. En tout cas, de répondre de
2 la meilleure façon possible. Premièrement, donner
3 les coûts d'approvisionnement sont au dossier et
4 les coûts des nouveaux approvisionnements,
5 notamment. Donc dans notre dossier tarifaire, on
6 fait état de l'ensemble des coûts
7 d'approvisionnement, aussi bien des coûts du
8 patrimonial, des coûts du post-patrimonial
9 détaillés, même par projets éoliens dans certains
10 cas lorsque l'information n'est pas confidentielle
11 et qu'elle est publique. Cette information-là elle
12 est disponible et elle est dans l'annexe associée à
13 la pièce d'approvisionnement. Donc ça, ça fait état
14 de l'ensemble des coûts, des coûts des éoliennes,
15 des programmes de biomasse, tous les achats, y
16 compris les achats post-patrimoniaux.

17 Maintenant, quand vous me demandez les
18 coûts avant les moyens de gestion, c'est sûr que
19 c'est quelque chose qui n'existe pas ou ils
20 n'existent pas tels quels. C'est un exercice
21 théorique qui demande un paquet d'hypothèses. Je
22 vais prendre le cas de TCE qui est peut-être le cas
23 le plus facile. Le cas de TCE on peut le présenter
24 comme étant un moyen de gestion, effectivement on a
25 un contrat de long terme avec TCE qui est suspendu

1 depuis deux mille huit (2008) et, à chaque année,
2 on revient avec l'économique qui est associée au
3 dossier de TCE donc on fait la démonstration, année
4 après année, que oui, c'est un moyen de gestion et
5 que c'est le meilleur moyen pour répondre, disons,
6 à la baisse de la demande et pour avoir des
7 approvisionnements qui sont plus proches de nos
8 besoins. Donc le dossier TCE est un, l'économique
9 qui est associée à TCE, les hypothèses qui sont là,
10 c'est un scénario qui est présent, qui est présent,
11 bien, pas au dossier ici mais qui est un dossier en
12 soi, et qui est défendu, année après année, depuis
13 deux mille sept (2007).

14 Donc les scénarios alternatifs à TCE sont
15 présentés dans les dossiers TCE. Si vous me reposez
16 la question : qu'est-ce qu'on ferait si TCE
17 partait? Je vais avoir tendance à vous référer au
18 dossier spécifique TCE, les hypothèses alternatives
19 sont là. De la même façon, pour ce qui est du
20 cyclable, c'est sûr qu'on pourrait dire « Oui, mais
21 le cyclable c'est un moyen de gestion aussi. ».
22 Évidemment que le cyclable est un moyen de gestion.
23 Par définition, à la signature du contrat, on
24 savait que c'était un moyen de gestion. Ça n'a
25 jamais été l'intention de partir le cyclable puis

1 d'évaluer ce qu'on pouvait faire avec quand on n'en
2 avait pas besoin. Ce n'était pas l'intention de
3 tirer sur le contrat cyclable, huit mille sept cent
4 soixante (8760) heures, même si le besoin n'est pas
5 là, puis de se poser la question après : qu'est-ce
6 qu'on fait avec? Est-ce qu'on les vend sur les
7 marchés extérieurs? Est-ce qu'on essaie de trouver
8 des nouveaux clients? Ou est-ce qu'on laisse du
9 patrimonial sur la table? La question du cyclable
10 ne se pose tout simplement pas. Ce n'est pas...
11 C'est comme dire : pourquoi vous n'achetez pas sur
12 New York? Vous avez une capacité d'importation de
13 mille (1000) mégawatts. Pourquoi vous n'achetez pas
14 sur New York mille (1000) mégawatts? Et vous
15 demandez après qu'est-ce que vous pouvez faire
16 avec. Je vais peut-être un peu loin dans ma
17 comparaison mais c'est juste pour illustrer mon
18 propos. Je ne peux pas donner un scénario
19 hypothétique sur quelque chose qui ne fait pas de
20 sens.

21 Pour compléter, c'est comme si vous me
22 demandiez encore une fois de, on présente le
23 scénario le plus économique dans notre tarifaire,
24 le scénario que je considère le meilleur scénario
25 du point de vue des approvisionnements et vous me

1 demandez « Oui, mais c'est quoi ton scénario qui
2 n'est pas le moins cher? Peux-tu nous présenter ton
3 scénario le plus cher? ». Mais ça ne fait pas de
4 sens. Ce n'est pas ça que je défends. Ce n'est pas
5 ce scénario-là qu'on défend. C'est le scénario le
6 moins cher, c'est le scénario qui fait le plus
7 l'appariement entre l'offre et la demande et c'est
8 ça qui est inclus dans nos coûts de service.

9 Q. **[2]** Monsieur Zayat, je vous remercie pour votre
10 réponse, mais ce que nous recherchons c'est des
11 chiffres. Je ne parle pas d'approvisionnements
12 hypothétiques, je parle des approvisionnements
13 contractés. Quels sont, quelle est la valeur totale
14 des approvisionnements contractés par le
15 Distributeur avant qu'il ne fasse sa gestion?

16 Je comprends de votre réponse, vous essayez
17 de gérer les approvisionnements et ce que vous nous
18 présentez dans le dossier c'est ce que vous avez
19 fait une fois que vous avez faite toute cette
20 gestion-là. Et vous avez fait allusion à l'éolien,
21 à la biomasse. Ma question n'excluait pas ou
22 n'avait pas de, et honnêtement, je n'aurai pas de
23 suivi en détail pour chaque approvisionnement. Ce
24 n'est pas du tout ça que je cherche. Je cherche
25 d'où est parti... Le Distributeur a des engagements

1 contractuels. Ces engagements-là, certains, comme
2 TCE, ont été décidé il y a des années par la Régie
3 au moment où il y avait un besoin, on voyait un
4 besoin venir, et je ne vais pas là. Comprenez-vous?
5 Je ne m'en vais pas là.

6 Me ÉRIC FRASER :

7 Donc l'engagement ça serait...

8 Me HÉLÈNE SICARD :

9 C'est les coûts des approvisionnements...

10 Me ÉRIC FRASER :

11 Engagés.

12 Me HÉLÈNE SICARD :

13 ... engagés avant...

14 Me ÉRIC FRASER :

15 C'est bon.

16 Me HÉLÈNE SICARD :

17 Avant moyens de gestion. Maintenant, si dans votre
18 définition à vous TCE n'est plus un
19 approvisionnement engagé, à cause de la décision
20 qui a été rendue de le suspendre, qui a un impact
21 juridique sur votre contrat, bien indiquez-le moi à
22 ce moment-là que vous avez mis la valeur de TCE de
23 côté. Mais dans ma compréhension à moi, de ma
24 question, TCE, la valeur de TCE, parce que je ne
25 cherche pas à avoir des informations

1 confidentielles non plus puis aller contrat par
2 contrat pour voir combien chacun coûte, ce n'est
3 pas ça que je cherche. Mais, pour moi, TCE c'est un
4 approvisionnement engagé. Confrère, avez-vous
5 quelque chose à dire parce que je ne sais pas...

6 Me ÉRIC FRASER :

7 Bien je suis prêt à prendre l'engagement. Je suis
8 prêt à prendre l'engagement.

9 Me HÉLÈNE SICARD :

10 Bon...

11 Me ÉRIC FRASER :

12 Donc vous n'avez pas à le justifier.

13 Me HÉLÈNE SICARD :

14 Alors je veux les coûts d'approvisionnement...

15 Me ÉRIC FRASER :

16 Totaux.

17 Me HÉLÈNE SICARD :

18 ... totaux avant...

19 Me ÉRIC FRASER :

20 Avant les moyens de gestion.

21 Me HÉLÈNE SICARD :

22 ... moyens de gestion.

23 Me ÉRIC FRASER :

24 Parfait.

25

1 Me HÉLÈNE SICARD :

2 Et indiquez-moi si vous excluez des
3 approvisionnements de ce total, indiquez-le moi,
4 lesquels vous avez exclus. Mais je m'attends à ce
5 qu'il y ait tout le patrimonial, je m'attends à ce
6 qu'il y ait...

7 R. Je vais vous répondre.

8 Me ÉRIC FRASER :

9 C'est parce que le témoin est prêt à répondre
10 depuis tout à l'heure. Le total.

11 R. Je vais vous répondre.

12 Me HÉLÈNE SICARD :

13 Non, mais il faut peut-être qu'on s'entende sur ce
14 qui est le total avant de... Oui, Monsieur Zayat.

15 R. On va s'entendre sur nos engagements contractuels.

16 Nos engagements contractuels sont ceux...

17 Q. **[3]** O.K.

18 R. ... détaillés à l'annexe qu'on a discutée hier.

19 Tous nos engagements contractuels pour l'année deux
20 mille quatorze (2014) sont là. Donc tous les
21 engagements post-patrimoniaux sont là, les
22 engagements avec TCE, tenant compte de l'entente
23 qu'on a avec eux pour la suspension de la centrale
24 pour deux mille quatorze (2014), donc les coûts de
25 la suspension ou les coûts associés au fait que il

1 y a une installation qui assume des frais fixes,
2 des frais d'amortissement, des frais financiers,
3 des frais du point de vue du promoteur, mais qui
4 n'assume pas les frais variables parce qu'elle ne
5 tourne pas, elle ne fonctionne pas. Donc les coûts
6 associés à la centrale de TCE lorsqu'elle ne
7 fonctionne pas sont inclus dans cette annexe-là.

8 (9 h 15)

9 De la même façon que - je vais reprendre aussi un
10 autre exemple pour illustrer mon propos - de la
11 même façon que les coûts du UCAP qui sont là, la
12 prime fixe du UCAP fait partie de ces coûts-là.
13 Mais il n'y a pas d'énergie qui y est associée
14 parce qu'on n'a pas besoin nécessairement de tirer
15 là-dessus tout l'hiver. Si on tire là-dessus dix
16 heures par hiver, bien ce seront les coûts de ces
17 dix heures-là qui vont être là-dedans.

18 Donc l'ensemble des coûts associés aux
19 engagements du Distributeur sont présents à
20 l'annexe... l'annexe 1a), à l'annexe qu'on a
21 discutée hier.

22 Me HÉLÈNE SICARD :

23 Q. **[4]** À HQD-5, si je ne me trompe pas, c'est ça?

24 R. Je recommence. Toutes les primes fixes associées à
25 nos contrats, tous les coûts qui ne peuvent être

1 évités, ainsi que tous les coûts variables qui sont
2 associés à de l'énergie qu'on va appeler pendant
3 ces temps-là sont inclus à cette annexe-là. Donc ce
4 sont l'ensemble des coûts d'approvisionnement du
5 Distributeur.

6 Q. **[5]** Et le total est où? Donnez-moi, pouvez-vous me
7 donner le chiffre auquel vous arrivez?

8 R. De mémoire, c'était la deuxi... la colonne du
9 milieu, dernière ligne en bas.

10 Me ÉRIC FRASER :

11 Un milliard cent quatre-vingt-dix-neuf virgule deux
12 sur la rubrique totale, l'avant-dernière colonne.

13 Me HÉLÈNE SICARD :

14 Q. **[6]** Bon, et si je passe à travers les coûts
15 caviardés à ce moment-là, pour les coûts de TCE
16 c'est après moyens de gestion, donc c'est après la
17 suspension du contrat.

18 M. HANI ZAYAT :

19 R. Pour ce qui est TCE, donc ce sont les coûts qui
20 sont associés au dossier de TCE pour deux mille
21 quatorze (2014). Donc il y a une...

22 Q. **[7]** Des coûts de suspension.

23 R. Des coûts de suspension, si vous les appelez comme
24 ça.

25 Q. **[8]** Suspension, qui seraient...

1 R. Qui sont les coûts de... non, oui. Coûts de non-
2 fonctionnement de la centrale.

3 Q. **[9]** Pour ce qui est de Kruger, c'est ce que vous
4 n'avez plus... je présume que ça c'est un
5 interruptible que vous appelez?

6 R. Tout, c'est un contrat de biomasse qui est avec
7 Kruger, donc c'est l'ensemble des coûts
8 d'approvisionnement, les coûts d'interruptible
9 sont... devraient être à la toute fin.
10 L'interruptible c'est sous la rubrique « Achat de
11 puissance », puisque ce sont essentiellement des
12 achats de puissance.

13 Q. **[10]** O.K. Et les coûts après moyens de gestion.

14 R. Ce sont ceux-là. Ce sont ces coûts-là.

15 Q. **[11]** Alors...

16 R. Ce que je vous ai dit c'est que les coûts avant
17 moyens de gestion n'existent pas. Ils ne sont pas
18 pertinents. Ce que vous me demandez, c'est de
19 supposer que je vais mettre du gaz dans la centrale
20 de TCE pour aller revendre. Et ça, je vous ai dit
21 que ça fait partie du dossier de TCE. Du dossier de
22 suspension. Donc j'ai pas besoin d'en parler là.
23 Tous les éléments sont présents dans le dossier de
24 TCE. Tous les autres scénarios après ça - pas tous
25 les autres scénarios - tous les autres coûts sont

1 des coûts qui... c'est la seule variable. Donc ce
2 sont les coûts après moyens de gestion.

3 Q. **[12]** Madame la Présidente, avec respect, on... Je
4 pense que ma question est claire, là. On essaie de
5 me confondre, je ne suis pas technicienne. Mais les
6 coûts avant gestion et les coûts après gestion ne
7 peuvent pas être les mêmes coûts parce qu'on
8 n'aurait pas besoin de moyens de gestion. Et on
9 n'aurait pas besoin... On a... Si on a un surplus,
10 on nous dit qu'on va laisser de côté sept point
11 trois térawatts (7,3 TW) d'électricité
12 patrimoniale. On a des surplus qui nous sortent par
13 les oreilles. Je ne comprends pas, là, la réponse.
14 Entre vous et moi, ce n'est pas une réponse que les
15 coûts de moyens de gestion avant et après moyens de
16 gestion sont les mêmes. Ça ne se peut pas. Alors...

17 LA PRÉSIDENTE :

18 J'imagine que ces coûts, il faut simplement ajouter
19 le coût du patrimonial, qui est... qui n'est pas...
20 qui est laissé sur la table, là, dans le cadre des
21 approvisionnements qui sont proposés pour deux
22 mille quatorze (2014).

23 M. HANI ZAYAT :

24 R. Bien c'est sûr que les coûts du patrimonial qui est
25 inutilisé ne sont pas présents. Je vais le dire

1 autrement. Quand on n'utilise pas le patrimonial,
2 on ne le paye pas. Donc c'est un coût, je ne peux
3 pas non plus mettre le patrimonial à cent soixante-
4 dix-huit térawattheures (178 TWh), puisqu'on ne
5 l'utilise pas. Un peu comme je ne peux pas mettre
6 du gaz dans la centrale, puisqu'on ne l'utilise
7 pas.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 En fait, c'est les approvisionnements disponibles
10 au Distributeur, l'ensemble des coûts liés à la
11 disponibilité dont dispose le Distributeur. Puis
12 ceux qui sont utilisés, bien ça serait peut-être
13 d'ajouter à ce moment-là, selon votre logique, et
14 on verra ce que la Régie fera avec cette
15 information-là, évidemment.

16 Me HÉLÈNE SICARD :

17 Q. **[13]** Les coûts qui ont été suspendus au-delà de
18 l'électricité patrimoniale dont TCE et il y avait -
19 c'est ce que j'essayais de...

20 M. HANI ZAYAT :

21 R. On en a parlé, les trois composantes sont là. Donc
22 il y a TCE et il y a le cyclable qu'on dit, il est
23 du cyclable par définition. Et il y a le
24 patrimonial, qu'on ne paye pas lorsqu'on ne
25 l'utilise pas. C'est pas... C'est assez simple.

1 (9 h 21)

2 Q. **[14]** Alors, il y aurait donc ce que vous avez
3 annulé, TCE pour quatre point trois térawattheures
4 (4,3 TWh) au-delà de ça, les livraisons du contrat
5 cyclable pour deux térawattheures (2 TWh). Est-ce
6 qu'il y a un coût de suspendre ces livraisons, de
7 réduire les livraisons du contrat cyclable ou
8 c'est...?

9 R. Non, le contrat cyclable, comme je le mentionnais,
10 c'est un contrat, par définition, qui est cyclable,
11 donc il y a une prime fixe qu'on paie en tout temps
12 puis qui a une prime variable qu'on paie lorsque
13 l'énergie est livrée, un peu à l'image du
14 patrimonial. Elle est patrimoniale donc c'est un
15 contrat, on peut le voir comme un contrat, avec
16 l'énergie qui est disponible, qu'on paie lorsqu'on
17 l'utilise, lorsqu'on en a besoin. Évidemment,
18 lorsqu'on n'y a pas de besoin, on n'utilise pas
19 cette énergie-là et par conséquent, on ne la paie
20 pas.

21 Q. **[15]** Bon, on verra quand nos gens témoigneront ce
22 qu'ils pourront vous présenter. Je vous remercie
23 monsieur Zayat.

24 R. Je vous en prie.

25 Q. **[16]** Je vais vous amener maintenant, question de

1 compréhension, si vous voulez prendre les notes
2 sténographiques de la première journée qui est le
3 volume 3. Alors ce sont les notes sténographiques
4 du six (6) décembre deux mille treize (2013), à la
5 page 22, 22 et 23. Je vais vous lire l'extrait
6 après et je vais vous demander de prendre les notes
7 d'hier à la page 220.

8 M. STÉPHANE DUFRESNE :

9 R. Excusez-moi, les notes sténos de quelle journée?
10 Première étant vendredi passé?

11 Q. [17] Six (6) décembre. Alors le six (6) décembre,
12 page 22, je suis à la ligne 22 également. Monsieur
13 Richard nous disait :

14 les discussions entre le gouvernement
15 et les producteurs d'aluminium Alcoa
16 et Rio Tinto Alcan afin de repousser
17 de trois ans les projets de
18 modernisation des alumineries de
19 Baie-Comeau et de construction de la
20 nouvelle usine au Saguenay. Tout ça
21 s'est traduit au cours des prochaines
22 semaines, des semaines qui ont suivi
23 plutôt et des mois par des décrets du
24 gouvernement qui sont venus préciser,
25 qui nous ont confirmé ces reports-là.

1 Quand je vous ai posé des questions hier à savoir,
2 le témoignage, là, de monsieur Richard se poursuit
3 et on comprend, là, qu'il y a un report de trois
4 ans mais quand je vous ai posé des questions hier,
5 je vous ai demandé, et je suis à la page 220 :

6 O.K. Alors si je résume votre réponse,
7 là, qui nous donne une explication,
8 c'est que ça n'a pas été différé à
9 plus tard, cette consommation-là,
10 c'est des quantités qui ont été rayées
11 de la carte?

12 Et vous me dites :

13 C'est exact.

14 Q. [307] C'est ce que je comprends de
15 votre témoignage.

16 Alors, je veux juste clarifier, là. Est-ce que les
17 projets d'agrandissement et des producteurs
18 d'aluminium Alcoa et Rio Tinto sont repoussés de
19 trois ans, la modernisation puis la construction de
20 la nouvelle usine, ou est-ce que ça a été annulé?
21 Jusque... C'est parce que, je n'aurais peut-être
22 pas dû parler de quantité dans ma question, là,
23 c'est peut-être des quantités qui, pour trois ans,
24 n'apparaîtront pas puis les usines vont venir plus
25 tard ou les usines ne viennent pas point?

1 M. MARCEL CÔTÉ :

2 R. Bon, il y avait des contrats qui avaient justement
3 une fermeture et reprise plus tard au cours de
4 l'année et suite aux discussions puis des
5 informations qu'on a obtenues, puis vous avez
6 entendu tout ce qui s'est passé également dans les
7 journaux, ce que les compagnies d'aluminium
8 souhaitent avoir, il était évident qu'il n'y aurait
9 pas de reprise à ce moment-là, donc que les
10 reprises ont été enlevées en fin de compte, là,
11 pour que ces usines-là ne reviennent pas comme tel.

12 Q. [18] O.K. Alors ce que monsieur Richard nous a dit
13 que c'était repoussé de trois ans, ce n'est pas
14 tout à fait ça. À l'époque vous pensiez que c'était
15 repoussé peut-être mais...

16 R. C'étaient les discussions au mois de janvier, aux
17 mois de janvier et février, c'étaient des
18 discussions de report puis après ça, ce qu'il dit
19 dans son texte c'est que les scénarios ont cheminé
20 et ce qui était évident, là, c'est que ces usines-
21 là ne revenaient pas comme tel.

22 Q. [19] O.K. Quand est-ce que vous avez su que ça ne
23 revient pas, là, que le dossier est fermé?

24 M. HANI ZAYAT :

25 R. Je pense qu'on a répondu un petit peu de façon à,

1 en fait on a fait un petit peu toute la séquence
2 des événements hier mais c'est venu dans plusieurs
3 réponses. Donc, je, si vous permettez, je... juste
4 repris sur un... la séquence des événements de
5 façon chronologique, ça va permettre juste de peut-
6 être les reprendre dans l'ordre. C'est toutes des
7 choses qu'on a déjà dites c'est juste que je les ai
8 placées dans un ordre plus logique. Et mon histoire
9 commence en mai deux mille douze (2012) dans le
10 fond, pour faire ça simple, mai deux mille douze
11 (2012) donc annonce par le gouvernement du Québec
12 d'un ajout de cent cinquante mégawatts (150 MW) au
13 programme de biomasse dont le programme qui était
14 initialement de cent cinquante mégawatts (150 MW)
15 est devenu un programme de trois cents mégawatts
16 (300 MW). En juillet deux mille douze (2012), il y
17 a eu une première annonce pour un sept cents
18 mégawatts (700 MW) éoliens. Ça ça a été une annonce
19 publique évidemment, du sept cents mégawatts
20 (700 MW), de l'intention du gouvernement d'aller
21 avec un sept cents mégawatts (700 MW) éoliens.
22 Évidemment lorsqu'on a déposé le dossier tarifaire
23 de l'année dernière, donc en août deux mille douze
24 (2012), c'est des choses qui étaient publiques.
25 J'ai utilisé le mot « qui était dans les airs »

1 hier...

2 Q. [20] Vous me dites en août deux mille douze (2012).

3 R. Août deux mille douze (2012), oui, le dossier de
4 l'année dernière.

5 Q. [21] O.K.

6 R. On fait référence au dossier de l'année dernière.

7 Q. [22] O.K., je veux être certaine qu'on prend...

8 R. Oui, oui.

9 Q. [23] O.K.

10 R. Donc, mai deux mille douze (2012), biomasse,
11 doublement des quantités. Juillet deux mille douze
12 (2012), un sept cents mégawatts (700 MW) éolien.
13 Août deux mille douze (2012), un autre dossier
14 tarifaire, un dossier tarifaire où on faisait état
15 un petit peu des risques, des risques de la
16 demande, des risques de... au niveau de l'offre,
17 mais qui n'étaient pas intégrés au bilan. Donc,
18 dans nos bilans, au moment de la tarifaire de
19 l'année dernière, on n'a pas intégré ces quantités-
20 là dans les bilans offre-demande.

21 Évidemment, les audiences de l'année
22 dernière, donc en décembre deux mille douze (2012),
23 faisaient état du dossier et c'étaient encore les
24 mêmes risques, les mêmes choses étaient dans les
25 airs. Donc, ce n'était toujours pas dans nos

1 bilans.

2 C'est plutôt en janvier deux mille treize
3 (2013) que les préoccupations ou les risques
4 associés à la demande de façon plus spécifique,
5 les... votre question tout à l'heure à monsieur
6 Côté, donc, au niveau de la matérialisation des
7 risques ou de la disparition de grandes...

8 Q. **[24]** Des alumineries?

9 R. ... de blocs, de blocs d'énergie importants se sont
10 matérialisés, et ça s'est reflété dans notre
11 prévision de la demande de février deux mille
12 treize (2013). Donc, février deux mille treize
13 (2013), on a soixante-six térawatteurs (66 TWh) de
14 demandes qui ont... qui se sont matérialisés dans
15 la prévision de la demande.

16 Évidemment, la décision de la Régie du huit
17 (8) février deux mille treize (2013) n'avait pas
18 ces... ne reflétait pas ces événements-là, puisque
19 c'était tout récent. Et pour compléter la séquence
20 des événements, mars deux mille treize (2013),
21 évidemment, ça a été notre date pour donner l'avis
22 aux producteurs quant à l'énergie différée. Et là,
23 évidemment, on a pris acte de la décision de la
24 Régie. On a pris acte aussi de la baisse de la
25 demande de soixante-six térawatteurs (66 TWh) et

1 on s'est retrouvé... confirmé qu'on ne pouvait pas
2 aller de l'avant avec l'énergie différée.

3 Q. **[25]** O.K. Vous avez...

4 R. Mais... Je finis...

5 Q. **[26]** Oui.

6 R. ... mon histoire, je n'en ai pas très long. Mai
7 deux mille treize (2013), deuxième annonce pour le
8 huit cents mégawatts (800 MW). Donc, là, c'était un
9 huit cents mégawatts (800 MW) éolien qui a été
10 annoncé au mois de mai. Et en août deux mille
11 treize (2013), donc notre présent dossier
12 tarifaire, évidemment, on a fait la mise à jour de
13 l'ensemble des éléments que je vous ai mentionnés
14 ici. Évidemment, je n'ai pas fait toutes les dates,
15 mais ce sont les principaux éléments qui figurent
16 dans la tarifaire de cette année et qui ne
17 figuraient pas dans la tarifaire de l'année
18 dernière.

19 Donc, je reprends simplement les trois
20 composantes principales : baisse importante de la
21 demande, soixante-six térawatteurs (66 TWh) en
22 moins, augmentation importante de l'offre, huit
23 cents mégawatts (800 MW) éoliens, et l'ajout deux
24 cent cinquante mégawatts (250 MW) de biomasse qui
25 n'avaient pas été explicités et intégrés dans le

1 bilan de la tarification l'année dernière.

2 Vous me posiez la question hier : « Est-ce
3 que la prévision pour deux mille quatorze (2014) a
4 changé? », puis non. Aujourd'hui, en date
5 d'aujourd'hui, la prévision de deux mille quatorze
6 (2014), pour l'année deux mille quatorze (2014) n'a
7 pas changé. La prévision à long terme avec les
8 informations qu'on a aujourd'hui est encore là,
9 elle est centrée. Donc, la prévision d'aujourd'hui
10 est centrée. Est-ce que tous les risques ont
11 disparus? Je suis obligé de répondre que,
12 évidemment, non ou malheureusement, non.

13 Il y a encore des risques. L'année
14 dernière, on voyait des risques, il y en a une
15 partie qui s'est matérialisée. Cette année, il y a
16 évidemment encore des risques. La position, les
17 risques associés à certains secteurs industriels
18 sont toujours présents. On pense qu'on a une
19 présentation, une... pas une présentation, une
20 prévision qui est centrée. Mais on doit admettre
21 qu'il y a encore des risques qui y sont associés.

22 Q. [27] Je reviens à ma question, qui était : ce
23 report, qui est devenu une annulation des projets
24 d'extension des alumineries et d'ouverture, dans
25 votre prévision à long terme, s'il y a un report de

1 trois ans ou s'il y a une annulation complète du
2 projet, je présume que ça a un impact?

3 R. Bien, c'est sûr que ce n'est pas le même impact. Si
4 c'est un report de trois ans, c'est un projet qui
5 décale de trois ans et donc qui est présent par la
6 suite.

7 Q. **[28]** Voilà. Alors...

8 R. Si c'est une annulation, bien, c'était un projet
9 qui n'est plus là.

10 Q. **[29]** Moi, je voulais savoir si c'était une
11 annulation de façon à savoir de quelle façon vous
12 avez pris ça en compte. Et est-ce que cette
13 annulation... Quand vous me parlez du... Monsieur
14 Richard a parlé de quatre-vingts térawatteures
15 (80 TWh), puis là, il y a eu des ajouts. Donc, ça
16 devient soixante-six térawatteures (66 TWh). C'est
17 sur la période deux mille vingt-sept (2027), ça?
18 Correct?

19 R. Oui.

20 Q. **[30]** Oui? Alors, ce soixante-six térawatteures
21 (66 TWh), est-ce qu'il tient compte de la réduction
22 considérant l'abandon des projets d'aluminerie ou
23 est-ce qu'il tient compte de la réduction avec un
24 report de trois ans, d'où ma question : à quel
25 moment...

1 (9 h 33)

2 M. MARCEL CÔTÉ :

3 R. La réponse que je vous ai donnée tantôt, c'est,
4 initialement, c'était du report et, après coup, on
5 a décidé d'enlever ce projet-là de la prévision
6 comme telle.

7 Q. **[31]** Donc ils sont enlevés...

8 R. Annulation.

9 Q. **[32]** Ils sont enlevés dans le tableau que nous
10 avons, le tableau 2.1.

11 R. Ils sont dans le soixante-cinq (65) térawattheures
12 de moins.

13 Q. **[33]** Il faut considérer que vous avez pris ça comme
14 annulé et non pas reporté.

15 R. C'est la troisième fois qu'on vous le dit : c'est
16 annulé, enlevé, sorti...

17 M. HANI ZAYAT :

18 R. Soustrait.

19 M. MARCEL CÔTÉ :

20 R. Soustrait.

21 Q. **[34]** Et c'est reflété dans vos prévisions, c'est ce
22 que j'essaie d'avoir comme réponse.

23 R. Est-ce que c'est clair? Oui? Très bien.

24 Q. **[35]** Je n'ai pas eu de oui.

25 R. Oui.

1 Q. **[36]** Bon, merci. Maintenant le sept point trois
2 (7,3) d'électricité patrimoniale ou lorsqu'il y a
3 une quantité d'électricité patrimoniale qui n'est
4 pas utilisée, qu'est-ce qui arrive avec cette
5 électricité-là?

6 M. HANI ZAYAT :

7 R. C'est de l'électricité qui n'est pas utilisée par
8 le Distributeur, donc qui n'est pas payée par le
9 Distributeur, donc qui n'est pas vendue puisqu'elle
10 n'est pas utilisée, elle n'est pas achetée, elle
11 n'est pas vendue.

12 Q. **[37]** Bien qui n'est pas vendue par vous.

13 R. Elle n'est pas vendue par nous, effectivement.

14 Q. **[38]** O.K. Donc elle est à la disposition du
15 Producteur, point. Ça reste...

16 R. C'est à la disposition du Producteur, ça fait
17 partie de son parc.

18 Q. **[39]** Hier je vous ai posé des questions sur la
19 possibilité de revente et vous m'avez répondu,
20 entre autres, que vous ne faites pas de revente et,
21 si je rapporte mal votre témoignage, corrigez-moi,
22 mais parce que les prix ne seraient pas bons sur
23 les marchés et parce que vous n'avez pas de
24 disponibilités de transport. Est-ce que j'ai bien
25 compris?

1 R. Oui.

2 Q. **[40]** Est-ce que vous suivez les disponibilités?

3 Est-ce que vous suivez d'abord le marché pour les
4 prix et les disponibilités de transport de façon
5 ponctuelle, de façon régulière, pour tenter de
6 faire de la revente, si vous pouviez.

7 R. Il me semble que j'ai déjà répondu, je vous ai déjà
8 répondu à cette question hier. Si on suit les prix,
9 oui, bien sûr qu'on suit les prix. Les
10 disponibilités de transport, je vous ai aussi
11 répondu en disant que les réservations de transport
12 sont faites de façon ferme pour une longue période,
13 qu'il peut y avoir des disponibilités lorsque les
14 contreparties qui ont réservé du transport ne
15 transitent pas sur les lignes mais que ça reste
16 pour des quantités, pour des très faibles quantités
17 et je pense j'ai même utilisé le mot pour des
18 périodes « échevelées » où ça peut venir à des
19 heures pas en continu, certainement pas en blocs
20 importants qui couvrent la période entre le mois
21 d'avril et le mois de novembre. Je pense que
22 c'était ça ma réponse d'hier puis elle est correcte
23 encore.

24 Q. **[41]** Savez-vous quelle est la disponibilité aux
25 interconnexions, par exemple, pour l'interconnexion

1 du Nouveau Brunswick pour deux mille quatorze
2 (2014), ce qu'il y aurait comme disponibilité? En
3 transport, pour vous permettre de faire des ventes,
4 par exemple, au Nouveau Brunswick.

5 M. STÉPHANE DUFRESNE :

6 R. L'information est sur le site OASIS.

7 Q. **[42]** O.K.

8 R. Je pense que tout le monde... Je n'ai pas
9 l'information devant moi mais vous pouvez vous-même
10 y accéder.

11 Q. **[43]** Je vais vous remettre un extrait tiré des
12 chiffres du dossier 3823 qui donne un résumé des
13 disponibilités en transport, C-UC-0034.

14 Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

15 R. Quelle est la nature du dossier 3823 Maître Sicard?

16 Q. **[44]** Dossier de transport du Transporteur
17 tarifaire.

18 R. Merci.

19 Q. **[45]** Alors il y a une erreur, c'est 3823-2012 et
20 non pas 2102, dans la transcription. Alors il y a
21 une capacité de mille neuf cents (1900) mégawatts
22 pour deux mille quatorze (2014) dont mille (1000)
23 mégawatts vers le Nouveau Brunswick. Ne pensez-vous
24 pas qu'avec des disponibilités comme celles-là, le
25 Distributeur aurait intérêt à contacter des

1 acheteurs potentiels dans les secteurs où il y a un
2 accès par le transport pour tenter de faire de la
3 revente à un prix qui serait au-delà de la valeur
4 de l'électricité patrimoniale et récupérer...

5 M. HANI ZAYAT :

6 R. Comme je le mentionnais tantôt, ça prend au moins
7 deux conditions, peut-être trois, pour avoir des
8 transactions. Il faut qu'il y ait du transport de
9 disponible, il faut qu'il y ait un prix qui soit
10 intéressant et il faut qu'il y ait une contrepartie
11 qui est intéressée à avoir ces quantités-là de
12 l'autre côté.

13 (9 h 28)

14 Donc, c'est l'ensemble de ces trois
15 conditions qui sont nécessaires. On ne peut pas
16 regarder juste une des... Si on regarde la
17 composante prix, des fois, on va trouver la
18 composante prix intéressante, mais la composante
19 transport n'est pas disponible. Des fois, la
20 composante transport est disponible, mais la
21 composante prix n'est pas disponible. Et il faut
22 que le réseau du Nouveau-Brunswick dans ce cas-là
23 ait un besoin pour qu'on puisse avoir une
24 transaction.

25 Q. **[46]** Quand est-ce que c'est la dernière fois que le

1 Distributeur a contacté, par exemple, des acheteurs
2 potentiels au Nouveau-Brunswick pour tenter de
3 faire une vente?

4 R. Alors, c'est sûr que, pour le Nouveau-Brunswick, si
5 on fait spécifiquement référence au Nouveau-
6 Brunswick, il y a un seul acheteur au Nouveau-
7 Brunswick, c'est le Nouveau-Brunswick. Et il n'y a
8 pas nécessairement un besoin au Nouveau-Brunswick.
9 S'il y a une transaction, c'est plutôt pour faire
10 un transit du Nouveau-Brunswick vers la Nouvelle-
11 Angleterre et, là, ça nécessite... donc, c'est
12 plus... Je ne peux pas me limiter à quelqu'un juste
13 au niveau du Nouveau-Brunswick.

14 Q. [47] Moi, ma question, c'était... Bon. Alors, je
15 vais la faire plus large. Quand est-ce que c'est la
16 dernière fois que le Distributeur a fait des
17 contacts pour faire une vente d'électricité sur les
18 marchés extérieurs?

19 R. J'ai répondu à ça aussi hier. Le marché en deux
20 mille treize (2013) n'était pas propice à faire de
21 la revente. Les prix n'étaient pas présents. Donc,
22 quand on regarde nos besoins, nos surplus ou les
23 quantités disponibles, les dates auxquelles c'était
24 disponible et la lecture du marché à ce moment-là,
25 le contexte de prix faisait en sorte que ce n'était

1 pas intéressant d'aller demander des transactions,
2 d'aller demander des prix puisqu'on savait que les
3 prix affichés, c'est des prix qui sont publics, qui
4 sont affichés, on avait des prix qui ne
5 permettaient pas de faire de la revente. Je le
6 redis, il y avait peut-être des heures où les prix
7 étaient intéressants, mais ce n'est pas des prix
8 qui étaient présents pour l'ensemble de la période
9 ou pour des périodes conséquentes.

10 Q. **[48]** Donc, je comprends qu'en deux mille treize
11 (2013), vous n'auriez pas contacté qui que ce soit
12 ou pas tenté de faire de la revente. Ma question
13 est : Quand est-ce que c'est la dernière fois que
14 vous avez tenté de revendre une partie de vos
15 surplus? Depuis deux mille huit (2008), on a des
16 surplus.

17 R. En deux mille treize (2013), vous... Je n'ai pas la
18 date précise, mais si vous regardez le dossier de
19 deux mille douze (2012), c'était quelque chose qui
20 a été tenté, il y a eu quelques... je pense, de
21 mémoire, on parle de deux cents (200) ou peut-être
22 en bas de deux cents gigawattheures (200 GWh) qui
23 ont été revendus en deux mille douze (2012) avec
24 des prix qui sont à peine plus élevés que le
25 patrimonial.

1 Q. **[49]** Mais qui sont quand même plus élevés que le
2 patrimonial?

3 R. J'ai dit « à peine », donc je pense, au dossier,
4 c'est... on est autour de... c'est cinquante cents
5 du mégawattheure (50 ¢/MWh) au-delà du patrimonial.

6 Q. **[50]** Alors, est-ce que UC peut se fier au fait que,
7 considérant qu'il y a des disponibilités sur les
8 interconnexions à l'heure actuelle pour deux mille
9 quatorze (2014), au fait que le Distributeur va
10 suivre les marchés de près et va possiblement faire
11 des reventes en deux mille quatorze (2014)?

12 R. Si le contexte est favorable, pour l'instant, pour
13 deux mille quatorze (2014), on voit... Au dossier,
14 on n'a mis aucune hypothèse connue, hypothèse de
15 revente, parce que vu d'aujourd'hui, les marchés
16 sont plutôt, c'est un peu la même situation qui
17 perdure. Donc, aussi bien au niveau des prix qu'au
18 niveau des réservations de transport où on ne voit
19 pas de potentiel de pouvoir disposer certainement
20 pas sept térawattheures (7 TWh) en tout cas, de
21 pouvoir disposer de cette énergie-là sur les
22 marchés avoisinants.

23 Q. **[51]** Je ne vous demande pas de disposer de sept
24 térawattheures (7 TWh). C'est une grande quantité,
25 mais peut-être un demi ou un.

1 R. Dans le meilleur des cas, puis je pense qu'avec
2 tous les efforts et le contexte qui a été celui de
3 deux mille douze (2012) ou même... on parle de
4 quantités qui sont marginales. On parle de cent
5 cinquante (150), deux cents gigawattheures
6 (250 GWh). Donc, ça reste quelque chose de plutôt
7 mineur.

8 Q. **[52]** C-UC-34.

9
10 C-UC-0034 : Capacité de transfert, réservations et
11 capacité disponible sur les
12 interconnexions

13
14 Je vous amène maintenant au contrat d'énergie
15 différée, la convention amendée modifiant le
16 contrat d'approvisionnement. Je présume que c'est
17 une convention que vous connaissez bien. Mais j'ai
18 quand même par acquit de conscience fait des
19 copies. Alors ce sera C-UC-35, des extraits dont je
20 vais vouloir discuter avec vous.

21
22 C-UC-0035 : Convention amendée modifiant le
23 contrat d'approvisionnement en
24 électricité - livraison en base -
25 350 MW - entre Hydro-Québec

1 Distribution et Hydro-Québec

2 Production (R-3726-2010)

3

4 (9 h 44)

5 Alors je vous amène au bas de la page 7, c'est

6 l'article 2.2.8, qui nous dit :

7 Le solde du compte d'énergie différée
8 devra être à zéro (0) à l'expiration
9 du contrat. Dans l'éventualité où le
10 solde du compte d'énergie différée est
11 positif à l'expiration du contrat, le
12 Fournisseur

13 C'est HQ Production

14 aura l'option de racheter l'énergie
15 correspondant au solde du compte
16 d'énergie différée en envoyant un
17 préavis de trente (30) jours au
18 Distributeur et en lui payant le prix
19 qui suit, dans la mesure où le
20 résultat du calcul est positif.

21 Et là il y a un calcul, dont les parties ont
22 convenu.

23 Je vous fais grâce de vous lire ce calcul
24 qui s'étend sur presque une page. Ensuite, ça
25 continue au bas de la page 8 :

1 Le taux de change utilisé pour
2 convertir en dollars canadiens les
3 paramètres exprimés en dollars des
4 États-Unis sera celui en vigueur à la
5 date d'expiration du contrat. Advenant
6 que le résultat de ce calcul soit
7 négatif, le Distributeur paiera au
8 Fournisseur un montant correspondant à
9 la valeur absolue de ce résultat
10 négatif. Tout montant dû en vertu
11 [...] [devra être] acquitté dans les
12 vingt-et-un (21) jours [...].

13 Si le Fournisseur

14 Et je suis en haut de la page 9

15 n'exerce pas son option d'achat du
16 solde du compte d'énergie différée, le
17 Distributeur pourra alors racheter le
18 solde au prix applicable [...]

19 Donc le prix du contrat. Et dans cette
20 éventualité :

21 [...] la livraison de l'énergie au
22 Distributeur s'effectuera à un taux de
23 livraison équivalent [...]

24 Tout ce qu'il y a dans le compte

25 livré uniformément pendant les douze

1 (12) mois suivant la fin du contrat.

2 C'est le contrat que vous avez signé le dix (10)
3 mars deux mille dix (2010). Il est toujours en
4 vigueur. C'est bien ça?

5 R. Oui, tout à fait.

6 Q. **[53]** Maintenant, à l'heure actuelle expliquez-
7 moi... À l'heure actuelle, vous allez laisser de
8 côté sept point trois térawattheures (7,3 TWh)
9 d'énergie patrimoniale pour prendre livraison de ce
10 contrat, qui est les livraisons en base de trois
11 cent cinquante mégawatts (350 MW) qui coûtent plus
12 chères que le contrat d'électricité patrimonial.
13 Correct?

14 R. Pas tout à fait. Je vais juste, au risque de...

15 Q. **[54]** Expliquez-moi en quoi ce contrat coûte
16 moins... la livraison en deux mille quatorze (2014)
17 coûte moins chère sur le contrat de base que pour
18 le contrat patrimonial.

19 R. C'est pas ce contrat-là qui coûte plus cher. Là ce
20 qu'on a entre les mains c'est une convention...

21 Q. **[55]** O.K. Le...

22 R. ... du contrat d'approvisionnement pour l'énergie
23 différée. Ce qu'on avait en mains initialement
24 c'est un contrat en base.

25 Q. **[56]** Oui.

1 R. Donc en base, c'est un contrat qui est valable,
2 huit mille sept cent soixante heures (8760 h)
3 pendant vingt (20) ans. C'est ça qu'on avait...
4 c'est ça le contrat qui a été signé initialement
5 avec le Producteur et qu'on devait prendre à tout
6 prix, en tout temps.

7 Q. [57] Hum, hum.

8 R. Cette convention-là est venue modifier ou donner
9 certaine flexibilité au contrat de base à certaines
10 conditions.

11 Q. [58] On en a témoigné, je pense monsieur Richard
12 avait témoigné l'année dernière. Monsieur Lamarre
13 avait fait son témoignage sur le contexte qui a
14 entouré la signature des conventions d'énergie
15 différée. J'avais moi-même témoigné l'année
16 dernière là-dessus et je recommence encore.

17 L'esprit de ce contrat-là c'est pas de
18 transformer un contrat en base en contrat cyclable.
19 L'esprit était de prendre certaines quantités
20 d'énergie qui étaient en surplus de façon
21 temporaire et les réutiliser plus tard lorsqu'il y
22 avait des besoins.

23 Quand on regarde aujourd'hui, un, on va
24 regarder nos bilans. Il n'y a pas de besoins pour
25 de l'énergie rappelée à court terme. Et il n'y a

1 même pas de besoins pour de l'énergie à long terme.
2 Il n'y a pas de place pour différer de l'énergie
3 pour nous permettre de vider le compte en deux
4 mille vingt-sept (2027).

5 Q. **[59]** O.K.

6 R. Et j'ai... en fait, tout le passage que vous avez
7 lu est tout à fait pertinent. Mais ça commence avec
8 une ligne : « Le solde du compte d'énergie différée
9 devra être à zéro (0). » « Devra », pas pourrait,
10 pas devrait. Il « devra être à zéro (0) ». Les
11 modalités de liquidation si le solde n'était pas à
12 zéro sont des modalités pour des quantités
13 mineures. Ce qu'il y avait en tête c'était : si en
14 deux mille vingt-sept (2027), malgré toute la
15 gestion, on arrive avec un solde de cinquante
16 gigawattheures (50 GWh), comment on dispose de ce
17 cinquante gigawattheures (50 GWh) là? C'est quoi
18 les modalités de façon à ce que ce ne soit pas de
19 l'énergie perdue pour le Distributeur?

20 Q. **[60]** O.K.

21 R. Mais c'est pas un... c'est pas une convention pour
22 dire : diffère pendant vingt (20) ans, puis on
23 verra à la vingtième année, en deux mille vingt-
24 sept (2027), s'il y a un solde de dix
25 térawattheures (10 TWh), bien le Producteur

1 achètera ces dix térawattheures (10 TWh) à des
2 conditions qui sont là.

3 Ça n'a jamais été ça l'intention. Ça n'a
4 jamais été ça l'esprit du contrat. Ça n'a jamais
5 été ça l'esprit de la négociation. Ça n'a jamais
6 été ça qui a été écrit là-dedans. Ça n'a jamais été
7 ça qui a été discuté et défendu devant la Régie.
8 (9 h 50)

9 Q. **[61]** Vous faites l'argument que votre procureur
10 pourrait faire et qu'on a déjà fait dans d'autres
11 dossiers. Ce n'était pas là ma question. Ma
12 question était : le prix du contrat de livraison en
13 base, vous êtes d'accord avec moi, le prix de cette
14 électricité, lorsqu'elle est livrée, en deux mille
15 quatorze (2014), coûte plus cher par kilowatt ou
16 par térawatt que l'électricité patrimoniale?

17 R. Le prix du contrat de base est plus cher que le
18 contrat patrimonial, effectivement.

19 Q. **[62]** Maintenant, je vais vous distribuer...

20 R. Comme tous les autres...

21 Q. **[63]** Je vais...

22 R. Comme tous nos autres approvisionnements post-
23 patrimoniaux, il coûte plus cher que le contrat
24 patrimonial.

25 Q. **[64]** Je vais vous distribuer un document qui est

1 l'extrait de HQD-1, document 1, page 30 déposé dans
2 le dossier 3864. Madame, c'est UC-0036.

3

4 PIÈCE UC-0036 : Développement de nouveaux marchés

5

6 Alors, c'est un extrait de votre pièce HQD-1,
7 document 1 que vous avez déposée dans le dossier
8 des approvisionnements, où vous présentez un
9 tableau des impacts de la politique économique du
10 Québec sur les surplus énergétiques du
11 Distributeur.

12 Hier, vous m'avez répondu que vous n'avez
13 pas encore tenu compte, dans votre prévision au
14 dossier tarifaire, de ces impacts. Par contre, dans
15 le dossier des approvisionnements, vous en avez
16 tenu compte et vous avez fait un tableau pour
17 indiquer leur impact possible. Et si vous prenez ce
18 tableau...

19 R. Ce qu'on a dit, c'est que les quantités qui sont là
20 sont des quantités qui ont été, d'une certaine
21 façon, annoncées et qu'elles ne sont pas intégrées
22 à nos bilans donc parce que les projets ne se sont
23 pas matérialisés et qu'elles le seront, intégrées,
24 et qu'on va les voir venir parce que les projets
25 risquent de prendre un certain délai avant de se

1 matérialiser et qu'au fur et à mesure que les
2 projets vont être... vont se matérialiser, vont
3 être annoncés, qu'il va y avoir une pelletée de
4 terre pour que l'usine soit mise en place, qu'il y
5 a une demande de raccordement au niveau du
6 Distributeur pour raccorder ces clients-là, on
7 verra à ce moment-là à les intégrer à notre
8 prévision de la demande et ajuster notre
9 planification du point de vue des
10 approvisionnements en conséquence.

11 Q. **[65]** O.K.

12 R. C'est ça que j'ai dit hier.

13 Q. **[66]** O.K. Maintenant, si vous prenez ce tableau
14 avec moi, qui a été produit dans 3864, on voit que
15 ce tableau s'arrête en deux mille vingt-trois
16 (2023). Correct?

17 R. Oui.

18 Q. **[67]** Maintenant, ces approvisionnements, selon le
19 tableau, on voit qu'il commence à y avoir un
20 impact. Il y a un léger impact à compter de deux
21 mille seize (2016). Donc, vous vous attendez à ce
22 que... Finalement, ce que je comprends de ce
23 tableau, c'est un peu ce que vous m'avez dit hier.
24 Vous vous attendez à ce qu'il y ait un début de
25 matérialisation vers deux mille seize (2016).

1 R. C'est une hypothèse, c'est un scénario. Il y a
2 trois scénarios. Comme vous pouvez le voir...

3 Q. **[68]** Et vous avez... C'est ça.

4 R. ... il y a trois scénarios qui sont présentés dans
5 ce tableau.

6 Q. **[69]** C'est ça.

7 R. Et ce qu'on dit, on a, dans le fond, imaginé à quoi
8 pouvait ressembler l'intégration... l'intégration
9 de la politique économique sur les surplus, comment
10 ça pouvait être distribué dans le temps et quels
11 seraient les impacts sur les appros.

12 Q. **[70]** O.K. Et ça...

13 R. Et je le redis, quand les projets vont se réaliser,
14 on va les intégrer.

15 Q. **[71]** Voilà. Et ça, ce sont vos scénarios? C'est
16 vous qui avez... Les trois scénarios, là, accéléré,
17 intermédiaire et modéré, c'est bien le Distributeur
18 qui les a préparés?

19 R. Pour ce qui est des scénarios intermédiaire et
20 modéré, oui, ça fait partie de nos...

21 Q. **[72]** Bon. Alors, si je vais...

22 R. C'est des hypothèses de travail, je vais le dire
23 comme ça.

24 Q. **[73]** O.K. Les Conventions vont à l'horizon deux
25 mille vingt-sept (2027), mais ici, nous avons

1 jusqu'à deux mille vingt-trois (2023).

2 R. Oui.

3 Q. **[74]** Et si on regarde vos scénarios, à l'horizon
4 deux mille vingt-trois (2023), cette politique
5 économique pourrait avoir un impact d'utiliser plus
6 de dix (10)... en fait, dix térawatteures (10 TWh)
7 s'il y a un scénario accéléré et deux point cinq
8 térawatteures (2,5 TWh) s'il y a un scénario
9 modéré. Et ça, c'est à l'horizon deux mille vingt-
10 trois (2023) et c'est annuel. Correct?

11 R. Excusez-moi, je ne vous ai pas suivie.

12 Q. **[75]** Si vous regardez les chiffres... C'est parce
13 qu'on a un chiffre qui est « surplus énergétique du
14 Distributeur » dans la... sur la première ligne.
15 Correct? Alors, ces surplus, c'est ce que nous
16 avons dans le présent dossier à l'heure actuelle et
17 ce que vous envisagez. Et c'est ce que vous
18 aviez...

19 (9 h 55)

20 Si on prend la... Écoutez, je ne retrouve
21 pas la pièce où vous avez la liste des surplus
22 annuels, le bilan - c'est 4.2 hein? 1.4.2 - Bon,
23 voilà, ici. Alors, si vous allez à la pièce du
24 présent dossier, HQD-1, Document 4.2, à la page 5.

25

1 Mme LOUISE PELLETIER :

2 Maître Simard, vous n'auriez pas la cote Régie s'il
3 vous plaît?

4 Me HÉLÈNE SICARD :

5 Sicard... Oui, je pense que c'est B-0076, mais
6 c'est... oui, B-0076. Je m'excuse, je ne suis pas
7 constamment bilingue mais...

8 Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

9 R. Il s'agit du complément de preuve Madame Pelletier.

10 Me HÉLÈNE SICARD :

11 Q. [76] B-0076 Madame. O.K.? Alors si je regarde,
12 Bilan en énergie (surplus), que vous présentez dans
13 ce tableau. Et si je regarde le Bilan en énergie
14 (surplus) que vous présentez, là, dans la pièce
15 HQD-1, Document 1 du dossier 3864, je vais voir que
16 les chiffres que vous mettez dans votre plan
17 d'approvisionnement sont même supérieurs comme
18 surplus par année jusqu'à deux mille trois (2003) à
19 ce que vous avez mis dans votre plan
20 d'approvisionnement. Par contre, une fois que vous
21 avez appliqué l'impact de la politique économique
22 du Québec, les surplus à l'horizon deux mille
23 vingt-trois (2023) sont beaucoup moindres même si
24 je prends le scénario modéré. Et dans certains cas,
25 si je prends le scénario intermédiaire ou le

1 scénario accéléré, non seulement je n'ai pas de
2 surplus, mais j'ai des besoins et ce, à l'horizon
3 deux mille vingt-trois (2023) qui vont jusqu'à cinq
4 point quatre térawattheures (5,4 TWh).

5 M. HANI ZAYAT :

6 R. Je ne ferai pas de comparaison entre le dossier
7 tarifaire et le dossier du plan d'approvisionnement
8 qui sont deux dossiers distincts.

9 Q. [77] O.K.

10 R. Ceci dit, la prévision de la demande entre le
11 dossier du plan d'approvisionnement et le dossier
12 tarifaire est essentiellement la même. Il y a peut-
13 être des petits changements qui sont intervenus
14 après. Évidemment, une est basée sur une prévision
15 qui date du mois de mai, l'autre est venue
16 plusieurs mois plus tard, donc c'est sûr que la
17 prévision de la demande est une, est un exercice
18 qui est suivi, je ne peux pas dire en continu, mais
19 pas loin d'être en continu. On prends au fur et à
20 mesure les informations quand elles sont
21 disponibles.

22 Ce qui est important de constater, puis
23 c'est ce qui est présenté dans le dossier du plan
24 d'approvisionnement, la fameuse pièce, le tableau
25 qui s'appelle « Impact de la politique économique

1 du Québec sur les surplus énergétiques », c'est que
2 dans, essentiellement dans deux des trois
3 scénarios, malgré la politique économique, on est
4 encore en présence de surplus jusqu'en deux mille
5 vingt-trois (2023) et ce n'est que dans le scénario
6 accéléré qu'on voit apparaître certains besoins à
7 l'horizon deux mille vingt - deux mille vingt et un
8 (2020-2021). Donc, ce qu'on illustre dans le fond
9 c'est que dans deux des trois scénarios, et même
10 dans le troisième scénario à court terme, il y a
11 suffisamment de surplus pour pouvoir aller absorber
12 la demande associée à la politique économique, ce
13 pourquoi elle a été faite c'est d'absorber ces
14 surplus-là, c'est le but de la politique
15 économique, sans aller chercher de nouveaux
16 approvisionnements ou sans avoir besoin de
17 différer. Donc, à même les surplus qui sont générés
18 année après année, on est capable d'absorber des
19 éventuels impacts de cette politique.

20 Q. [78] O.K. Mais cette politique, si elle s'amorce,
21 vous êtes d'accord avec moi, en deux mille seize
22 (2016), va se continuer jusqu'en deux mille vingt-
23 sept (2027) puisqu'elle est prévue pour dix (10)
24 ans?

25 R. Je, le dix (10) ans... Je ne sais pas si c'est à

1 partir de deux mille treize (2013) ou deux mille
2 vingt-trois (2023), mais l'important c'est qu'à
3 partir, je pense la question qui est ici, comment
4 vous allez traiter ces projets-là et je le redis,
5 on va traiter ces projets-là, on va les intégrer à
6 nos exercices de planification, on va les intégrer
7 à nos exercices de planification de la demande
8 lorsque les projets vont se réaliser. On ne peut
9 pas différer aujourd'hui, parce que je pense c'est
10 un peu le fond de la question, on ne peut pas
11 différer aujourd'hui en pensant qu'éventuellement
12 il va peut-être y avoir des projets qui vont se
13 matérialiser, on ne sait pas quand. On dit on va
14 les regarder en avant, on regarde en avant, on sait
15 quels sont les risques, il y a des risques à la
16 hausse, il y a des risques à la baisse, on a une
17 prévision qui est centrée et on a suffisamment de
18 temps, il reste suffisamment de temps pour pouvoir
19 ajuster la planification au fur et à mesure que les
20 projets vont se matérialiser.

21 Q. [79] Je vous remercie. Sa décision D-2013-021 et
22 vous avez partiellement répondu à ça plus tôt en
23 audience, la Régie vous demandait à la page 14, de
24 différer de l'énergie. Par la suite...

25 (10 h 02)

1 Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

2 Où êtes-vous précisément Maître Sicard?

3 R. J'étais dans la partie de la décision, paragraphe
4 39, qui faisait référence à la décision D-2012-024
5 qui était la décision 3776 et, de nouveau, dans la
6 décision D-2013-0021, on vous demandait de nouveau
7 de différer ce qui...

8 Me ÉRIC FRASER :

9 Quel paragraphe?

10 Me HÉLÈNE SICARD :

11 Vous avez 39 et vous avez 46, c'est-à-dire que deux
12 années de suite la Régie vous a demandé de différer
13 et, si je ne me trompe, vous n'avez différé ni une
14 année ni l'autre. Est-ce que c'est correct?

15 Me ÉRIC FRASER :

16 Juste pour ne pas induire le témoin en erreur, le
17 paragraphe 46 demande de retirer trente millions
18 (30 M) du coût de service, soit l'équivalent d'un
19 térawattheure.

20 Me HÉLÈNE SICARD :

21 De un térawattheure, O.K. Je pense que...

22 Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

23 R. Votre question?

24 M. HANI ZAYAT :

25 R. Il y avait une question?

1 Q. **[80]** Oui. Est-ce que vous avez différé de l'énergie
2 en deux mille douze (2012) suite à la décision D-
3 2012-0024 pour deux mille treize (2013).

4 R. Non, il n'y a pas d'énergie qui a été différé en
5 deux mille douze (2012). En deux mille treize
6 (2013), j'ai refait la séquence des événements
7 tantôt pour...

8 Q. **[81]** Oui.

9 R. Je peux la reprendre si vous le souhaitez.

10 Q. **[82]** Non. Suite à cette même décision, au
11 paragraphe 48, la Régie vous disait

12 Considérant l'importance des enjeux
13 économiques liés à la gestion des
14 Conventions, la Régie demande au
15 Distributeur de déposer, dans le cadre
16 du prochain dossier tarifaire, une
17 analyse économique en appui au choix
18 stratégique proposé quant à
19 l'application des Conventions. Cette
20 analyse devra notamment tenir compte
21 des différents moyens
22 d'approvisionnement disponibles ou à
23 venir ainsi que des risques de
24 variations de la demande à long terme.

25 Avez-vous préparé une telle analyse économique?

1 R. Je pense qu'on a fait état de l'ensemble des
2 risques qui sont associés à la prévision de la
3 demande, de la façon de gérer le dossier de
4 l'énergie différée et de la séquence des événements
5 qui font en sorte que, dans le fond, il n'y a pas
6 de scénario alternatif, je vais le dire comme ça,
7 pour pouvoir comparer un scénario où on différerait
8 par rapport à un scénario où on ne diffère pas.
9 Donc le scénario où on ne diffère pas est à peu
10 près le seul scénario qui existe dans la mesure où
11 il n'y a pas de projet, il n'y a pas de demande,
12 qui nous permette d'aller chercher, d'aller
13 utiliser cette énergie-là si on la différerait.

14 Q. **[83]** Et donc vous avez décidé de ne pas déposer
15 d'analyse économique. Pour vous l'analyse c'est le
16 présent dossier. C'est ce que je dois comprendre?

17 R. Pour nous l'analyse c'est le présent dossier,
18 effectivement.

19 Q. **[84]** Mais... O.K. Je vous amène maintenant à HQD-
20 15, Document 12.1, à la page 3. C'est la DDR numéro
21 3 de UC. Alors c'est 12.1 page 3. Alors Mesdames
22 les régisseurs, ça, c'est la pièce B-0099. Alors en
23 préambule...

24 M. STÉPHANE DUFRESNE :

25 R. Excusez-moi, quelle question s'il vous plaît?

1 Q. [85] La question 1, coûts évités. On vous dit
2 Ainsi, pour la période d'hiver, le
3 signal de prix reflète le coût des
4 achats sur les marchés de court terme.
5 En été, il correspond au prix de
6 l'électricité patrimoniale. 2012 à
7 025...

8 Je présume que c'est deux mille vingt-cinq (2025),
9 ... inclusivement: le signal de prix
10 de la période hivernale est de
11 5,0 ¢/kWh (\$ 2013), indexé à
12 l'inflation; le signal de prix de la
13 période estivale est de 2,7 ¢/kWh,
14 indexé.

15 Monsieur Côté, dans les notes sténographiques de
16 l'audience du vingt-sept (27) septembre qui était
17 celle sur le tarif agricole nous disait,
18 Bien, pour le Distributeur, c'est
19 qu'on a trouvé... on trouve des
20 sources de... des nouvelles sources,
21 nouvelles consommations qui vont nous
22 permettre de réduire notre surplus et,
23 ce surplus-là, est à l'avantage de
24 l'ensemble de la clientèle. Qui va
25 nous permettre de réduire des hausses

1 tarifaires, c'est réduire la facture
2 des clients.

3 Première question, est-ce que le programme, parce
4 que la Régie a rendu une décision qui vous
5 permettait, là, de mettre en place ce tarif, est-ce
6 que l'impact sur les surplus du tarif agricole qui
7 a été mis en place est intégré d'une façon ou d'une
8 autre dans la demande et dans les prévisions que
9 vous avez au présent dossier?

10 M. MARCEL CÔTÉ :

11 R. Ce qu'on parlait, essentiellement, au niveau des
12 exploitations agricoles, je sais qu'il y a une
13 décision qui a été prise là-dessus, mais on va
14 peut-être revenir sur certains éléments. On parlait
15 d'un volume potentiel de deux cent cinquante (250)
16 gigawattheures, mais il faudrait pour ça, ça va
17 prendre un certain temps. On avait demandé que ça
18 soit une demande prioritaire puis que les gens
19 puissent commencer à s'activer à ce niveau-là, mais
20 pour deux mille quatorze (2014), évidemment, on ne
21 s'attend pas du tout à avoir deux cent cinquante
22 (250) gigawattheures à ce niveau-là.

23 (10 h 08)

24 Q. **[86]** Non, mais à l'horizon du plan, c'était une
25 demande que vous aviez dans le présent dossier.

1 Avez-vous pris en considération les prévisions
2 déposées au présent dossier jusqu'à deux mille
3 vingt-sept (2027), l'impact de cette demande sur
4 les surplus à l'horizon deux mille vingt-sept
5 (2027)?

6 R. Les volumes sont très petits, là. Donc ça ne change
7 pas. C'est à l'intérieur des fourchettes des marges
8 d'erreur qu'on a dans les modèles. Il n'y a pas de
9 problème avec ça.

10 Q. **[87]** Si ça n'a pas d'impact, pourquoi monsieur Côté
11 aurait-il dit en témoignage « pour nous permettre
12 de réduire notre surplus »?

13 R. C'est deux cents... le potentiel de deux cents
14 cinquante gigawattheures (250 GWh). Pour les gens,
15 pour les exploitations agricoles c'est une
16 situation qui est importante et ça va dans ce même
17 sens-là. Deux cent cinquante gigawattheures
18 (250 GWh) à l'horizon, quand on parle des surplus
19 qu'on a évidemment c'est très, très, très petit.
20 Mais c'est un élément très important pour les
21 exploitations agricoles.

22 Q. **[88]** O.K. Maintenant, Monsieur Côté continue :
23 Essentiellement, ce n'est pas
24 compliqué en termes d'énergie et de
25 ventes additionnelles. On sait qu'on a

1 du patrimonial inutilisé.
2 Présentement, le patrimonial inutilisé
3 c'est deux cents quatre-vingt-deux
4 (2,82 ¢). Chaque fois que je vais
5 vendre un kilowatt de plus à quelqu'un
6 de nouveau, pas à quelqu'un qui est
7 déjà client, mais à de nouvelles
8 consommations, ce gain-là est à
9 l'avantage de l'ensemble de la
10 clientèle.

11 En réponse, vous nous dites :

12 Le Distributeur rappelle qu'en hiver
13 ses approvisionnements marginaux se
14 font au signal du prix de la période
15 hivernale. Toutefois, la mesure
16 proposée

17 À la référence ii), qui est le témoignage de
18 monsieur Côté sur le deux point quatre-vingt-deux
19 sous (2,82 ¢),

20 devrait généralement permettre de
21 réduire l'électricité patrimoniale.

22 Est-ce que ça signifie, pour vous ça, que chaque
23 fois qu'une mesure permet de réduire l'électricité
24 patrimoniale, le coût devrait être deux point
25 quatre-vingt-deux sous (2,82 ¢), peu importe la

1 saison?

2 R. Non, non. C'était dans une... c'était une
3 affirmation qui était assez générale.
4 Essentiellement, ce qu'on souhaite avec ces
5 programmes-là c'est de réduire les coûts de service
6 du Distributeur aux coûts évités. Donc il y a des
7 coûts évités qui sont différents en hiver, en été.
8 Et dans le cas des exploitation agricoles, dans
9 tous les cas, on facture à un prix beaucoup plus
10 élevé que ce prix de deux cents quatre-vingt-deux
11 (2,82 ¢), notamment. Donc à chaque fois qu'on va
12 faire des nouvelles ventes, qui vont être au-delà
13 du prix des coûts évités, c'est à l'avantage de
14 l'ensemble de la clientèle.

15 Q. **[89]** Peu importe la saison.

16 R. Je viens de mentionner c'est que c'est dans les
17 situations où on peut réduire nos coûts de service,
18 c'est-à-dire qu'on est au-delà des coûts évités.

19 Q. **[90]** Oui.

20 R. O.K. Fait que si en hiver les prix sont plus élevés
21 - on sait qu'ils sont un petit peu plus élevés en
22 hiver versus en été - le patrimonial, là, je
23 donnais comme référence le patrimonial, mais en
24 réalité c'est les coûts évités. À chaque fois que
25 je suis au-dessus de ces coûts évités-là c'est

1 des... c'est des réductions de coûts pour
2 l'ensemble de la clientèle et qui permet, qui est à
3 l'avantage de toute la clientèle.

4 Q. **[91]** Le patrimonial n'est pas le même coût toute
5 l'année? Tout le temps? En tout temps quand vous en
6 prenez livraison?

7 R. Là on parle plutôt de gestion. Quand est-ce qu'eux
8 autres ont besoin de patrimonial. Quand est-ce
9 qu'ils ont du patrimonial inutilisé et bas. Donc
10 c'est... ils tiennent compte de ces éléments-là
11 lorsqu'ils font leur évaluation des coûts évités
12 comme tels.

13 Q. **[92]** O.K. Parce que... O.K. Alors le patrimonial on
14 en a besoin de tous les bâtonnets, je vais
15 comprendre, là, disponibles l'hiver... Alors que
16 l'été...

17 M. STÉPHANE DUFRESNE :

18 R. O.K. Je vais peut-être... je vais peut-être
19 compléter.

20 Q. **[93]** Oui, oui. Allez-y.

21 R. Parce que monsieur Côté, puis je ne veux pas
22 reprendre ses paroles, mais effectivement
23 lorsque... son témoignage était dans un contexte
24 général. Je vais vous expliquer un peu le contexte
25 des coûts évités. Puis c'est pareil pour les tarifs

1 agricoles, les tarifs résidentiels, tarifs G,
2 tarifs M.

3 Nous ce qu'on regarde les coûts évités
4 c'est : quels sont nos nouveaux approvisionnements
5 additionnels requis sur les prochaines années?
6 Comme on l'a constaté, les prochaines années on a
7 eu des surplus. Donc les surplus se concentrent sur
8 la période d'été, là, une période assez allongée
9 quand même. On va dire : avril-novembre.

10 Et effectivement, en hiver, sur les quatre
11 autres mois, ou trois autres mois, des besoins
12 d'énergie. Donc quand on regarde, nous, nos coûts
13 évités pour les fins d'analyse économique et les
14 fins PGEÉ notamment, c'est clair qu'en hiver, on
15 est sur le marché de court terme. Et c'est ça qu'on
16 retient comme système de coûts évités.

17 Mais c'est à se poser la question : est-ce
18 qu'il y a un écart entre les... une fois qu'on fait
19 les achats sur les marchés à cinquante (50 \$), cent
20 (100 \$), deux cents dollars (200 \$) versus les
21 coûts que les payent, bien oui, c'est évident. Puis
22 c'est de même, c'est tout le temps comme ça. Puis
23 ça va toujours être comme ça. Les marchés sont ce
24 qu'ils sont.

25 Mais quand on prend les coûts évités, là on

1 ne prend pas les prix en temps réel, on prend des
2 prix de marché et c'est ça qu'on présente. Donc
3 oui, il y a la marge. En hiver on est à cinq cents
4 du kilowattheure (5 ¢/KWh), ça c'est les coûts
5 évités. Puis en mode DT c'est une perte, en fait
6 c'est une perte d'opportunité dans la situation.
7 C'est plus une perte d'opportunité, donc c'est une
8 vente qui n'est pas faite. Donc tarif agricole ou
9 tarif G ou tarif M ou le tarif S, c'est toute la
10 même affaire.

11 M. MARCEL CÔTÉ :

12 R. J'ajouterais un dernier élément aussi. C'est qu'il
13 faut se rappeler aussi que les deux options qui ont
14 été offertes, ce sont le biénergie pour laquelle il
15 y une interruption durant... lorsqu'il fait moins
16 froid... euh... plus froid que moins douze degrés
17 Celsius (-12 °C).

18 Q. [94] Absolument.

19 R. Et l'option d'énergie additionnelle qui est
20 interruptible également.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Maître Sicard, est-ce que vous en avez encore pour
23 longtemps?

24 (10 h 14)

25

1 Me HÉLÈNE SICARD :

2 Euh... ça devient difficile de vous donner des
3 évaluations, là, mais il me reste encore quelques
4 questions. Par contre, j'en aurai très peu pour le
5 Panel 4. J'ai presque rien pour le Panel 4!

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Alors, peut-être on va essayer d'accélérer pour
8 pouvoir prendre une pause et terminer votre contre-
9 interrogatoire.

10 Me HÉLÈNE SICARD :

11 Voulez-vous prendre une pause puis je vais
12 continuer?

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Non, continuez, on va vous encourager à terminer
15 avant la pause.

16 Me HÉLÈNE SICARD :

17 Q. [95] O.K. Alors je vous amène à HQD-9, Document 2,
18 page 8 qui est, vous présentez un tableau PTE
19 d'économie d'électricité par usage horizon cinq
20 ans. Nous sommes dans les réseaux autonomes
21 potentiel technico-économique. Nous avons, est-ce
22 que je peux vous parler pendant que vous... ou vous
23 préférez que j'attende? Je n'ai malheureusement pas
24 la cote Régie de ce document, Madame Pelletier. Je
25 suis désolée. O.K. Nous avons compris que, selon le

1 Distributeur, l'électricité est utilisée comme
2 chauffage d'appoint dans les réseaux au nord du
3 cinquante-troisième (53e) parallèle et on tire
4 cette conclusion, là, de HQD-13, Document 2 à la
5 page 25, et ça se fait à un coût évité qui avoisine
6 cinquante sous (0,50 \$) du kilowatt. Alors dans
7 votre tableau j'aimerais comprendre pourquoi il n'y
8 a aucun potentiel d'associé au chauffage des locaux
9 au Nunavik.

10 M. STÉPHANE DUFRESNE :

11 R. Bien, au Nunavik, le chauffage des locaux
12 évidemment ça chauffe au mazout donc il n'est pas
13 dans le potentiel électrique, là.

14 Q. [96] Sauf que selon les informations que vous avez
15 données à HQD-13...

16 R. Oui mais le chauffage d'appoint, ce n'est pas une
17 mesure... je pense, je ne me souviens plus
18 exactement où dans les demandes de renseignements,
19 je ne sais pas si c'est UC ou un autre intervenant,
20 il y a eu une question à cet effet-là à savoir
21 pourquoi ce n'est pas le chauffage d'appoint, ce
22 n'est pas dans le potentiel, mais ce n'est pas une
23 mesure, là. Le chauffage d'appoint c'est un constat
24 qu'on fait à partir de certaines informations.

25 Monsieur Côté pourra en reparler, là, mais ce n'est

1 pas une mesure, ce n'est pas un potentiel technico-
2 économique, là.

3 Q. [97] Il n'y a pas de potentiel de réduction
4 d'électricité qui est consommée là?

5 R. C'est des informat... Oui, évidemment, s'il y a des
6 constats qu'on fait qu'il y a des chauffages
7 d'appoint, notamment au Nunavik, je pense que
8 monsieur Côté pourra en reparler, selon
9 l'information des profils de charge tout ça. Ça
10 semble indiquer ça mais dans le potentiel technico-
11 économique, ce n'est pas quelque chose, il n'y a
12 pas de coûts de mesure associés à ça, là.

13 Q. [98] Mais je cherche à savoir pourquoi...

14 M. MARCEL CÔTÉ :

15 R. La seule chose que je vais rajouter là-dessus
16 c'est, vous voulez poser le minimum de questions à
17 Panel 4, mais c'est définitivement là qu'il
18 faudrait poser la question.

19 Q. [99] O.K. Donc, alors oubliez-la tout de suite, je
20 vais la poser au Panel si vous pensez que c'est là
21 qu'elle va.

22 R. Bien c'est parce que c'est, la question de ça va
23 dans le potentiel, ce qu'on a fait comme constat
24 c'est qu'on a dit, c'est que, effectivement, le
25 tarif fonctionne bien à cet endroit-là. Il y a très

1 peu de consommation dans la deuxième tranche du
2 tarif et ça se limite à un certain nombre de
3 personnes ou de bâtiments comme tel. Donc c'est
4 très limité. Ça fait que c'est pour ça qu'on
5 parlait de cette situation-là...

6 Q. [100] Mais vous n'avez pas de mesure...

7 R. ... puis lorsqu'on a eu les discussions avec les
8 personnes responsables là-bas, c'est ce qu'ils nous
9 ont mentionné.

10 M. STÉPHANE DUFRESNE :

11 R. Peut-être pour compléter pour ne pas qu'on parle de
12 PTE dans le Panel 4, là, je pense que, c'est que
13 le... c'est une question de tarification. C'est
14 pour ça que monsieur Côté parle du tarif de Panel
15 numéro 4. Il n'y a pas de coûts de mesure. À la
16 limite ce serait débranché ce chauffage d'appoint-
17 là, il n'y a pas de coûts de mesure. Le client ne
18 consommerait pas puis c'est une question de tarif.

19 Q. [101] O.K. Ce sont mes dernières questions, Maître
20 Rozon. J'y arrive là. Alors, en réponse aux
21 questions de UC, et je suis toujours à HQD-15,
22 Document 12.1, alors je vous amène, alors c'était
23 la pièce B-0099, je vous amène à la page 52. Nous
24 vous avons posé une série de questions à laquelle
25 vous avez répondu que ça dépassait le cadre du

1 dossier tarifaire puis je vais vous les reposer. Il
2 y a... on constate une baisse des besoins entre
3 deux mille quatorze (2014) et deux mille quinze
4 (2015) où on passe de cent quatre-vingt-trois point
5 six (183,6) à cent quatre-vingt-deux point six
6 (182,6) et on vous demandait d'expliquer, et je
7 vais vous demander d'expliquer pourquoi il y a
8 cette baisse, pourquoi dans vos prévisions il y a
9 cette baisse de presque un térawattheure (1 Twh)...
10 (10 h 19)

11 Me ÉRIC FRASER :

12 Normalement, le dossier tarifaire porte sur l'année
13 témoin projetée, deux mille quatorze (2014). Ça
14 porte aussi sur l'année de base et l'année
15 historique. Parfois, on s'étire le cou pour des
16 raisons bien, bien spécifiques qui sont les
17 Conventions d'énergie différée.

18 Mais on s'entend qu'il y a un bilan qui a
19 été déposé, puis là, on passe notre temps à
20 justifier le bilan jusqu'en deux mille vingt-sept
21 (2027) dans le dossier tarifaire parce qu'on n'en
22 finira plus, là.

23 Me HÉLÈNE SICARD :

24 Écoutez, c'est une réduction qui est quand même de
25 un térawatteure (1 TWh). Normalement, on a une

1 consommation qui augmente d'année en année. Ça a
2 une incidence, cette première année, parce qu'il y
3 a une réduction sur, je présume, tout le bilan. On
4 cherche à savoir pourquoi, là, en un an, alors
5 qu'il y a des projets et des annonces du
6 gouvernement et tout. Tout à coup, on prend... on
7 baisse de un térawatteure (1 TWh) et évidemment,
8 pour nous, ça a une incidence sur les surplus, donc
9 sur les Conventions d'énergie différée.

10 Alors, je n'ai pas l'intention de reprendre
11 toutes les questions, mais l'année initiale, là,
12 deux mille quatorze-deux mille quinze (2014-2015),
13 j'aimerais comprendre pourquoi, dès l'année
14 prochaine, on réduit de un térawatteure (1 TWh) la
15 demande s'ils ont une raison à fournir. Je présume
16 qu'ils en ont une pour avoir fait ça et j'aimerais
17 ça le savoir. Je pense que c'est pertinent pour le
18 présent dossier et pour savoir comment nous allons
19 gérer nos surplus et nos approvisionnements et
20 quelle est la meilleure façon de le faire.

21 Me ÉRIC FRASER :

22 Je maintiens mon objection pour les mêmes raisons.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Si j'ai bien compris, Maître Sicard, vous voulez
25 seulement une explication des écarts entre deux

1 mille quinze (2015) et deux mille quatorze (2014)?

2 Me HÉLÈNE SICARD :

3 Oui, ce premier térawattheure, puis après ça, je
4 vais, selon l'explication, là, juste voir, leur
5 demander s'il a été reporté dans le temps.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Bon. On pourrait se limiter à l'explication de cet
8 écart. Et ce que j'ajouterais, lorsque vous n'êtes
9 pas satisfait d'une réponse qui est donnée par le
10 Distributeur dans le cadre des demandes de
11 renseignements, il y a une procédure qui est
12 prévue. Vous pouvez vous... contester les réponses
13 et la Régie se... examine chacune des demandes de
14 contestation et rend une décision.

15 Alors, on vous encourage fortement à
16 préciser, en temps opportun, vos contestations
17 plutôt que de revenir en audience et qu'on ait, là,
18 à trancher sur le banc les objections. Donc, ça
19 facilite le déroulement. Mais pour cette fois-ci...

20 Me HÉLÈNE SICARD :

21 Et c'est noté cet automne...

22 LA PRÉSIDENTE :

23 ... on vous demanderait...

24 Me HÉLÈNE SICARD :

25 ... au mois d'octobre.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Non, je comprends, mais c'est un message pour
3 l'avenir.

4 Me HÉLÈNE SICARD :

5 C'est ça, oui.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Peut-être juste apporter une réponse en ce qui a
8 trait à l'écart entre deux mille quinze (2015) et
9 deux mille quatorze (2014).

10 M. MARCEL CÔTÉ :

11 R. Un seul mot : l'aluminium. C'est nos contrats avec
12 les alumineries qui sont diminués en deux mille
13 quinze (2015), c'est essentiellement ça.

14 Me HÉLÈNE SICARD :

15 Q. **[102]** Il y a des alumineries qui vont moins
16 consommer dès deux mille quinze (2015) et vous le
17 savez et vous...

18 R. Par rapport à l'information que vous aviez eue
19 précédemment, pour deux mille quinze (2015), ce
20 qu'on a fait, c'est que l'état d'avancement que
21 vous aviez et sur lequel vous avez participé au
22 mois de novembre dernier, on ne pouvait pas
23 utiliser ça pour faire notre plan... notre dossier
24 tarifaire, puisqu'il y avait une situation
25 changeante différente en matière de... au niveau

1 des contrats d'aluminium avec lesquels on... qui
2 sont inclus dans le contrat.

3 Donc, on a mis à jour évidemment le deux
4 mille quatorze (2014). Donc, le court terme, ça,
5 c'est mis à jour par l'état d'avancement. Et ce qui
6 change principalement après ça, c'est les années
7 subséquentes. Justement, c'est les contrats
8 spéciaux avec lesquels on a des contrats avec les
9 alumineries comme telles qui changent, donc qui
10 diminuent. Donc, c'est ça qui a changé par
11 rapport...

12 Q. **[103]** C'est juste ça? O.K. Je vous remercie.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Merci, Maître Sicard. Alors, nous allons donc
15 prendre une pause de quinze (15) minutes. De retour
16 à onze heures moins vingt (10 h 40) avec le contre-
17 interrogatoire de la Régie. Et après, cela va
18 terminer la présentation du panel numéro 3. Merci.

19 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

20 REPRISE DE L'AUDIENCE

21

22 _____
(10 h 45)

23 REPRISE DE L'AUDIENCE

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Maître Sicard, vous me faites peur.

1 Me HÉLÈNE SICARD :
2 Hélène Sicard. Bien, c'est ce que j'ai dit à tout
3 le monde. Non, non, je ne veux pas vous faire peur.
4 Je n'ai pas de questions. En fait, je voudrais
5 « set the record straight » et il n'est pas du tout
6 dans l'intention de UC d'induire la Régie en
7 erreur. Lorsque j'ai eu un échange avec le panel 2
8 au sujet des augmentations salariales et de la Loi
9 100, j'avais indiqué que la loi indiquait un point
10 cinq pour cent (1,5 %) d'augmentation. J'ai fait
11 mes vérifications, même si mon confrère ne m'a pas
12 donné l'information, la loi a été amendée en deux
13 mille douze (2012). En deux mille treize (2013) il
14 n'y avait pas d'amendement à ce sujet-là, ça,
15 j'avais vérifié, mais je n'avais pas vu, je n'étais
16 pas allée voir le deux mille douze (2012). Je m'en
17 excuse. Alors oui, c'était bien un point soixante-
18 quinze (1,75), il y avait eu modification. Je
19 voulais juste que ce soit clair. Merci.

20 LA PRÉSIDENTE :
21 Merci Maître Sicard pour la précision. Alors on va
22 poursuivre et terminer avec le contre-
23 interrogatoire de la Régie. Maître Fortin? Ah!
24 Excusez. Mon Dieu.

25

1 Me ANDRÉ TURMEL :

2 Il n'y a pas de problème. C'est ce qu'on appelle
3 une vision tunnel.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Je ne vois pas à côté, Maître Turmel.

6 Me ANDRÉ TURMEL :

7 Non, il n'y a pas de problème Madame la Présidente.
8 J'ai informé maître Fraser et mes collègues de la
9 Régie. Lorsque j'ai posé mes questions, j'ai
10 totalement omis de poser mes questions relatives à
11 l'efficacité énergétique. J'en ai pour environ
12 trois minutes. C'est juste une question de
13 précision. Donc, avec votre permission, je fais
14 comme maître, ma prédécesseure, maître Sicard,
15 j'emprunte sur mon temps futur du panel 4 puisque
16 j'aurai moins de questions.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Une chance que les taux d'intérêt ne sont pas
19 élevés.

20 Me ANDRÉ TURMEL :

21 Oui.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Allez-y.

24 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

25 Merci.

1 Q. [104] Alors Monsieur, je pense que c'est Monsieur
2 Dufresne?

3 M. STÉPHANE DUFRESNE :

4 R. C'est bien moi.

5 Q. [105] Voilà, excusez-moi. Sur l'efficacité
6 énergétique, oui. Hier vous avez fait allusion,
7 lors de l'interrogatoire de l'UPA, vous avez
8 glissé, vous avez donné comme exemple un programme
9 d'efficacité énergétique qui a été modifié en cours
10 de route, soit le programme Bâtiments pour les
11 entreprises commerciales, là, je cherche le nom
12 exact. C'est ça, Bâtiments, programme de soutien
13 aux projets d'efficacité énergétique. Et juste nous
14 confirmer que, donc, je comprends qu'il a été
15 modifié en cours d'année, c'est exact?

16 R. En fait, quand je dis « modifié », je ne peux pas
17 appeler ça des modifications, c'est plus, admettons
18 le mot « modification » serait peut-être pas
19 approprié. Comme vous le savez, depuis mars deux
20 mille douze (2012), mars deux mille treize (2013)
21 on avait annoncé qu'on rapatriait les activités qui
22 étaient au niveau de l'exploitation avec ÉnerCible,
23 donc c'est clair que pour nous il fallait, quand on
24 a pris cette décision-là, c'était basé sur, ça ne
25 s'est pas décidé sur un dix sous, comme on dit,

1 donc on s'est posé la question de quelle façon on
2 pouvait l'intégrer, ce programme-là, dans nos
3 activités. De un, le constat qu'on en faisait c'est
4 qu'avec une optimisation des ressources à l'interne
5 on avait les gens compétents pour faire ça et, de
6 deux, donc toute l'exploitation, la vérification,
7 mais surtout aussi c'est clair qu'il fallait
8 apporter certains changements, notamment au niveau
9 des grilles d'aide financière. On a simplifié, je
10 pense que vous avez pu constater, avant le premier
11 (1^{er}) novembre, versus la version après, il y a eu
12 des changements, je ne les ai pas avec moi, mais on
13 a révisé de façon simplifiée les grilles et aussi
14 notamment le niveau, certains petits projets, le
15 seuil de gigawattheures au-delà de quoi on doit, de
16 soumettre un projet, on a mis le seuil, on a établi
17 le seuil à vingt-cinq mille kilowattheures
18 (25 000 KWh), donc c'est ce type de changement-là
19 qu'on a apporté pour, un, nous, nous permettre
20 d'opérer ce programme-là. Bien, là...

21 Me DOMINIQUE NEUMAN :

22 Q. **[106]** Oui. Est-ce qu'il serait simplement possible
23 que le témoin parle plus près du micro?

24 R. Oui.

25 Q. **[107]** Parce que mon collègue et moi on n'arrive pas

1 à découvrir ce qu'il dit.

2 R. O.K. Bon. Alors les changements... Bien je ne
3 reprendrai pas tout ce que j'ai dit. Bien, j'avais
4 terminé.

5 Me ANDRÉ TURMEL :

6 Q. **[108]** D'accord. O.K. Merci. Deux choses à cet
7 égard, si vous permettez. Donc je note dans, et là
8 c'est une question plus pour le futur parce que
9 vous, je comprends que vous arrivez en fin de cycle
10 et vous avez rencontré de manière générale vos
11 objectifs, et que vous allez travailler à préparer
12 de nouveaux programmes pour une nouvelle période,
13 c'est exact?

14 R. Effectivement.

15 Q. **[109]** Voilà.

16 R. Vous savez, le premier (1er) janvier deux mille
17 seize (2016) ça ne sera pas un « blackout » on ne
18 va pas disparaître du domaine de l'efficacité
19 énergétique, c'est clair, et je vous dirais que dès
20 deux mille quatorze (2014) on va travailler à voir
21 maintenant au-delà de deux mille quinze (2015) et
22 je pense que sur le plan d'appro on adresse
23 certaines stratégies à cet effet-là. Mais que ce
24 soit pour le programme Bâtiments, d'éclairage en
25 réseau autonome ou programme, sur notamment aussi

1 les MFR, deux mille seize (2016), c'est sûr, on ne
2 va pas disparaître de la carte. Je pense que le
3 plan... ça va être le bon forum pour en discuter.

4 Q. **[110]** D'accord.

5 R. Mais ces changements-là qu'on fait, notamment, ça
6 peut être dans le Bâtiments, dans le DEL, il peut y
7 en avoir d'autres dans les prochaines années. Comme
8 là, on a lancé le programme Nouvelle Construction,
9 oui, il va y avoir encore des changements mais,
10 évidemment, c'est fonction des conditions qui sont,
11 il faut que les conditions soient propices,
12 notamment le marché, le coût des mesures. Est-ce
13 que ça évolue; c'est clair que ça évolue. Vous
14 prenez le thermostat, prenez le DEL, prenez le
15 fluocompacte, ce n'est pas pour rien qu'on a réduit
16 l'aide financière notamment au DEL.

17 Q. **[111]** D'accord.

18 R. Donc c'est bon pour le DEL, c'est bon pour les
19 programmes affaires, c'est bon pour tout.

20 Q. **[112]** O.K. Bon, une fois cette mise en contexte là,
21 j'avais deux questions plus précises. Quand vous
22 avez décidé d'exclure, d'aller, les moins de vingt-
23 cinq mille kilowattheures (25 000 KWh) que vous
24 avez mentionné dans le volet prescriptif, sauf
25 erreur, est-ce que vous avez regardé, à l'égard de

1 ceux que vous alliez exclure, donc moins de vingt-
2 cinq mille (25 000), vous avez fait un test du
3 TCTR?

4 (10 h 51)

5 R. Il n'y a pas de test TCTR pour ça. Le test se fait
6 sur l'ensemble du programme. Ce que je pourrais
7 vous dire sur ça, c'est que ce qu'on s'est rendu
8 compte, évidemment on avait beaucoup de demandes de
9 petits projets puis l'aide financière qu'on
10 versait, les montants ce n'était pas des dizaines
11 de milliers de dollars, c'était des centaines de
12 dollars, donc le constat qu'on en faisait c'est que
13 pour ces... et là on parle de petits commerçants,
14 on parle de... pour vous donner un exemple, on
15 parle de salons de coiffure et dépanneurs du coin,
16 là. On ne parle pas des grandes entreprises, je
17 parle de commercial et institutionnel. C'est clair
18 que c'est... Dans la mesure où que nous, on
19 rapatrie toutes ces activités-là, c'est-à-dire la
20 question, hein, est-ce qu'on peut internaliser
21 toutes ces activités-là? La question, c'était oui
22 avec les ressources en place. Mais c'est clair
23 qu'il fallait faire certains choix.

24 Et de recevoir, là, des petits projets pour
25 cinquante (50), soixante (60) ou trois, quatre

1 cents kilowatteures (3-400 KWh) pour des aides
2 financières qui étaient de l'ordre de cent (100),
3 quatre, cinq cents dollars (500 \$) par année par
4 projet, c'est tout... Ce qu'on fait, c'est que
5 toutes ces mesures-là, ce type de l'intervention
6 là, bien, les petits commerçants ont accès à ça via
7 les programmes réguliers. Donc, que ce soit
8 l'éclairage, des choses qui sont plus standards,
9 qui sont simples. Donc, le test que je vous...
10 votre réponse, les tests se font de façon globale.

11 Q. **[113]** D'accord. Une dernière question. Dans tout
12 programme, j'imagine, et particulièrement celui-ci,
13 on mentionne... il y a toujours une notice, avis.
14 On dit qu'Hydro-Québec se réserve le droit de
15 modifier le programme en tout temps et y mettre fin
16 sans préavis. Là, je parle pour le futur. Est-ce
17 que... Dans votre gestion, là, des attentes des
18 clients, je comprends que vous donnez toujours la
19 marge de manoeuvre dans vos programmes et vous en
20 avez la pleine discrétion. Ça, je comprends ça.
21 Mais est-il possible d'envisager pour l'avenir une
22 façon de... je dirais, là, de... bien, de gérer les
23 attentes, donc, quand il y a des modifications
24 en cours de route, d'y aller d'une approche à
25 l'égard de la communication pour rendre moins

1 abrupt? Parce qu'il y en a qui se réveillent du
2 jour au lendemain, ils pensaient le faire, puis
3 oup, ça ne se fait plus. Vous comprenez ce que je
4 veux dire?

5 R. Écoutez, votre question est bonne. Je ne le sais
6 pas trop. C'est un peu comme lorsqu'il y a des...
7 les gouvernements émettent des budgets, hein.
8 Souvent, c'est... les mesures s'appliquent le
9 lendemain. Sinon, il y a... Quand j'ai parlé
10 d'affluence hier, c'est un peu le phénomène qu'on a
11 constaté dans certains programmes. Est-ce que ça
12 peut être approprié dans certains programmes plutôt
13 que d'autres? Peut-être, je n'ai pas la réponse
14 claire, là. Est-ce qu'on pourra le regarder
15 d'envisager de donner des délais de préavis plus
16 longs que de mettre un changement directement sur
17 notre site Internet?

18 Est-ce que certains programmes, ça pourrait
19 s'appliquer? Peut-être, je ne pourrais pas vous
20 répondre, là, aujourd'hui, mais... Je ne sais pas
21 si vous avez un...

22 M. HANI ZAYAT :

23 R. Peut-être juste... sous réserve. Et la réserve,
24 c'est que des fois, dans les programmes, on peut
25 constater certaines anomalies. Quand je dis

1 anomalies, par exemple au niveau de l'aide
2 financière qui est donnée par rapport aux
3 conditions de marché ou par rapport aux prix de
4 marché.

5 Donc, c'est sûr qu'on ne voudrait pas... Si
6 c'est pour corriger des anomalies, c'est sûr qu'on
7 ne voudrait pas avoir des délais qui font en sorte,
8 dans le fond, que tout le monde se... qu'on se
9 retrouve avec un engouement soudain juste parce que
10 les prix de marché ont évolué de façon différente
11 par rapport quand... Donc, il y a un juste
12 équilibre à faire entre donner le bon signal au
13 marché. C'est sûr, les programmes sont valides,
14 mais quand on donne un signal qu'il y a un
15 changement de programme, bien, le signal, en
16 général, est effectif dans le temps.

17 Q. **[114]** O.K., mais pour reprendre votre analogie,
18 Monsieur Dufresne, effectivement, quand le budget
19 arrive, bien, au moins, on sait que le budget
20 arrive, mais on ne sait pas quoi, qu'est-ce qui va
21 se passer. Ça fait que c'est... Mais je comprends
22 que vous n'êtes pas fermés à l'idée sous la réserve
23 de monsieur Zayat, évidemment, des anomalies que
24 l'on comprend, là?

25

1 M. STÉPHANE DUFRESNE :

2 R. Bien, c'est un peu ça je vous disais. Quand je
3 disais « peut-être », ce que monsieur Zayat
4 mentionne, c'est un peu ça. C'est : est-ce qu'il y
5 a des anomalies qui pourraient se produire suite à
6 ces annonces-là? Sûrement oui. On l'a vu,
7 d'ailleurs, puis c'est le genre de chose qu'on veut
8 éviter.

9 Q. **[115]** D'accord, je vous remercie. Ça termine mes
10 questions.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Merci, Maître Turmel. Donc, maître Fortin pour la
13 Régie.

14 (10 h 55)

15 INTERROGÉS PAR Me PIERRE R. FORTIN :

16 Q. **[116]** Bonjour, messieurs. Ma première question, je
17 vais vous référer à la pièce B-017, HQD-3, Document
18 4, page 5. À cet extrait, vous indiquez, et je
19 cite :

20 Le bilan offre-demande en énergie du
21 Distributeur montre un accroissement
22 des surplus par rapport à celui
23 présenté au dossier R-3814-2012.

24 Ainsi, selon les dernières prévisions
25 de la demande, la période de surplus

1 devrait se prolonger jusqu'en 2025. À
2 partir de 2026, des approvisionnements
3 de long terme seraient requis afin
4 d'assurer l'équilibre énergétique pour
5 combler les besoins fermes, notamment
6 en hiver.

7 Je vous réfère maintenant à la pièce B-076, HQD-1,
8 Document 4.2, à la page 5. Il s'agit du tableau
9 présenté, tableau R-2.1 qui présente le bilan en
10 énergie en térawattheures sur la période deux mille
11 quatorze (2014) à deux mille vingt-sept (2027). Et
12 ici, c'est une question de précision par rapport
13 aux commentaires que je viens de citer.

14 Quand on regarde le tableau à l'année deux
15 mille vingt-quatre (2024), à la dernière ligne ou
16 l'avant-dernière ligne, « achat de long terme », on
17 voit que vous commencez, que vous prévoyez
18 commencer faire des achats de long terme pour une
19 quantité, oui, de deux cents gigawattheures
20 (200 GWh), qui est un petit montant, toute
21 proportion gardée, mais vous commencez en deux
22 mille vingt-quatre (2024) et, en même temps, on
23 voit que les achats de court terme prévus
24 atteignent effectivement trois térawattheures
25 (3 TWh) à compter de deux mille vingt-quatre

1 (2024), comme monsieur Zayat en avait témoigné hier
2 ou avant-hier.

3 Est-ce que vous pouvez nous concilier ce
4 tableau ou, enfin, votre commentaire où vous
5 indiquez à partir de deux mille vingt-six (2026)
6 que des approvisionnements de long terme seraient
7 requis alors qu'ici, le tableau montre que c'est
8 deux mille vingt-quatre (2024)? Et je comprends, je
9 veux juste préciser, vous n'avez pas à reprendre
10 l'explication d'hier si c'est à ça que vous voulez
11 nous référer, on a compris que vous voyez un signal
12 de surplus jusqu'en deux mille vingt-quatre (2024)
13 ou vingt-cinq (2025) que vous disiez hier, et un
14 signal d'achat à compter de deux mille vingt-six
15 (2026). Sauf que le tableau que vous avez présenté,
16 c'est à partir de deux mille vingt-quatre (2024).
17 On veut juste voir la conciliation de ce qu'on doit
18 comprendre de ça.

19 M. STÉPHANE DUFRESNE :

20 R. Donc, effectivement, vous avez une bonne
21 observation, mais je veux être clair avec vous,
22 c'est le niveau tout simplement. Donc, on n'a pas
23 fait d'analyse de profil plus que... On n'a pas
24 d'analyse très fine. Je vous dirais qu'on a
25 considéré deux mille vingt-six (2026), dans ce cas-

1 ci c'était l'année où les besoins étaient plus
2 importants. Est-ce que ça aurait pu être deux mille
3 vingt-quatre (2024) ou deux mille vingt-cinq
4 (2025)? Oui, je suis d'accord avec vous, on voit
5 deux cents (200) et cinq cents gigawattheures
6 (500 GWh). Évidemment, quand on fait nos analyses,
7 on fait ça au mois d'avril, on a toujours des
8 bilans qui sont préliminaires.

9 Donc, on a mentionné depuis hier la
10 prévision de demande on avait déjà des scénarios
11 depuis le mois de février, fin janvier, début
12 février. Puis lorsqu'on établit les coûts évités,
13 on fait ça même en amont du dossier tarifaire.
14 Donc, les signaux que j'avais à ce moment-là,
15 c'était à l'horizon deux mille vingt-six (2026),
16 deux mille vingt-cinq (2025). Ici, on est à
17 l'horizon deux mille vingt-quatre (2024), deux
18 cents gigawattheures (200 GWh). C'est une question
19 un petit peu de... pas d'arrondi, mais évidemment
20 c'est une question de volume. Mais vous savez, même
21 si j'avais introduit un signal, si on avait
22 introduit un signal long terme en deux mille vingt-
23 quatre (2024) sur le PGEÉ, ça ne change rien.

24 Donc, ce n'est pas... Il aurait fallu
25 vraiment que je le dépense en deux mille quatorze

1 (2014). Et là, ça aurait eu un impact important sur
2 mes tests. Mais d'une année ou deux comme ça, ça ne
3 change rien. Donc, quand on le fait en amont du
4 dossier final tarifaire, on sait qu'il va y avoir
5 des petits changements. Évidemment, s'il y avait eu
6 une révision de demande encore de plus ou moins de
7 cinquante térawattheures (50 TWh), on se serait
8 adapté. Mais, non, je ne jugeais pas de changer mon
9 deux mille vingt-six (2026).

10 Q. [117] Cependant, et ce n'est pas en contradiction
11 avec ce que vous dites, mais une observation
12 supplémentaire, on voit quand même qu'en deux mille
13 vingt-quatre (2024), vous prévoyez les besoins
14 d'achats, si on prend en compte les achats de court
15 terme qui passent de un virgule six (1,6 TWh) en
16 deux mille vingt-trois (2023) à trois
17 térawattheures (3 TWh) en deux mille vingt-quatre
18 (2024). Donc, quand on regarde les achats de court
19 terme, les achats de long terme jumelés, ça fait
20 quand même trois virgule deux térawattheures
21 (3,2 TWh) que vous prévoyez à ce moment-là, donc
22 qui donne un signal, semble-t-il, de besoins
23 d'achats dès deux mille vingt-quatre (2024).

24 R. Je suis d'accord. Mais comme on l'a mentionné, le
25 trois térawattheures (3 TWh), c'est sûr que c'est

1 vu d'ici, c'est-à-dire c'est en planification. Le
2 signal de coûts évités, on utilise toujours le type
3 de moyen pour combler le type de besoins. Ça a
4 toujours été les marchés de court terme, on croit,
5 et on l'a déjà fait, il faut se rappeler, en deux
6 mille cinq (2005), on n'avait aucun contrat
7 d'approvisionnement de long terme. Non, on n'avait
8 rien. Mais on a quand même acquis près de quatre
9 ou, je pense, c'est quatre point six térawattheures
10 (4,6 TWh) sur les marchés de court terme.

11 Donc, on persiste à dire qu'il y a toujours
12 un potentiel de trois térawattheures (3 TWh) en
13 mode planification dans notre scénario de
14 référence. Et qu'au-delà de ça, évidemment, c'est
15 un écart, c'est un simple écart. Bien, il y a des
16 nouveaux moyens qui devront être acquis. Je suis
17 d'accord avec vous que trois térawattheures
18 (3 TWh), c'est quand même costaud, on parle de
19 mille mégawatts (1000 MW) en tout temps.

20 Si on prend cent pour cent, c'est mille
21 mégawatts (1000 MW) sur deux mille huit cents
22 (2800) heures en hiver. Mais dans les faits, ce
23 n'est pas tout à fait ça non plus. Le trois
24 térawattheures (3 TWh), si je le déclinais sur un
25 profil, évidemment ça se décline plus par des

1 besoins assez importants à la pointe. Mais deux
2 cents gigawattheures (200 GWh) pour deux mille
3 vingt-quatre (2024) puis cinq cents (500)... C'est
4 comme je vous dis, les bilans qu'on avait à ce
5 moment-là, nous c'était plutôt le signal deux mille
6 vingt-six (2026). Mais j'ai pas... Comme je vous
7 dis, de devancer ce signal-là, ça n'aurait pas
8 d'impact sur notre... sur nos tests et sur le PGEÉ.
9 Ça ne changerait aucun, aucune décision, aucune...
10 aucun programme ne changerait de signe, c'est un
11 peu ça la question, là.

12 Le signe ne changerait pas de façon... il
13 n'y a pas de tests qui sont au niveau du TCTR, qui
14 sont positifs qui deviendraient négatifs. Et ça
15 évidemment on le teste. Quand on établit le signal
16 de coûts évités, on sait très bien qu'entre le
17 bilan qu'on a sous la main, puis le bilan qu'on va
18 avoir dans les semaines ou mois qui suivent, là -
19 parce que c'est toujours préliminaire - ils peuvent
20 changer un petit peu. Fait qu'on regarde toujours
21 si on devance ce signal-là, est-ce que ça a un
22 impact? Non pas sur où on l'applique le signal,
23 mais sur les tests. C'est ça qui est important.
24 Est-ce que les tests de TCTR changent de signe.
25 Pour nous c'est notre critère principal.

1 Q. [118] Parfait. Je vous remercie. Je passe à un
2 autre...

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Peut-être, juste Maître Fortin.

5 Me PIERRE R. FORTIN :

6 Oui, excusez-moi.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Ce serait bien aussi d'avoir la réponse de monsieur
9 Côté par rapport à ces deux questions-là. Non pas
10 en lien nécessairement avec les programmes
11 d'efficacité énergétique et leur efficacité, mais
12 en termes de prévision des ventes. Le fait qu'on
13 prévoit des achats à long terme dès deux mille
14 vingt-quatre (2024), alors que ce qu'on entendait
15 hier c'est que les achats, finalement compte tenu
16 que c'est un petit... une petite quantité, que
17 c'est davantage en deux mille vingt-six (2026) que
18 vous prévoyez des achats à long terme. Juste avoir
19 la précision, mais du point de vue... de la
20 précision des ventes.

21 M. MARCEL CÔTÉ :

22 R. C'est parce que c'est pas moi qui fais les
23 prévisions d'achats, ces choses-là. Moi je fais la
24 prévision de la demande. Puis évidemment, dans ces
25 horizons-là il y a évidemment une marge d'erreur à

1 l'intérieur de ça, là, qui peut faire en sorte que
2 c'est pas nécessairement le montant. Je pense que
3 leur critère principal c'est de voir que... un
4 achat de deux cents gigawattheures (200 GWh) à
5 cette période-là, aussi loin dans le temps, là,
6 c'est peut-être pas un critère pour changer leur
7 décision. Là je vais au-delà de mon travail, mais
8 c'est...

9 LA PRÉSIDENTE :

10 O.K. Excusez. J'avais mélangé les deux concepts.
11 Donc la prévision des achats, s'il y a d'autres
12 éléments peut-être à ajouter.

13 M. HANI ZAYAT :

14 R. Non. Je pense qu'effectivement au niveau... au-delà
15 des niveaux de façon plus précise, donc le trois
16 térawattheures (3 TWh) ou le trois point cinq
17 térawattheures (3,5 TWh). Dans le fond le trois
18 térawattheures (3 TWh), un peu comme on le
19 mentionnait hier, est calibré sur des besoins
20 d'hiver seulement. Donc si c'était uniquement des
21 besoins d'hiver pour les quatre mois entre décembre
22 et mars, on considère qu'au-delà de trois
23 térawattheures (3 TWh), il faut aller chercher un
24 moyen en base qu'il faut... qu'il faut mettre en
25 place, au-delà des interconnexions. Ou en

1 préservant à tout le moins les interconnexions.

2 Et c'est un peu le signal qui est donné là.
3 C'est sûr que ça pourrait être reflété dans les
4 coûts évités en deux mille vingt-cinq (2025) plutôt
5 qu'en deux mille vingt-six (2026), j'en conviens.

6 Mais essentiellement, dans le fond ce qu'on
7 dit c'est que les besoins recommencent à devenir
8 importants essentiellement à l'échéance de nos
9 premiers contrats. Les années deux mille vingt-six
10 (2026), deux mille vingt-sept (2027), ce sont nos
11 premiers contrats post-patrimoniaux qui
12 commencent... qui commencent à venir à échéance.

13 Donc les... évidemment le contrat de TCE,
14 qui n'est pas utilisé, mais qui vient à échéance
15 quand même. Les deux contrats d'HQP, qui viennent à
16 échéance au tout début de deux mille vingt-sept
17 (2027). Les premiers parcs éoliens, Baie-des-
18 Sables, de mémoire, qui a été mis en service en
19 deux mille six (2006), donc qui vient à échéance en
20 deux mille vingt-six (2026).

21 Donc c'est sûr qu'à ces horizons-là, on
22 commence à voir... nos bilans reprennent... Sont
23 vivants. Il faut qu'on tienne compte de l'évolution
24 des... l'évolution des contrats, en fait. De
25 l'expiration de certains contrats. Et évidemment de

1 l'évolution de la demande aussi. Donc l'exercice
2 est à faire à ces horizons-là. Mais comme signal ce
3 qu'on dit c'est comme pour un approvisionnement de
4 long terme, on tombe à l'horizon autour de deux
5 mille vingt-six (2026).

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Maître Fortin, je m'excuse.

8 Me PIERRE R. FORTIN :

9 Q. **[119]** Merci, Madame la Présidente. Alors maintenant
10 je vais vous référer à la pièce B-0146, HQD-15,
11 Document 1.5, qui est la réponse du Distributeur à
12 la demande de renseignements numéro 6 de la Régie.
13 Vous en avez fait état à quelques reprises hier,
14 Monsieur Côté. Je veux simplement aborder avec
15 vous, enfin faire clarifier un élément de
16 compréhension, pour qu'on comprenne bien votre
17 position par rapport à ce que la Régie vous avait
18 demandé et comment on doit l'interpréter pour les
19 fins du présent dossier.

20 Je vais vous référer à la question qui
21 avait été posée l'année dernière, qui faisait
22 l'objet du préambule. Elle visait à évaluer s'il y
23 avait une possible surévaluation d'un térawattheure
24 (1 TWh) des ventes totales. Et hier vous avez
25 confirmé que vous aviez bien pris en compte que la

1 question de l'an dernier comprenait les contrats
2 spéciaux, dans le terme « ventes totales », alors
3 que la question que vous posait la Régie cette
4 année dans sans DDR numéro 6 portait sur les
5 ventes, excluant les contrats spéciaux. Et on a
6 bien compris également que vos commentaires
7 relativement aux deux périodes de référence, celle
8 de dix ans l'an dernier et celle trois ans pour
9 cette année. Alors c'est pas sur cet élément-là que
10 je veux vous entendre. On a bien compris vos
11 distinctions.

12 (1 h 07)

13 Cependant, si je vous réfère à... dans le
14 présent dossier, à la pièce B-011, HQD-3, Document
15 2, page 13. C'est au tableau 6 qui porte sur
16 l'évolution de la prévision des ventes pour l'année
17 deux mille treize (2013), on constate de ce
18 tableau, et je suis à la colonne « Écart » au bas
19 de la ligne, qu'il y a eu effectivement un écart ou
20 un surplus de neuf cent dix gigawattheures
21 (910 GWh) par rapport à la prévision deux mille
22 treize (2013). On voit que les ventes de l'année de
23 base normalisée indiquent cent soixante et onze
24 mille cinq cent soixante-dix-huit térawattheures
25 (171 578 TWh) versus ce qui avait été constaté dans

1 la décision D-2013-037 de cent soixante-douze mille
2 quatre cent quatre-vingt-huit térawattheures
3 (172 488 TWh).

4 La question de l'an dernier montrait une
5 préoccupation de la Régie par rapport à
6 l'observation d'une tendance récente des trois
7 dernières années, montrait une préoccupation qu'il
8 puisse y avoir une surestimation de un
9 térawattheure (1 TWh) et on constate, et vous me
10 corrigerez si je fais erreur, qu'effectivement, le
11 souci de la Régie par rapport à ça, s'est à peu
12 près avéré à neuf cent dix gigawattheures
13 (910 GWh), c'est très près du térawattheure dont on
14 faisait référence.

15 Ma question est la suivante. On a cru
16 comprendre hier que vous nous indiquiez qu'on ne
17 peut pas faire, ou il n'est pas vraiment
18 significatif de se référer à des tableaux qui
19 montrent des tendances et que c'est le modèle
20 prévisionnel normalisé avec une prévision centrée
21 qui serait le point de référence majeur dont on
22 doit tenir compte. Mais est-ce qu'on doit
23 comprendre de vos propos que l'observation d'une
24 tendance n'est pas un indice signifiant ou
25 significatif à prendre en considération avec le

1 modèle mais en ajout du modèle ou s'il y a, on
2 voudrait vous entendre là-dessus pour être bien
3 sûrs de bien saisir votre commentaire. Et comme je
4 vous ai dit tout à l'heure, on a compris vos
5 références et les distinctions sur les périodes de
6 référence puis le fait, là, que c'était avec ou
7 sans contrats spéciaux. Ce n'est pas là-dessus
8 qu'on veut vous entendre. C'est vraiment sur
9 l'aspect du, quelle est la signification ou l'effet
10 significatif de l'observation d'une tendance quant
11 à vous, compte tenu du fait que vous nous réferez
12 au modèle prévisionnel avec la prévision centrée?

13 R. En fait, j'espérais la question.

14 Q. [120] Alors ça me fait plaisir de vous la poser.

15 R. Parce que hier j'ai vu que la Présidente est
16 revenue sur ce point-là, la question des contrats
17 spéciaux et puis évidemment, lorsqu'on fait
18 l'analyse, lorsqu'on fait la prévision, ce n'est
19 évidemment pas une projection avec une tendance
20 qu'on fait. Ce qui est important pour nous, c'est
21 d'aller faire la lecture des données réelles
22 normalisées évidemment, et enlever tous les autres
23 éléments exogènes que j'ai mentionnés hier pour
24 faire en sorte qu'on puisse faire une prévision
25 deux mille quatorze (2014) sur la base des éléments

1 de compréhension de ce qui s'est passé et voir si
2 cet historique-là reflète la questi... va se
3 refléter pour l'année deux mille quatorze (2014).
4 Je vais revenir sur les questions des contrats
5 spéciaux parce que lorsqu'on me dit, on me montre
6 des tableaux puis on me dit que ça inclut les
7 contrats spéciaux puis on veut savoir c'est quoi
8 l'impact sur les revenus nets des achats, ce qu'on
9 appelle la marge brute, les contrats spéciaux n'ont
10 aucun impact sur la marge brute.

11 Q. [121] O.K.

12 R. O.K.? Ça fait que lorsqu'on me montre ces tableaux-
13 là puis on regarde une tendance de dix ans puis on
14 dit il y a cette tendance-là, puis on dit, ça
15 incluait les contrats spéciaux, je vous réfère au
16 tableau 6 que vous venez de me montrer pour lequel
17 on a un écart de neuf cent dix gigawattheures
18 (910 GWh). Si vous enlevez les contrats spéciaux,
19 c'est toute une autre lecture que vous avez.

20 Q. [122] Oui.

21 R. Donc il n'y pas surévaluation l'année passée et
22 cette année, si je fais un résumé très rapide de la
23 situation deux mille treize (2013), lorsque
24 j'enlève les démarcations, ce qui me reste, c'est
25 ça, puis j'enlève les contrats spéciaux également,

1 ce qui me reste essentiellement c'est l'usine de
2 White Birch.

3 Q. [123] Du quoi?

4 R. L'usine de White Birch.

5 Q. [124] Parfait.

6 R. À Stadacona.

7 Q. [125] Oui.

8 R. O.K.? C'est, le reste c'est du bruit, il ne reste
9 plus rien en termes d'écart. Puis c'est important
10 parce que dans le cas de White Birch, c'est une
11 contingence importante quand même et lorsque
12 l'année précédente on voyait la situation de White
13 Birch où il était toujours un client à ce moment-
14 là, et elle a fermé, ça fait que par rapport à la
15 prévision, on était dans une situation où on a un
16 client important qui ferme, qui est très
17 significatif.

18 Lorsque l'on a fait le dossier de deux mille
19 treize (2013), évidemment White Birch était fermé,
20 il était en faillite, carrément en faillite. Ça
21 fait que dans les dossiers, White Birch n'était pas
22 dans cette situation-là. White Birch est reparti
23 après qu'on a fait le dossier comme tel. Ça fait
24 qu'on est en situation de surplus dans ce contexte-
25 là. Puis c'est un élément important mais j'ai

1 mentionné également que la marge, le risque qu'on a
2 sur la prévision se situe aux alentours de ce
3 térawattheure-là. Donc on est dans la situation à
4 l'intérieur de cette marge-là qui est moins de un
5 pour cent (1 %) sur lequel on a une situation où on
6 a White Birch.

7 Ça fait que, quand je reprend l'explication
8 que je donnais tantôt, c'est, lorsqu'on comprend
9 bien ce qui se passe dans les années historiques,
10 après ça on est capable de, avec les modèles, de
11 voir ce qui se passe sur les années subséquentes.
12 Cette année évidemment, en deux mille quatorze
13 (2014), White Birch est là. S'il referme, je vais
14 être évidemment dans une situation plus critique.
15 Si je regarde également dans la question de
16 contingence, tous les ensembles de, tous les
17 clients industriels qu'on a présentement, je... on
18 n'est pas une autre situation comme White Birch, où
19 ils viennent fermer ou ils pourraient repartir
20 rapidement ou on aurait un industriel qui
21 apparaîtrait, en deux mille quatorze (2014), par
22 exemple.

23 (11 h 13)

24 Un peu ce que monsieur Zayat a mentionné.
25 Une usine qui ferme, tu l'apprends la dernière

1 journée. Une usine qui veut partir, on fait des
2 pelletées de terre assez souvent avant que ça
3 puisse se faire. Sauf dans le cas comme White Birch
4 où c'était carrément en faillite, fermée, et avec
5 des discussions avec les gouvernements il a été
6 discuté qu'on puisse repartir.

7 Ça fait qu'essentiellement, mon dossier,
8 l'année passée... bien, « l'année passée », cette
9 année, essentiellement, quand j'exclus la question
10 de la démarcation puis la question des contrats
11 spéciaux, parce que ça n'a aucun impact sur la
12 marge brute, hein, on s'entend là-dessus, j'espère
13 que ça c'est clair, le dossier, essentiellement, on
14 est sur la prévision. On est carrément sur la
15 prévision. O.K.? Ça fait que quand je regarde pour
16 l'année deux mille quatorze (2014), est-ce que...
17 la question qui m'était posée : Est-ce que vous
18 avez une sous-évaluation d'un térawattheure? La
19 réponse c'est non. Je suis absolument une prévision
20 centrée avec les paramètres qu'on... avec tous les
21 paramètres qu'on fait, on fait une prévision de
22 tous les indicateurs qu'on a, on... Ce qui est très
23 important c'est de bien connaître pourquoi il y a
24 eu des écarts, et lorsqu'on connaît ces situations-
25 là on est en mesure de faire cette projection-là.

1 J'ai parlé, après ça, d'un quarante
2 millions (40 M). Ça c'est les modèles au niveau des
3 cents par kilowattheure. Parce qu'à chaque année, à
4 chaque fois que j'avais des questions, les gens
5 faisaient toujours le lien : « Ça doit être les...
6 les kilowattheures ne sont pas bons, ça fait que ça
7 fait tant de millions », et caetera. Donc, j'ai une
8 situation où, comme on dit, là, j'ai fait le tour
9 du jardin, là, et puis le dernier élément où il
10 nous restait... puis ce n'est pas, encore une fois,
11 au niveau de la prévision des cents par
12 kilowattheure mais c'est des éléments à l'extérieur
13 de cette prévision-là qui fait en sorte qu'il faut
14 corriger notre prévision.

15 J'ai parlé des éléments exogènes, j'ai
16 parlé aussi des modèles de tarification qui me
17 permettent également de simuler justement les
18 impacts. Comment qu'on... quand on dit, je veux
19 avoir... on a besoin d'une hausse de cinq point
20 huit pour cent, j'ai besoin d'avoir des tarifs qui
21 vont générer cinq point huit pour cent. Évidemment,
22 si j'utilise les profils qui n'ont pas été
23 normalisés, une année ça peut être au-dessus, une
24 année ça peut être en dessous, dépendant de l'année
25 de référence avec laquelle je travaille.

1 Ce qu'on a fait cette année c'est qu'on a
2 normalisé tous ces profils-là pour s'assurer que
3 lorsqu'on calcule un ajustement d'un certain taux,
4 ces ajustements-là vont donner ces éléments-là. Ça
5 fait que, dans ce contexte-là, avant même d'avoir
6 calculé quoi que ce soit dans le dossier tarifaire
7 deux mille quatorze (2014), on a ajusté nos revenus
8 à la hausse, de quarante millions (40 M). C'est ça
9 qui fait en sorte que j'ai un besoin de revenu
10 additionnel moins élevé cette année au même titre
11 que ce que madame Desmarais avait mentionné en
12 matière de performance, là, ici je vais parler de
13 performance ou... elle, elle parlait d'efficience,
14 moi, je vais parler de performance de nos modèles.
15 On est ici... on a quarante millions (40 M) qui,
16 enfin de compte, devient récurrent année après
17 année, dans le fond, ça c'est... Ça fait qu'il y
18 a... donc, il n'y a pas lieu de faire aucun
19 ajustement dans la prévision, ni en kilowattheures
20 ni en dollars.

21 Ce qu'il me reste, essentiellement, c'est
22 est-ce qu'on a fait une bonne lecture du marché?
23 Est-ce que nos indicateurs vont dans la bonne
24 direction à ce niveau-là? Et c'est ça qu'on va
25 avoir. Évidemment, quand on tombe dans des... les

1 industriels, bien, c'est évidemment des
2 contingences beaucoup plus grandes et... c'est le
3 risque. C'est le risque et si la Régie est... peut
4 être contente qu'on enlève ce quarante millions
5 (40 M) là, mes patrons à moi, ils sont... ils
6 veulent s'assurer que j'ai fait une bonne prévision
7 également, là, parce que c'est quand même important
8 cet élément-là. Mais je pense qu'on a fait le tour,
9 là, puis... Vous allez peut-être me reparler aussi
10 de la rencontre qu'on pourrait faire, là, mais...
11 on pourra peut-être en parler tantôt. J'espère que
12 ça répond à votre question.

13 Q. **[126]** Ça répond en partie. Je voudrais simplement
14 conclure sur la question que je vous posais. Est-ce
15 qu'on doit comprendre que l'observation de la
16 tendance, tenant compte des facteurs explicatifs,
17 c'est évident qu'il faut regarder les facteurs
18 explicatifs des écarts quand il y en a, c'est le
19 propre d'avoir un modèle prévisionnel, il faut
20 comparer avec le réel puis voir pour quelle raison
21 il y a un écart. Mais est-ce que l'observation
22 d'une tendance, oui ou non, est un élément à
23 prendre en considération, un indice qui peut donner
24 un signal? Par exemple, on observait, depuis trois
25 ans, qu'il y avait, effectivement, un écart

1 toujours du même côté. Alors, malgré que le modèle
2 normalisé soit fiable, sans doute, on observe quand
3 même un écart. Est-ce que, ça, ça peut être un
4 élément signifiant et dans quelle mesure, ce n'est
5 pas nécessairement l'élément majeur, ça, on en est
6 conscient...

7 R. La réponse c'est, non, je ne peux pas juste faire
8 un tableau, un graphique puis tirer une ligne puis
9 dire : « Regarde, j'ai un écart puis ça, ça...
10 c'est avec ça qu'on va s'enligner. » Ils ont sous-
11 évalué ou surévalué. Ce que je vous dis...

12 Q. [127] Ah! non, ce n'est pas ce qu'on prétend.

13 R. ... essentiellement...

14 (11 h 19)

15 Q. [128] Ce n'est pas ça le sens de la question. Est-
16 ce que d'observer... Excusez-moi de vous
17 interrompre, là. Ça, on comprend ça, ce que vous
18 venez de dire. Ce qu'on veut dire : Est-ce que ça,
19 un graphique, peut être un signal d'analyse qui...
20 un signal d'analyse sur les variables, par exemple,
21 que vous mettez dans votre modèle? S'il y avait une
22 tendance, une question hypothétique, si la tendance
23 était la même pour les trois ou quatre prochaines
24 années, on se retrouve dans cinq ans, c'est
25 hypothétique. Est-ce que oui ou non c'est un signal

1 où il faut revoir certaines choses ou non, à votre
2 avis.

3 R. Au fur et à mesure, c'est parce que comme je vous
4 mentionnais, les modèles incluent les variables
5 explicatives.

6 Q. **[129]** Oui.

7 R. Les modèles, on est à des performances d'au-delà
8 de... Je vais vous parler d'un R2, mais en termes
9 de qualité des modèles, on parle de quatre-vingt-
10 dix-neuf pour cent (99 %) et plus. O.K. Au fur et à
11 mesure que les mois passent, puis c'est un modèle
12 mensuel également donc c'est un modèle qui nous
13 permet de regarder au fur et à mesure que
14 l'information est incluse dans ça, on revoit ces
15 modèles-là, on s'assure, parce que les variables
16 peuvent changer de poids aussi à l'intérieur de ces
17 modèles-là.

18 Donc on revoit ces choses-là au fur et à
19 mesure et on s'assure que, effectivement, qu'on a
20 tout expliqué en termes d'historique. O.K. Ça fait
21 que si je prends l'exemple, admettons, je prends
22 l'exemple, le PIB. C'est une des variables mais il
23 y en a une montagne de variables. Si le PIB
24 explique bien ce qu'on recherche, puis je devrais
25 dire la principale variable c'est la température,

1 puis d'où la question sur le compte de nivellement
2 puis ces choses-là par rapport aux années
3 précédentes, on a inclus tout l'élément température
4 pour bien comprendre ce qui se passe en termes de
5 température parce que ce qu'on n'explique pas avec
6 la température qui devrait être expliqué avec la
7 température, se retrouve à ce moment-là dans les
8 aléas de la demande. Puis là, à ce moment-là, nos
9 variables ne sont pas capables d'expliquer parce
10 que, en réalité, c'est la température qui
11 l'explique. Ça fait que c'est là qu'il est
12 important. Puis je ne peux pas, on ne peut pas
13 juste regarder une tendance puis l'autre élément,
14 si je reviens sur votre tableau, il y a un tableau
15 que vous avez soumis, ça, c'était le document HQD,
16 demande de renseignements numéro 6 comme telle,
17 donc si vous regardez, prenez les trois dernières
18 années, là.

19 Q. **[130]** Vous êtes à la page 4 du document?

20 R. Oui, exactement, oui.

21 Q. **[131]** Parfait.

22 R. Donc vous reprenez deux mille treize (2013), deux
23 mille douze (2012), deux mille onze (2011), comme
24 telles, il y a dans les données que je vous
25 mentionnais, c'est que pour deux mille quatorze

1 (2014), la prévision qu'on en fait, c'est des
2 données livrées. Quand je regarde les données deux
3 mille treize (2013), dans les données deux mille
4 treize (2013), j'ai des données qui viennent de
5 l'année deux mille douze (2012). Puis dans deux
6 mille douze (2012), j'ai des données qui viennent
7 de deux mille onze (2011), ainsi de suite. Ça fait
8 qu'il y a toute cette cascade-là qui s'applique là-
9 dedans. Ça fait qu'il y a ces éléments-là puis,
10 comme je vous mentionnais, après ça, ce qui me
11 reste comme écart, l'explication, c'est White
12 Birch. Or la prévision que je fais pour deux mille
13 quatorze (2014), je tiens compte de White Birch ça
14 fait que je ne peux pas m'attendre à avoir ce même
15 écart-là à ce moment-là. Ça fait que je ne peux pas
16 dire tout simplement j'ai une tendance, là, qui va
17 se répéter à ce moment-là l'année subséquente. O.K.
18 Donc c'est vraiment dans l'analyse des éléments qui
19 expliquent les écarts qui me permet de faire la
20 prévision et non une projection.

21 Q. **[132]** Parfait. Vous avez évoqué le montant de
22 quarante millions (40 M) qui était contenu à votre
23 réponse, c'est à la page 6 de 6 du même document,
24 B-0146, vous indiquez,

25 De plus, l'évaluation de l'impact de

1 l'ajustement tarifaire s'effectue
2 désormais sur des factures normalisées
3 des conditions climatiques et non sur
4 des factures historiques réelles pour
5 l'ensemble de la clientèle du
6 Distributeur. Ces améliorations...

7 Et il y en avait d'autres que vous aviez mentionné
8 auparavant dans le paragraphe.

9 ... ont permis de baisser les revenus
10 additionnels requis du Distributeur
11 d'environ 40 M\$ en 2014.

12 Est-ce que vous pouvez nous indiquer si on peut
13 retracer ce quarante millions-là (40 M) dans le
14 dossier ou s'il est déjà intégré dans un montant
15 total? Est-ce qu'on peut l'identifier quelque part?

16 R. Non, en fait, parce que dans le revenu avant hausse
17 il est déjà intégré dans ce montant-là.

18 Essentiellement, c'est trente millions (30 M) dans
19 le domestique puis après dix millions (10 M) dans
20 les tarifs G, G9, M, à peu près, là.

21 Q. **[133]** Parfait.

22 R. C'est à peu près dans ces eaux-là.

23 Q. **[134]** Et est-ce qu'on doit comprendre, compte tenu
24 de l'explication que je viens de citer de votre
25 réponse, est-ce qu'on doit comprendre ou non que

1 Et un petit peu plus bas vous indiquez ce qui
2 suit :

3 De plus, les mesures d'économie
4 d'énergie réalisées ont permis de
5 réduire les besoins de puissance
6 d'environ neuf cent vingt mégawatts
7 (920 MW).

8 Je vous réfère maintenant à la pièce B-0012, HQD-1,
9 Document 4, à la page 9. C'est le tableau qui est à
10 la fin de cette pièce, qui porte sur les revenus
11 prévus en deux mille quatorze (2014) avant et après
12 la hausse tarifaire et provision réglementaire.

13 Alors dans ce tableau, on voit au niveau de
14 l'année deux mille quatorze (2014), sous le secteur
15 « Domestique », que pour le tarif DT, vous prévoyez
16 des abonnements en nombre de cent vingt-quatre
17 mille trois cent vingt-deux (124 322) abonnements.
18 Et des ventes de trois mille zéro trente et un
19 gigawattheures (3031 GWh), ou trois térawattheures
20 (3 TWh).

21 Est-ce que vous pouvez nous indiquer à
22 combien vous estimez l'impact de l'effacement à la
23 pointe en termes d'évaluation des besoins de
24 puissance que ce tarif ou ces abonnements-là et ces
25 volumes prévus-là pourraient contribuer?

1 M. STÉPHANE DUFRESNE :

2 R. Vous parlez pour le DT ou pour l'ensemble du PGEÉ?

3 Q. **[138]** DT. Vous pouvez prendre un engagement si vous
4 n'avez pas la réponse aujourd'hui.

5 M. HANI ZAYAT :

6 R. Non. Peut-être juste une question de... une réponse
7 de clarification, puis on verra après pour
8 l'engagement.

9 Q. **[139]** Oui.

10 R. Le neuf cent vingt mégawatts (920 MW) qui est
11 associé au PGEÉ, c'est la contribution, je veux
12 dire en puissance, du PGEÉ. Donc l'impact en
13 puissance de l'ensemble des programmes qui ont été
14 mis du PGEÉ, ça n'inclut pas le DT. Donc le DT est
15 un... l'impact en puissance du DT n'est pas inclus
16 dans ce neuf cent vingt mégawatts (920 MW).

17 Q. **[140]** Parfait. Mais au niveau du tarif DT, cela
18 dit...

19 R. Oui.

20 Q. **[141]** ... est-ce que ça a... est-ce que vous pouvez
21 évaluer quelle est sa contribution au niveau de
22 l'effacement des besoins en puissance?

23 R. Pour ça, c'était de l'ordre de sept cents mégawatts
24 (700 MW), de mémoire. Mais on peut revenir avec un
25 engagement si vous avez besoin d'un engagement.

1 Q. [142] S'il vous plaît, oui. Si vous pouvez prendre
2 l'engagement qui serait, je ne sais pas quel
3 numéro, Maître Fraser. Pardon? Engagement numéro
4 11. Alors ce serait : fournir l'impact de
5 l'effacement à la pointe des volumes prévus à la
6 pièce HQD-1, Document 4, page 9, au niveau du tarif
7 DT, qui indique des ventes prévues de trois mille
8 zéro trente et un gigawattheures (3031 GWh). Alors
9 quelle est la contribution estimée à l'effacement à
10 la pointe, en termes des besoins de puissance. Ça
11 va?

12 Me ÉRIC FRASER :

13 C'est clair. Engagement numéro 11.

14

15 E-11 (HQD) : Fournir l'impact de l'effacement à la
16 pointe des volumes prévus à la pièce
17 HQD-1, Document 4, page 9, au niveau
18 du tarif DT qui indique des ventes
19 prévues de 3031 GWh. Préciser quelle
20 est la contribution estimée à
21 l'effacement à la pointe, en termes
22 des besoins de puissance
23 (demandé par la Régie)

24

25

1 Me PIERRE R. FORTIN :

2 Q. **[143]** Maintenant, je voudrais avoir une... Alors je
3 voudrais avoir une clarification sur deux
4 affirmations qu'on trouve au dossier concernant le
5 programme OIEÉB, donc pour l'énergie dans le
6 bâtiment, l'efficacité énergétique dans le
7 bâtiment, à la pièce B-0088, HQD-15, Document 1,
8 aux pages 96 et 97. Et la Régie vous a déjà posé
9 des questions sur ce sujet, mais on veut avoir des
10 précisions supplémentaires, soit dit en passant.

11 Vous indiquiez, et je cite de la page... je
12 m'excuse... Vous indiquiez ce qui suit dans votre
13 réponse à la question 41 de la Régie, alors que
14 vous indiquiez que le programme OIEÉB a un rythme
15 de plus de soixante-quinze pour cent (75 %) par
16 rapport au rythme atteint par le prestataire
17 ÉnerCible. Vous expliquiez ce qui suit :

18 Grâce à une réallocation de ses
19 ressources internes affectées à ses
20 opérations, et du fait

21 Et j'insiste, là,

22 Et du fait qu'il anticipe moins de
23 projets à venir pour le programme
24 Bâtiments, le Distributeur dispose des
25 ressources nécessaires pour exploiter

1 le programme à l'interne.
2 De plus, les efforts de
3 commercialisation déployés ces
4 dernières années par ÉnerCible ont
5 permis de générer un nombre important
6 de projets, déjà inscrits au programme,
7 et dont la réalisation est prévue en
8 deux mille quatorze (2014) et deux
9 mille quinze (2015). Ces projets
10 s'ajouteront à ceux qui s'inscriront
11 d'ici la fin du programme.

12 La préoccupation de la Régie dans son
13 questionnement à l'époque était de savoir quel
14 était votre degré de confiance dans la capacité de
15 réaliser les cibles associées au PGEÉ en ce qui
16 avait trait au OIEÉB, compte tenu du fait que vous
17 aviez rapatrié à l'interne la gestion et
18 l'exploitation du programme qui était géré par
19 ÉnerCible auparavant.

20 (11 h 30)

21 Maintenant, à la pièce B-0128, HQD-15,
22 Document 1.2, pages 15 et 16. En réponse à
23 une demande de renseignements de la Régie à
24 ce sujet, plus précisément à la question 7,
25 vous indiquiez ce qui suit :

1 Pour les projets à recevoir après le
2 1er novembre 2013,
3 donc on est toujours dans le cas d'ÉnerCible en
4 particulier,
5 le Distributeur prévoit qu'ils seront
6 en plus grand nombre et que leurs
7 gains unitaires moyens, par rapport
8 aux projets soumis avant le 1er
9 novembre 2013, seront considérablement
10 réduits. En effet, puisqu'ils doivent
11 se réaliser en 2014, donc sur une
12 période de temps assez brève, ces
13 projets seront nécessairement de moins
14 grande envergure.

15 Et là, vous ajoutiez ce qui suit :

16 Compte tenu de tous ces éléments, le
17 Distributeur demeure confiant
18 d'atteindre les 171 GWh d'économies
19 d'énergie prévus au programme en 2014.

20 Il y a une apparence, je dirais contradiction, mais
21 je ne suis pas certain que c'est une contradiction
22 et c'est pour ça qu'on vous le faire préciser. Vous
23 semblez indiquer, auparavant vous anticipiez moins
24 de projets au niveau de l'OIEÉB. Maintenant quand
25 on regarde sur un plan global pour la fin de

1 l'année, vous anticipez plus de projets même si
2 c'est de moindre envergure et vous vous dites
3 confiants d'atteindre le cent soixante et onze
4 (171), mais en ce qui a trait au programme OIEÉB en
5 particulier, est-ce que vous maintenez le même
6 degré de confiance? Qu'est-ce qu'on doit lire de
7 ça?

8 M. STÉPHANE DUFRESNE :

9 R. Je suis d'accord avec vous. J'avais moi-même noté
10 qu'il y avait apparence de contradiction. Je vais
11 vous expliquer un peu le contexte de la réponse et
12 le contexte aussi de la question. La question que
13 vous... Je vais commencer par la HQD-15, Document
14 1.2 à la page 15 et je vais revenir après ça à
15 l'autre demande de renseignements. Donc, à la
16 question 7.1, vous demandiez un peu de distinguer
17 quels étaient les projets qu'on avait en place ou
18 reçus avant le premier (1er) novembre et quels
19 étaient les projets qui étaient au-delà du premier
20 (1er) novembre deux mille treize (2013) puis je
21 pense que la réponse c'est un peu ça qu'on
22 mentionnait c'est que, lorsqu'on fait notre
23 planification au mois d'avril, au mois de mai, on
24 ne fait pas cette distinction-là. On ne dit pas, on
25 ne sait pas, hein, on sait déjà qu'il y a beaucoup

1 de projets qui sont dans le circuit, dans le
2 système, parce que vous savez, ÉnerCible déjà, et
3 c'est ça l'avantage qu'on a, c'est qu'ils ont
4 traité un nombre important de projets et ça, ils
5 sont déjà dans nos systèmes, ils sont en
6 traitement, ils sont en évaluation.

7 Là, les données qu'on a présentées ici au
8 tableau B-1.1, c'est une extraction de système.
9 Évidemment cette extraction-là, nous ne l'avions
10 pas au mois d'avril. Donc c'est pour ça qu'au
11 début, lorsqu'on... ce qu'on est porté à faire,
12 c'est de prendre la page, notre tableau d'hypothèse
13 dans la pièce puis de dire, bon bien le total qu'on
14 a moins ça donne les projets à venir et c'est pour
15 ça qu'on ne l'a pas fait et ça laisse penser ça,
16 oui, je suis d'accord avec vous, mais c'est faux.
17 Est-ce qu'il va y avoir plus de projets qui vont
18 entrer dans les prochains mois d'ici la fin du
19 programme, ce qu'on continue de maintenir c'est que
20 compte tenu de un, le programme dans sa forme
21 actuelle tire quand même à sa fin, les plus gros,
22 le plus gros des programmes, puis on le voit
23 l'extraction de système on va l'appeler comme ça au
24 premier (1er) novembre, c'est des programmes, des
25 projets de quand même assez bonne envergure et ça,

1 ces projets-là sont, ils ont été soumis ça fait
2 quand même, ce n'est pas en deux mille treize
3 (2013).

4 C'est des projets qui sont soumis depuis
5 souvent deux mille onze (2011), deux mille douze
6 (2012), là. Je ne peux pas vous dire ça recule
7 jusqu'à quand, là, mais c'est des projets qui sont
8 de plus grande envergure. C'est sûr que si je
9 prends l'écart entre le tableau qu'on présente en
10 hypothèse, où on voit le total où il y a B, ça
11 c'est clair que ça démontre qu'il y a encore
12 beaucoup de projets à venir...

13 Q. [144] Oui.

14 R. ... mais je ne peux pas faire ce calcul-là si...

15 Q. [145] C'est ce qu'on déduisait.

16 R. ... Non, je comprends. C'est pour ça que je vous
17 dis, c'est qu'on a pas présenté l'autre tableau
18 parce qu'il n'était pas approprié. Là on a présenté
19 celui-là, mais lorsqu'on a fait la planification en
20 avril, ce n'était pas tout à fait ça qu'on avait.

21 Je continue de maintenir que l'introduction
22 d'ÉnerCible ou l'internalisation de ces activités
23 d'exploitation-là du programme bâtiments, c'était
24 clair que lorsqu'on a décidé de le faire, c'est une
25 décision d'affaires. Donc nous on avait, puis

1 évidemment on a la conviction, là, puis on ne l'a
2 pas fait pour rien, qu'on a l'expertise nécessaire
3 pour, un point de vue technique commercial, pour
4 suivre les projets qui nous sont soumis. Puis je le
5 maintiens encore.

6 L'essentiel des projets, notamment les gros
7 projets, nous ont déjà été soumis. Là, compte tenu
8 que le programme tire, c'est clair qu'il tire à sa,
9 fin, là, il reste quand même juste deux ans, les
10 projets qu'on... ce qu'on s'attend, là, nos
11 hypothèses c'est qu'il devrait y en avoir un peu
12 moins et les projets de grosse envergure ont déjà
13 été soumis. Donc, est-ce qu'il y a apparence de
14 contradiction? Oui, moi aussi quand je lis les deux
15 demandes de renseignements, je l'avais noté, là,
16 mais on continue de maintenir que nos cibles qu'on
17 a établies au mois d'avril, de cent soixante et
18 onze gigawattheures (171 GWh) pour deux mille
19 quatorze (2014), on est toujours confiants de les
20 atteindre.

21 Q. [146] Parfait. Maintenant, est-ce qu'on doit
22 comprendre que vous estimez avoir les moyens de
23 réaliser seul ces... l'ensemble de ces programmes-
24 là étant donné que vous avez rapatrié ÉnerCible?
25 Est-ce que vous avez les effectifs et vous prévoyez

1 avoir des effectifs suffisants...

2 R. Oui.

3 Q. [147] ... pour administrer l'ensemble des
4 programmes associés à cela...

5 R. Tout à fait.

6 Q. [148] ... seul et vous êtes confiants d'atteindre
7 la cible avec ça?

8 R. En fait l'exercice qu'il a fallu faire nous, c'est
9 aussi dans l'exercice de global de, je vous dirais
10 d'efficience, c'est clair qu'il a fallu ré-allouer
11 nos ressources et c'est dans le cadre, on parle du
12 programme d'efficacité énergétique, mais je vous
13 dirais à travers le Distributeur, là, c'est vrai
14 pour vrai, on parle ici du programme associé au
15 marché affaire, mais ce que je vous dis là, ce
16 n'est pas, c'est propre aux appros dans notre
17 division, dans notre direction, c'est propre à
18 l'ensemble du Distributeur et évidemment ici, pour
19 s'assurer qu'on pouvait internaliser ça, je prends
20 le mot internaliser, mais s'occuper de ça nous-
21 mêmes, là, parce qu'on le fait dans beaucoup de
22 programmes, dans ce cas-ci on ne le faisait pas,
23 bien c'est clair qu'on s'est posé la question et
24 oui, on a les ressources nécessaires, notamment
25 d'un point de vue technique, là, on a nos

1 ingénieurs qui sont assez compétents pour faire ça.
2 (11 h 37)

3 Évidemment, c'est très technique ce
4 programme-là. Ce n'est pas nous qui allons faire
5 ça, là, c'est clair, mais il y a du personnel
6 technique commercial qui est en mesure de le faire
7 et cette décision-là on l'a prise sur ça et aussi,
8 comme je l'ai mentionné un peu plus tôt en matinée,
9 il a fallu apporter des ajustements au niveau de la
10 simplification et le seuil de programme. Et c'est
11 pour ça que je vous dis, c'est que ce seuil-là
12 devait faire en sorte que, c'est pour ça qu'on
13 maintient que le nombre de programmes, excusez je
14 parle de programmes, de projets devrait tendre à
15 diminuer en termes de volume, mais c'est clair que
16 les commerces, comme le commercial institutionnel
17 ont accès à nos programmes réguliers. Mais là on
18 parle de petits projets, là. Vous savez, les petits
19 commerçants, là, on parle du... je l'ai mentionné
20 ce matin, j'ai des exemples concrets, ça peut être
21 la pizzeria, l'épicerie, là, c'est des petits
22 commerçants sur Ste-Catherine, donc ils ont accès à
23 nos programmes réguliers. Donc, nous c'est ce type
24 de... de volume-là qu'on voulait ne pas, nous, à
25 l'interne, traiter et qu'on a décidé plutôt de

1 dire, c'est accessible puis les programmes sont en
2 vigueur, ils vont demeurer. Et c'est pour ça
3 qu'avec ces hypothèses-là, on maintient que, oui,
4 on est mesure, avec la question de ressources de
5 faire cette exploitation-là et c'est clair qu'on va
6 le faire.

7 Q. [149] Parfait. Je vous remercie. Maintenant je n'ai
8 qu'une autre question et c'en est une de précision.
9 C'est à la pièce B-0036, HQD-9, document 1, à la
10 page 21, donc c'est dans votre présentation sur le
11 PGEÉ pour le budget deux mille quatorze (2014) et
12 concernant les réseaux autonomes, donc je suis à la
13 section 3.5. Au milieu de la page vous indiquez
14 que :

15 Le budget demandé pour les réseaux
16 autonomes en 2014 s'élève à un peu
17 plus de 1,3 M\$.

18 Un petit peu plus bas, au paragraphe suivant, à la
19 fin du paragraphe, vous indiquez que :

20 Le Distributeur étudie également la
21 possibilité de déployer l'éclairage
22 public à DEL.

23 D-E-L. Est-ce que ce programme-là ou cette
24 possibilité-là, de déployer l'éclairage public, est
25 incluse dans l'enveloppe d'un virgule trois million

1 (1,3 M) ou si ça serait en addition?

2 R. J'en ai parlé hier, donc je dirais, oui, d'une
3 certaine façon mais de façon très parcimonieuse.
4 Évidemment, si on fait un... j'en ai parlé, de
5 déploiement massif du DEL en Nunavik, c'est clair
6 qu'un point trois million (1,3 M) ce n'est pas
7 assez, ce n'est pas suffisant. Je l'ai mentionné,
8 ça va être le bon éclairage au bon endroit.
9 Potentiellement à l'extérieur, au Nunavik, les
10 températures, le DEL pourrait être plus approprié.
11 Mais, pour le moment, ce n'est pas ce qu'on
12 envisage, ce n'est pas un déploiement massif au
13 DEL. Et, je le maintiens, c'est qu'un point trois
14 million (1,3 M), on n'en aura jamais... le montant
15 ne serait pas suffisant.

16 Mais, par contre, ce que j'aimerais peut-
17 être vous mentionner c'est qu'au-delà, de ce
18 programme-là, oui, on a un point trois million
19 (1,3 M) de budget pour le réseau autonome, je vous
20 dirais que est-ce que c'est... est-ce que ça
21 reflète nos ambitions? Je vous dirais qu'on a plus
22 d'ambition qu'on a de budget. Puis je peux vous
23 confirmer que s'il y a des mesures, qu'il y a une
24 rentabilité puis que ça permet de réduire le
25 déficit, on ne se restreindra pas à un point trois

1 million.

2 Q. **[150]** Donc, ça serait la marge, si je comprends
3 bien, pour deux mille quatorze (2014)?

4 R. Ça pourrait être la marge, oui. S'il y a de... puis
5 s'il y a un gain pour le Distributeur puis la
6 clientèle, puis on en fera les suivis, le cas
7 échéant.

8 Q. **[151]** Parfait. Je vous remercie. Je n'ai pas
9 d'autres questions, Madame la Présidente.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Merci, Maître Fortin. Madame Pelletier.

12 INTERROGÉS PAR Mme LOUISE PELLETIER :

13 Q. **[152]** Une question de... Louise Pelletier pour la
14 Régie. Une question de clarification et m'assurer
15 que j'ai bien compris. Si j'ai mal compris, ça ne
16 m'étonnerait pas non plus. Et je reviens un peu sur
17 la ligne de questions du RNCREQ d'hier, eu égard à
18 l'intégration des éoliennes, où l'une de leurs
19 questions il était mentionné qu'il y a eu un vingt
20 et un millions (21 M) en pénalités qui a été
21 appliqué au coût d'appro. O.K.? Que ce... je n'ai
22 pas saisi si ce vingt et un millions (21 M) était
23 uniquement pour le début de l'année, des trois
24 premiers mois, ou c'était l'ensemble des projets?

25

1 M. STÉPHANE DUFRESNE :

2 R. C'est depuis le début. Donc, ce n'est pas pour...
3 le vingt et un millions (21 M) ce n'est pas
4 spécifiquement pour deux mille quatorze (2014),
5 c'est depuis le début, là, depuis l'application des
6 pénalités. Je vous dirais que le vingt et un
7 millions (21 M), évidemment, il est surtout composé
8 de retards. Comme on le sait, il y a eu des retards
9 dans les mises en service depuis le début, ce n'est
10 jamais à la date précise. Et, le vingt et un
11 millions (21 M), je vous dirais, essentiellement,
12 c'est les pénalités associées aux retards de
13 livraison, la date garantie de livraison. Il y a
14 une date au contrat, le parc peut arriver en
15 retard, donc il y a des pénalités qui s'appliquent.
16 Donc, le vingt et un millions (21 M) c'est
17 essentiellement composé de ce type de pénalité là,
18 évidemment c'est depuis deux mille huit (2008), là,
19 huit, neuf, dix (10), onze (11), douze (12), c'est
20 le cumulé.

21 Q. **[153]** Donc, la pénalité n'est pas comme telle
22 reliée au FU ou au fait qu'il soit en deçà de
23 trente-cinq pour cent (35 %) au niveau de la
24 livraison?

25 R. Monsieur Zayat l'a mentionné hier, il y avait... on

1 a un cas où il y a eu une révision des... Il y a
2 trois types de pénalités. Il y a... la première,
3 dans l'ordre, c'est la pénalité qui s'applique aux
4 retards de livraison. Donc, il y a une date de
5 début de livraison et le promoteur, j'en ai parlé,
6 s'il ne la respecte pas, il a une pénalité. Puis je
7 vous dirais qu'essentiellement, depuis deux mille
8 neuf (2009), c'est ce type de pénalité là qu'on
9 retrouve dans nos coûts d'approvisionnement. Donc,
10 notre vingt et un millions (21 M) c'est une part
11 importante.

12 L'autre pénalité c'est une fois que le parc
13 est en service, comme monsieur Zayat le
14 mentionnait, il y a une période de trois mois...
15 « trois mois », trois années. C'est une moyenne
16 mobile de trois ans, la formule de prix, je ne l'ai
17 pas devant moi. Et le fournisseur a l'opportunité,
18 en cours de route, ou je ne me souviens pas
19 exactement, là, ou la fin de la période de trois
20 ans, de réviser sa quantité contractuelle. Et ça,
21 s'il le fait, il y a aussi une pénalité. Puis,
22 évidemment, s'il ne le fait pas puis il ne respecte
23 pas son obligation de quatre-vingt-quinze pour cent
24 (95 %) de la moyenne mobile trois ans, il y a une
25 pénalité qui s'applique. Donc, il y a un cas

1 répertorié de ce type de pénalité là où, de
2 mémoire, la moyenne trois ans ne respectait pas le
3 quatre-vingt-quinze pour cent (95 %) de l'énergie
4 contractuelle, mais c'est assez marginal,
5 l'essentiel, le 21, je vous dirais, ça frôle
6 pratiquement le vingt millions (20 M), c'est des
7 pénalités pour les retards de livraison.

8 (11 h 43)

9 Q. **[154]** Et dans votre réponse, vous aviez indiqué que
10 ces pénalités étaient en réduction des coûts
11 d'appro, ce qui a été fait et inclus déjà. Si ce
12 n'est pas dans la preuve actuelle, c'est dans une
13 précédente, j'imagine?

14 R. Tout à fait, oui, depuis... L'année passée,
15 d'ailleurs, j'avais eu cette question-là, je pense,
16 de maître Gariépy notamment, et j'avais encore là
17 fait la... ciblé dans le tableau où on y voyait les
18 montants négatifs, là. Puis parfois, lorsqu'on ne
19 voit pas de montant négatif, c'est parce qu'on n'a
20 rien qu'à regarder de l'ordre du mégawattheure, qui
21 est très, très bas.

22 C'est parce que dans les millions, il y a une
23 réduction souvent de l'ordre de trois millions
24 (3 M), qui est la pénalité maximale, là, pour...
25 C'est dans le contrat, il y a des modalités de...

1 La modalité de pénalité est inscrite dans les
2 contrats.

3 Q. [155] Parfait, je vous remercie.

4 M. HANI ZAYAT :

5 R. Ce sont des pénalités évidemment qui s'appliquent
6 une seule fois. Donc, ce n'est pas... ce ne sont
7 pas des pénalités récurrentes, hein, ça s'applique
8 une fois quand le projet est mis en service. Aussi,
9 c'est l'énergie contractuelle. Là aussi, c'est une
10 fois, puis le contrat est révisé.

11 Q. [156] Je vous remercie, pas d'autres questions.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Merci, Madame Pelletier. Je vais peut-être avoir
14 deux, trois questions.

15 Q. [157] J'aimerais revenir sur la prévision des
16 ventes. Vous avez précisé, Monsieur Côté, qu'une
17 des explications des écarts entre ce qui avait été
18 prévu et l'année dernière en termes de ventes
19 excluant des contrats spéciaux, là, et ce qui va
20 possiblement se traduire d'ici la fin deux mille
21 treize (2013), c'est White Birch.

22 L'année dernière, vous nous aviez expliqué
23 que, bon, il y avait une... pour expliquer les
24 écarts entre deux mille onze (2011) et deux mille
25 douze (2012), il y avait une décroissance, là, de

1 deux gigawattheures (2 GWh) environ au tarif L qui
2 était causée par la fermeture, mais en décembre
3 deux mille onze (2011), de l'usine Stadacona - là,
4 je lis, hein, parce que je ne me rappelle pas de ça
5 par coeur - de White Birch. Est-ce que là, on parle
6 d'une nouvelle usine...

7 M. MARCEL CÔTÉ :

8 R. C'est la même usine.

9 Q. **[158]** Est-ce que c'est une...

10 R. C'est la même usine.

11 Q. **[159]** C'est la même usine?

12 R. C'est la même usine, oui...

13 Q. **[160]** O.K.

14 R. White Birch, Stadacona.

15 Q. **[161]** O.K. Donc, l'année dernière...

16 R. Dans un premier temps, elle fonctionnait, là, puis
17 lorsqu'elle ferme, évidemment, là, c'est une
18 situation de perte de ventes à ce moment-là. Puis
19 lorsqu'on fait la prévision, qu'on dit on pense que
20 normalement, elle est fermée, elle a fait faillite,
21 en fait, dans cet exemple-là, bien, on fait la
22 prévision en assumant qu'elle s'est fermée.

23 Évidemment, quand qu'il y a le rapport, c'est la
24 situation inverse qui s'est produite dans ce cas-
25 là.

1 Q. **[162]** O.K.

2 R. Ce qu'on fait maintenant, c'est qu'on essaie... on
3 y va beaucoup plus en termes d'évaluation du risque
4 et de la situation.

5 Puis quand je regarde la situation
6 industrielle ici au Québec présentement, au moment
7 où on se parle, l'usine qui va partir est beaucoup
8 plus faible que l'usine qui pourrait fermer
9 actuellement, O.K. Ça fait que c'est un élément
10 qu'on tient compte également dans la prévision.

11 Q. **[163]** D'accord. Comme je l'avais mentionné en début
12 d'audience, je pense c'était pour le panel 1,
13 l'année dernière, vous aviez précisé que vous étiez
14 disponibles, le cas échéant, à tenir une séance
15 d'information pour expliquer, là, en fait, les
16 modifications ou, à tout le moins, les différentes
17 caractéristiques de votre méthodologie, là, en ce
18 qui a trait au modèle de normalisation de la
19 température. Est-ce que c'est toujours quelque
20 chose qui pourrait être envisageable pour deux
21 mille quatorze (2014)?

22 R. Ah, absolument, absolument parce que ça va aussi
23 amener beaucoup plus de connaissances de la part
24 des gens sur comment c'est fait. Ce n'est pas juste
25 une tendance ou... Et expliquer effectivement tous

1 les éléments qu'il y aurait dans la prévision. Et
2 l'année passée, on avait fait l'offre et j'ai vu
3 que dans la décision, on n'avait pas eu, de toute
4 façon, de décision dans ce sens-là. Mais je vous
5 avouerai que l'année... cette année, en matière de
6 prévision et de tarification, c'est relativement
7 chargé.

8 Comme vous savez, on a fait également des
9 exploitations agricoles, ça a été plutôt difficile.
10 Il y avait même une autre rencontre de prévue
11 également qu'on n'a pas pu tenir en ce qui concerne
12 l'électricité patrimoniale. Mais, moi, ce que je
13 vois, c'est que... ce qu'on pourrait faire
14 facilement, c'est lorsqu'on dépose le dossier, la
15 décision procédurale, avant une période de
16 questions, on pourrait faire une présentation. Donc
17 montrer en général tous les éléments qu'on a là-
18 dedans, ça inclut, évidemment, parce que comme je
19 vous ai mentionné, la variable la plus importante
20 c'est l'aléa climatique puis il y a encore des
21 questions là-dessus, compréhension, comment ça se
22 fait puis j'ai vu ça au cours des journées qui
23 viennent de passer, ça fait qu'on aura également
24 cette information-là parce qu'il fait partie des
25 modèles comme tels.

1 Q. **[164]** Oui.

2 R. Ça fait que ça pourrait au moins amener un niveau
3 un petit peu plus, comme aux Canadiens, ils parlent
4 du deuxième étage, mais...

5 Q. **[165]** C'est beau. Donc, c'est une séance qui
6 pourrait porter de façon plus générale sur les
7 méthodes de prévision des ventes à ce moment-là,
8 incluant les aléas climatiques?

9 R. En fait, on pourrait tout simplement expliquer la
10 prévision qu'on va faire pour deux mille quinze
11 (2015) à même tous les outils qu'on a.

12 Q. **[166]** Excellent. J'ai une dernière question. Celle-
13 là s'adresse peut-être davantage à... en fait, oui,
14 mais je vais vous la poser tout de suite. Dans le
15 fond c'est une question pour le panel 4 mais c'est
16 une question plutôt à maître Fraser. Puis c'est en
17 vue de vous préparer, le cas échéant, pour votre
18 plaidoirie. Et, en fait... Ah! je vais attendre, je
19 vais attendre à la fin du panel 4 parce que ça
20 porte sur l'article 18.1, je suis en avance sur mes
21 choses. Donc, cela va terminer nos questions pour
22 le panel 3. Maître Fraser, est-ce que vous avez un
23 réinterrogatoire?

24 RÉINTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER :

25 Oui, je vais avoir un court réinterrogatoire.

1 Q. [167] Je voudrais revenir sur les questions de
2 maître Fortin et je crois que Madame la Présidente
3 vous avez également posé des questions. Monsieur
4 Zayat, on vous a posé des questions sur le bilan en
5 énergie, on a fait référence à la pièce B-0076,
6 donc le complément de preuve en matière
7 d'approvisionnement, HQD-1, Document 4.2. On vous a
8 posé des questions, bien c'était surtout à monsieur
9 Dufresne qu'on posait des questions. On vous posait
10 des questions sur le signal que vous envoyaient les
11 approvisionnements... en fait, les prévisions
12 d'achats court terme et long terme qu'on voit
13 apparaître à compter de deux mille vingt-quatre
14 (2024) et ces questions-là vous étaient adressées
15 dans un contexte de prévision de la demande,
16 excusez, dans un contexte de signal de prix pour
17 les coûts évités. Moi, je vous poserais la même
18 question dans un contexte de convention d'énergie
19 différée et il y a certains intervenants qui ont
20 référé à ça. Donc, est-ce que ce signal-là qu'on
21 voit apparaître d'achats de court terme et d'achats
22 de long terme ne vous inciterait pas aussi à
23 différer dès cette année pour y répondre?

24 M. HANI ZAYAT :

25 R. La réponse est non. Évidemment c'est des besoins

1 d'hiver et les conventions ne permettent pas, dans
2 le fond, de venir combler des achats à ces niveaux-
3 là. S'il y avait possibilité de tirer sur les
4 conventions d'énergie différée, c'est pour un
5 maximum de quatre cents (400) mégawatts pendant les
6 mois d'hiver, c'est la seule partie qui est
7 possible et disponible pour le Distributeur.

8 Q. [168] C'est parfait, je vous remercie Monsieur
9 Zayat. Je n'ai pas d'autres questions Madame la
10 Présidente.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Merci Maître Fraser, c'est une très bonne question.
13 Donc, cela va terminer la présentation des membres
14 du panel numéro 3. On vous remercie pour votre
15 patience et votre témoignage. Je crois que Monsieur
16 Côté vous demeurez avec nous, alors Monsieur
17 Dufresne, Monsieur Hébert aussi. Monsieur Dufresne,
18 Monsieur Zayat, je vous libère. Donc, on se revoit
19 à treize heures (13 h 00) pour la poursuite de
20 cette audience avec la présentation des membres du
21 panel numéro 4.

22 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

23

24 REPRISE DE L'AUDIENCE

25 (13 h 02)

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Nous allons donc poursuivre. Est-ce qu'il vous
3 manque des gens, Maître Fraser?

4 Me ÉRIC FRASER :

5 En attendant que le dernier témoin... Avant que le
6 prochain témoin prenne place, j'ai la réponse à
7 l'engagement numéro 11, qui était une question de
8 maître Fortin, essentiellement sur la contribution
9 du tarif DT à la pointe. Et la réponse, c'est six
10 cent quarante mégawatts (640 MW). Et on peut
11 retrouver la réponse dans son contexte, notamment
12 dans le Plan d'approvisionnement qui vient d'être
13 déposé, donc le dossier R-3864-2013. Et on retrouve
14 cette information-là plus précisément à la pièce
15 B-005 qui est HQD-1, Document 1 au tableau 3.1 à la
16 page 20.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Merci. C'est noté.

19 Me ÉRIC FRASER :

20 Alors, nous en sommes au panel 2 (sic).

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Peut-être juste, Maître Neuman, vous avez un
23 commentaire à...

24 Me DOMINIQUE NEUMAN :

25 Oui. Bonjour, Madame la Présidente, mesdames les

1 régisseuses. Dominique Neuman pour SÉ/AQLPA.
2 Simplement une question d'intendance puisque, comme
3 je l'avais indiqué dans la lettre de planification,
4 je dois quitter vers deux heures (2 h) à peu près.
5 Et j'aurais des questions au panel 4. J'arrive dans
6 un certain ordre, mais je sais que beaucoup de gens
7 veulent passer aujourd'hui, puis il y aura quelques
8 interversions par différents intervenants qui vont
9 vouloir passer aujourd'hui. Je veux être sûr que
10 lorsque je reviendrais demain à neuf heures (9 h)
11 que le panel 4 ne sera pas déjà parti.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 C'est certain qu'ils ne seront pas libérés.

14 Me DOMINIQUE NEUMAN :

15 D'accord.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Je vous l'assure. On doit terminer les audiences à
18 quinze heures (15 h) aujourd'hui. D'ailleurs, peut-
19 être à cet égard-là, donc il va y avoir à quinze
20 heures trente (15 h 30) une rencontre préparatoire
21 dans un autre dossier. Donc, on doit
22 obligatoirement terminer à quinze heures (15 h). Et
23 je vous inviterais peut-être, avant de quitter, de
24 bien ranger vos choses pour laisser la salle libre
25 pour cette rencontre préparatoire. Donc, Maître

1 Neuman, est-ce que vous êtes là demain finalement?

2 Me DOMINIQUE NEUMAN :

3 Oui.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Oui. O.K. C'est beau. Pas besoin de vous lever.

6 Donc Maître Fraser, allez-y!

7

8 **PREUVE HQD - TARIFS, CONDITIONS DE SERVICE ET**

9 **RÉPARTITION DU COÛT DE SERVICE (panel 4)**

10

11 Me ÉRIC FRASER :

12 Il y a seulement un témoin qui s'ajoute, en fait un
13 nouveau témoin. Donc, comme vous le savez, il y a
14 monsieur Marcel Côté, complètement à ma droite, qui
15 est accompagné par monsieur Rémi Dubois; le nouveau
16 témoin, c'est monsieur Claude Pedneault qui est
17 chef Réglementation et conditions de service
18 Direction des affaires réglementaires; François
19 Hébert est toujours avec nous. Il va être libéré à
20 la fin du processus. À moins que vous ayez encore
21 des questions pour lui. C'est possible. Madame la
22 Greffière, on peut procéder à l'assermentation des
23 témoins.

24

25 L'an deux mille treize (2013), ce onzième (11e)

1 jour du mois de décembre, ONT COMPARU :

2

3 **CLAUDE PEDNEAULT**, chef Réglementation et conditions
4 de service, ayant une place d'affaires au Complexe
5 Desjardins, tour de l'Est, 25e étage, Montréal
6 (Québec);

7

8 **MARCEL CÔTÉ** (sous la même affirmation solennelle);

9

10 **RÉMI DUBOIS** (sous la même affirmation solennelle);

11

12 **FRANÇOIS G. HÉBERT** (sous la même affirmation
13 solennelle);

14

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

17

18 INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER :

19 Merci, Madame la Greffière.

20 Q. [169] Alors, on procède à l'adoption de la preuve.

21 Je vais faire ça selon un nouveau style, parce que,
22 habituellement, j'ai un document qui me précise
23 exactement les preuves que je fais adopter par mes
24 clients. Je ne l'ai pas. Donc, je vais y aller plus
25 général sur les domaines, question d'éviter

1 d'induire en erreur. Alors, Monsieur Côté, je fais
2 référence à la preuve sur les tarifs, donc la
3 stratégie tarifaire, l'ensemble de la tarification
4 ainsi que sur les réponses que vous avez données à
5 ces documents. Donc, je comprends que vous avez
6 participé à la préparation de ces documents?

7 M. MARCEL CÔTÉ :

8 R. Oui.

9 Q. **[170]** Et que vous les adoptez pour valoir comme
10 votre preuve écrite en l'instance?

11 R. Oui.

12 Q. **[171]** Je vous remercie. Monsieur Dubois, je n'ai
13 pas de preuve à vous faire adopter. Ça a été fait à
14 l'occasion du panel 2 en ce qui concerne les tarifs
15 liés à l'alimentation, aux frais d'alimentation.
16 Monsieur Pedneault, en ce qui vous concerne, je
17 vous fais adopter la preuve plus particulièrement
18 sur toutes les questions relatives aux conditions
19 de service dans la même famille que la preuve des
20 tarifs, et je fais également adopter les réponses
21 que vous avez données aux questions qui portaient
22 sur les condition de service. Je comprends que vous
23 avez participé à la préparation de ces documents?

24 M. CLAUDE PEDNEAULT :

25 R. Oui.

1 Q. [172] Et que vous adoptez le tout pour valoir comme
2 votre preuve écrite en l'instance?

3 R. Oui.

4 Q. [173] Je vous remercie. Monsieur Hébert, vous avez
5 un commentaire?

6 Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

7 R. Il manquait peut-être une pièce à maître Fraser sur
8 la répartition des coûts que mon collègue pourrait
9 également adopter.

10 Q. [174] Ah! Effectivement.

11 M. CLAUDE PEDNEAULT :

12 R. Oui, également.

13 Q. [175] Oui, vous répondez oui aux deux questions que
14 je ne vous ai pas posées encore. Alors, oui,
15 effectivement, Monsieur Côté, vous avez participé
16 en fait à la préparation de l'allocation des coûts
17 sur votre responsabilité, et je comprends que vous
18 avez participé à la préparation de l'ensemble des
19 documents sur ce sujet?

20 M. MARCEL CÔTÉ :

21 R. Oui.

22 Q. [176] Je vous remercie. On va commencer. Madame la
23 Présidente, j'aurai une courte question pour
24 introduire une présentation de monsieur Côté.
25 Alors, Monsieur Côté, vous avez pris connaissance

1 de la preuve et vous avez également participé à une
2 bonne partie des audiences. Avez-vous des
3 commentaires sur notamment la preuve et les
4 questions qui ont été soulevées dans le cadre de la
5 semaine?

6 (13 h 08)

7 R. Oui, effectivement, j'aimerais revenir sur certains
8 éléments, d'autant plus que le dossier tarifaire
9 est particulièrement chargé cette année en matière
10 de tarification puis surtout que, également, ça va
11 au-delà de juste l'indexation des prix de
12 l'électricité patrimoniale comme telle.

13 J'aimerais commencer d'abord par vous
14 rappeler le contexte des modifications de la Loi
15 sur la Régie de l'énergie suite à la volonté
16 gouvernementale d'indexer le prix de l'électricité
17 patrimoniale. À cet égard, la Régie avait
18 d'ailleurs demandé au Distributeur de tenir une
19 séance de travail avec les intervenants avant
20 l'élaboration du dossier tarifaire deux mille
21 quatorze - deux mille quinze (2014-2015). On se
22 rappellera qu'à l'origine de cette demande la Loi
23 sur la Régie prévoyait une hausse de un cent (1 ¢)
24 le kilowattheure sur une période de cinq ans du
25 prix de l'électricité patrimoniale.

1 En tenant compte de l'ajustement tarifaire
2 nécessaire pour les autres composantes, l'impact
3 aurait été significatif en termes d'amplitude et de
4 disparité sur les factures de la clientèle, ce qui
5 nous aurait par conséquent amenés à repenser la
6 stratégie tarifaire donc c'était à ce moment-là une
7 évidence. Ce n'est qu'avec l'adoption tardive du
8 projet de loi numéro 25 par l'Assemblée nationale à
9 la mi-juin deux mille treize (2013) que le prix de
10 l'électricité patrimoniale est ajusté à l'inflation
11 à compter de deux mille quatorze (2014). Cette
12 hausse a un impact de plus de... en fait pas de
13 plus, c'est près de cinq fois moins élevé sur les
14 tarifs, que la proposition originale, ce qui fait
15 en sorte que l'ajustement tarifaire du présent
16 dossier est essentiellement comparable à celui de
17 deux mille six (2006) qui avait été de cinq point
18 trois pour cent (5,3 %) à l'époque. Je vous
19 rappelle également que la stratégie tarifaire à ce
20 moment-là était également comparable à celle du
21 présent dossier au niveau des tarifs domestiques et
22 qu'elle avait été appliquée intégralement comme
23 telle.

24 Donc, bien que cette rencontre
25 d'information n'a pas pu avoir lieu, les

1 propositions et les arguments des intervenants sont
2 au dossier. Dans ce contexte, le Distributeur
3 propose de maintenir la stratégie tarifaire pour
4 les tarifs de base qui visent à tendre vers un
5 signal de prix sur les coûts évités de long terme.
6 Les intervenants représentant la clientèle
7 résidentielle se rallient à la proposition du
8 Distributeur sauf pour UC, comme vous avez vu dans
9 leur preuve, qui propose une stratégie dont les
10 impacts sont plus importants pour les ménages à
11 faible revenu.

12 Autre élément au coeur du dossier cette
13 année, au-delà de l'offre tarifaire qui est
14 équilibrée, équitable et durable du Distributeur,
15 est la stratégie tarifaire pour la clientèle autre
16 que domestique, et cette stratégie-là s'inscrit
17 dans un contexte énergétique de surplus de faible
18 prix du gaz naturel et un contexte économique
19 difficile pour la clientèle manufacturière. C'est
20 pourquoi la proposition du Distributeur est axé
21 vers une offre tarifaire qui contribue davantage au
22 soutien de l'économie québécoise.

23 À cette fin, cinq mesures sont incluses à
24 l'offre tarifaire cette année. La sixième est à
25 venir, comme on en a parlé. Premièrement, le tarif

1 industriel privilégié de grandes entreprises;
2 deuxièmement, un rééquilibrage des tarifs généraux
3 à l'avantage du tarif M; troisièmement, le maintien
4 de la dégressivité des prix de l'énergie au tarif
5 M; quatrièmement, l'extension de l'option
6 électricité additionnelle à la clientèle moyenne
7 puissance; cinquièmement, des mesures visant les
8 exploitations agricoles; et finalement, le sixième,
9 étant le tarif de développement économique à venir.

10 J'aurais quelques commentaires à faire sur
11 ces mesures si vous voulez bien. La première
12 mesure : en vertu de la Loi sur la Régie de
13 l'énergie, l'indexation du prix de l'électricité
14 patrimoniale pour tous les tarifs à l'exception du
15 tarif L et des contrats spéciaux se traduit en une
16 hausse différenciée entre le tarif L et les autres
17 tarifs. Dans les faits, le tarif L est dorénavant
18 réservé à la clientèle industrielle et bénéficie
19 d'une hausse de point huit pour cent (0,8 %)
20 inférieure aux autres tarifs. Par conséquent, le
21 tarif LG est introduit pour la clientèle non
22 industrielle de grande puissance. Aucun autre tarif
23 n'est justifié dans ce contexte, notamment pour les
24 municipalités, comme le propose UMQ. Pour le
25 Distributeur, l'identification des clients actuels

1 admissibles au tarif L industriel ne pose aucun
2 problème. La notion d'activité industrielle est
3 claire pour le Distributeur et pour l'ensemble des
4 instances gouvernementales. Les cas soulevés
5 notamment par l'UMQ, à savoir les stations de
6 traitement des eaux qui est en réalité un service
7 public, ou la STCUM qui est dans le secteur de
8 transport, ne correspondent pas à la définition
9 d'une activité industrielle. Au tarif LG, le
10 Distributeur retient le mécanisme automatique de
11 fixation de la puissance à facturer minimale au
12 tarif LG mieux adapté pour une clientèle non
13 industrielle. Ce mécanisme est utilisé pour tous
14 les tarifs du Distributeur à l'exception du tarif
15 L, bien entendu. Les deux grands avantages de ce
16 mécanisme sont de simplifier la facturation à la
17 puissance pour cette clientèle et de permettre la
18 récupération auprès de tous les clients des coûts
19 de puissance que chacun engendre sur le réseau du
20 Distributeur, évitant que les autres clients soient
21 tenus d'en assumer les coûts.

22 La très grande majorité des clients au
23 tarif LG ne subiront pas d'impact tarifaire avec
24 l'introduction du mécanisme automatique. Seuls deux
25 réseaux municipaux qui ont plus d'un poste

1 d'alimentation subiront un impact plus important.
2 Pour leur permettre d'étaler l'impact tarifaire et
3 adapter progressivement leur gestion, le
4 Distributeur propose d'introduire un mécanisme
5 automatique de façon graduelle sur trois ans. Cette
6 mesure permettra de limiter l'impact tarifaire pour
7 ces deux municipalités à moins de trois pour cent
8 (3 %) par année pour ces clients, ce que le
9 Distributeur juge raisonnable.

10 Deuxième mesure, aux tarifs généraux, le
11 Distributeur propose d'amorcer cette année un
12 rééquilibrage en appliquant une hausse moindre au
13 tarif M, le plus près possible de celle du tarif L
14 et en récupérer l'écart de revenus auprès des
15 autres tarifs généraux, soit les tarifs G et LG.
16 Cette proposition en faveur de la clientèle au M
17 repose sur des considérations économiques
18 énergétiques et tarifaires qu'on a étayées dans
19 notre dossier, dans notre preuve. Bien que la
20 clientèle industrielle de grande puissance
21 bénéficie toujours du tarif L qui se situe dans le
22 peloton de tête en Amérique du Nord, il n'en va pas
23 de même pour la clientèle industrielle de moyenne
24 puissance. Pour les fins de l'année tarifaire deux
25 mille quatorze - deux mille quinze (2014-2015),

1 leur équilibrage se limitera à une hausse
2 additionnelle maximale de un pour cent (1 %) aux
3 autres tarifs généraux G et LG.

4 J'aimerais souligner que l'impact de cette
5 stratégie, pour les clients aux tarifs généraux,
6 est comparable à l'impact tarifaire pour la
7 clientèle domestique tant en termes de disparité
8 que d'amplitude. Pour les années suivantes, les
9 ajustements associés au rééquilibrage seront
10 évalués au fur et à mesure de l'évolution du
11 contexte économique énergétique et tarifaire.

12 Troisième mesure, il est également proposé
13 en complément de la mesure précédente, de maintenir
14 la dégressivité actuelle des prix de l'énergie au
15 tarif M en appliquant une hausse uniforme des prix
16 de l'énergie à ce tarif. En effet, la détérioration
17 de la relation entre les structures du tarif M et L
18 découlant de la stratégie d'élimination de la
19 dégressivité et des prix de l'énergie, est appelée
20 à s'aggraver avec la hausse plus rapide du tarif M
21 par rapport au tarif L consécutive à l'indexation
22 du prix de l'électricité patrimoniale au tarif M.
23 Dans ce contexte, la poursuite de cette stratégie
24 n'est plus justifiée. Elle entraînerait un
25 déplacement accéléré du seuil du passage à la

1 baisse entre le tarif M et le tarif L, ce qui se
2 traduit quand même par un coût unitaire dégressif
3 même si on pense que c'est l'inverse qu'on voulait
4 faire qui ne favorise pas les économies d'énergie
5 et un signal en puissance inexistant, qui
6 n'encourage pas les clients à gérer les appels de
7 puissance ni leur facteur de puissance.

8 (13 h 18)

9 Quatrième mesure, la proposition d'étendre
10 l'option d'électricité additionnelle à la clientèle
11 de moyenne puissance s'inscrit dans la même veine.
12 Elle offrira aux clients de mille kilowatts
13 (1 000 KW) et plus la possibilité de consommer en
14 dehors des périodes de pointe une quantité
15 d'électricité qu'ils n'auraient pas consommée
16 autrement à un prix représentant le coût des
17 approvisionnements à la marge du Distributeur.

18 Cinquième mesure, pour les exploitations
19 agricoles, la Régie a traité en priorité et a
20 approuvé l'introduction de deux nouvelles options
21 tarifaires à compter du trente et un (31) octobre
22 deux mille treize (2013). Je vous informe que la
23 clientèle est déjà en mouvance suite à votre
24 décision favorable.

25 Sixième et dernière mesure, le Distributeur

1 entend soumettre prochainement à la Régie une
2 demande visant l'introduction d'un tarif de
3 développement économique applicable à de nouvelles
4 charges dont l'objectif est d'accroître les ventes
5 et de valoriser les surplus. Cette proposition
6 s'inscrit dans le cadre de la politique économique
7 du gouvernement du Québec présentée en octobre
8 dernier qui annonçait une offre tarifaire
9 exploitant les surplus en électricité afin
10 d'attirer des investissements et de créer des
11 emplois.

12 Q. [177] Je vous remercie, Monsieur Côté. Avez-vous
13 des commentaires sur la stratégie tarifaire
14 applicable aux nord du cinquante-troisième
15 parallèle?

16 R. Oui, j'aurais quelques petits éléments à ajouter
17 ici. La stratégie tarifaire proposée pour la
18 clientèle au nord du cinquante-troisième, il faut
19 d'abord convenir que la stratégie tarifaire
20 actuelle fait le travail dans le sens où elle
21 permet de dissuader la clientèle de consommer
22 l'électricité pour leurs besoins de chauffe.

23 En effet, l'utilisation du mazout pour le
24 chauffage et de l'eau et des locaux est généralisée
25 et il y a peu de consommation en deuxième tranche

1 pour cette clientèle sauf pour certains clients. Le
2 Distributeur tient à rappeler que la stratégie
3 tarifaire au nord est équivalente à celle appliquée
4 au sud, même structure tarifaire, même seuil de
5 trente kilowattheures (30 KWh) pour la première
6 tranche, même prix de... et une évolution du prix
7 de la deuxième tranche en fonction des coûts évités
8 de long terme pour valoriser la substitution, dans
9 leur cas, vers le mazout à un prix équivalent. Le
10 Distributeur entend préserver cette équité avec le
11 reste de la clientèle.

12 Dans les recommandations qu'on avait, on
13 avait notamment de sensibiliser cette clientèle-là.
14 Or, on a déjà amorcé ces discussions de
15 sensibilisation avec les organismes au nord pour
16 identifier les pistes les plus susceptibles
17 d'atteindre les objectifs visés.

18 Dans le cadre de ces discussions, les
19 organismes ont mentionné qu'ils aimeraient disposer
20 d'un peu plus de temps avant l'amorce de la hausse
21 proposée du prix de la deuxième tranche pour mettre
22 en place des mesures d'efficacité énergétique
23 pouvant permettre aux consommateurs qui consomment
24 en deuxième tranche du tarif d'ajuster leur
25 consommation et réduire les impacts sur leur

1 facture. Le Distributeur serait enclin à accepter
2 cette demande et propose à cette fin de commencer à
3 accentuer le signal de prix au rythme de huit pour
4 cent (8 %) par année à compter du premier (1er)
5 avril deux mille quinze (2015) seulement.

6 Finalement, on en a parlé un petit peu dans
7 le panel 3, quant à l'introduction d'un tarif pour
8 les luminaires DEL au service complet d'éclairage
9 public, le Distributeur souhaite procéder en
10 premier lieu au remplacement de quelque mille
11 quatre cents (1 400) luminaires, c'est-à-dire une
12 haute pression du service complet d'éclairage au
13 Nunavik par des lumières DEL au cours des
14 prochaines années. Voilà, ça complète mes
15 commentaires.

16 Q. [178] Je vous remercie, Monsieur Côté. Alors,
17 Madame la présidente, les témoins du panel 4 sont
18 disponibles pour être contre-interrogés.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Merci. Merci, Maître Fraser. Alors, nous allons
21 donc débiter le contre-interrogatoire avec maître
22 Sicard. J'espère que vous êtes en forme, mais vous
23 avez moins de questions pour ce panel.

24 (13 h 22)

25

1 CONTRE-INTERROGÉS PAR HÉLÈNE SICARD :

2 Q. [179] Hélène Sicard, pour l'Union des
3 consommateurs. Rebonjour, Madame la Présidente et
4 Mesdames les Régisseurs. Et bonjour Messieurs.
5 Rebonjour à ceux qui étaient là tout à l'heure.

6 Je vous amène à la pièce HQD-12, Document
7 2, page 16 que vous connaissez. C'est votre
8 proposition à l'article 18.1 des Conditions de
9 service. Vous proposez d'ajouter un paragraphe qui
10 se lit :

11 Hydro-Québec doit également pouvoir
12 installer les mêmes équipements après
13 la mise sous tension initiale de
14 l'installation électrique, à des
15 endroits faciles d'accès, sécuritaires
16 et convenus avec le client ou le
17 propriétaire de l'installation
18 électrique, selon le cas. Toutefois,
19 aucune entente n'est requise pour
20 l'ajout ou le remplacement
21 d'équipements sur le réseau existant
22 qui sont nécessaires pour
23 l'exploitation ou la sécurité du
24 réseau d'Hydro-Québec de même que pour
25 le mesurage de l'électricité ou pour

1 l'alimentation d'une installation
2 électrique si l'impact de l'ajout ou
3 du remplacement est raisonnable dans
4 les circonstances.

5 Qui va décider si c'est raisonnable? Et c'est quoi,
6 c'est très... vous serez d'accord avec moi, là,
7 c'est subjectif « raisonnable ». Mais qui décide du
8 « raisonnable »?

9 M. CLAUDE PEDNEAULT :

10 R. On a, je pense, déjà répondu à cette question-là
11 dans le cadre des demandes de renseignements, là,
12 sur l'aspect effectivement raisonnable des
13 interventions qu'on propose, sur lesquelles on
14 propose de ne pas nécessairement à chaque fois
15 avoir une entente.

16 Et je voudrais peut-être préciser une chose
17 en partant. C'est que quand on dit qu'une entente
18 ne serait pas nécessaire, ça ne veut pas dire qu'on
19 ne parlera pas au client à chaque fois. Donc on va,
20 de toute façon, essayer de s'entendre à chaque fois
21 avec le client.

22 Mais il y a des interventions,
23 effectivement, qui sont de nature un peu moins
24 lourde, je dirais, sur les terrains des clients,
25 pour lesquelles on voudrait effectivement avoir la

1 possibilité d'intervenir.

2 Peut-être aussi un autre élément
3 d'information qui supporte un peu cette demande-là
4 qu'on fait. C'est que vous comprendrez qu'on... sur
5 le réseau, on intervient à peu près autour de deux
6 cent mille (200 000) fois pour faire différentes
7 interventions sur le réseau en termes de maintien,
8 d'ajout d'éléments pour respecter la hausse des
9 charges qu'il y a dans certains secteurs.

10 Donc, c'est évident que si on avait à
11 chaque fois à demander une... avoir une entente
12 avec le client, ce serait effectivement extrêmement
13 lourd en termes de délais que ça pourrait
14 occasionner aussi au niveau des interventions qu'on
15 fait sur le réseau.

16 Donc l'aspect raisonnable, ce qu'on avait
17 répondu c'est qu'effectivement l'installation, le
18 déplacement ou l'ajout d'un poteau sur un terrain
19 effectivement c'est un élément qui est extrêmement
20 important, pour lequel effectivement on va
21 s'assurer d'avoir une entente, dans la mesure où il
22 y a des options possibles avec le client pour
23 l'installation sur le terrain.

24 Même chose si on doit remplacer des
25 équipements qui sont déjà existants sur le terrain

1 du client, donc on... le client vit déjà avec
2 depuis un certain temps, donc on trouve aussi que
3 c'est une mesure assez raisonnable. Donc, c'est un
4 peu le sens des réponses qu'on avait données.

5 Q. **[180]** Donc, si je comprends bien, si vous devez
6 ajouter un équipement avec cet article, par exemple
7 si vous aviez à mettre un routeur dans le cadre du
8 projet LAD quelque part sur la propriété du client,
9 vous n'auriez plus à deman... Vous n'auriez plus à
10 être certain d'avoir sa permission.

11 R. Il faut faire une distinction au niveau de
12 l'appareillage de mesurage, qui comprend, bien
13 entendu, dans le cadre... on a déjà un article dans
14 les Conditions de service qui prévoit effectivement
15 notre possibilité de pouvoir aller faire ces
16 installations-là, l'article 13.1. Qui est un
17 article qui nous assure, justement, l'accès pour
18 être en mesure d'aller intervenir sur les appareils
19 de mesurage. Je vais quand même répondre plus
20 précisément à votre question.

21 Q. **[181]** Oui.

22 R. Là on parle d'un cas vraiment qui... parce que les
23 routeurs, effectivement, font partie de
24 l'appareillage de mesurage. Ils vont être
25 effectivement un élément qui nous apparaît, oui

1 effectivement, de nature raisonnable. Et si le
2 client, que ce soit le routeur ou un autre élément,
3 n'est pas à l'aise ou n'est pas d'accord à ce qu'on
4 l'installe...

5 Q. **[182]** À l'endroit où vous voulez.

6 R. ... à l'endroit où on veut le faire, il y a
7 toujours, bien sûr, la possibilité de tous les
8 recours qu'Hydro-Québec lui offre en termes de
9 plainte et de... et le service à la clientèle. Donc
10 il y a d'autres options.

11 Q. **[183]** Dans l'éventualité où... Donc le client, je
12 comprends pour l'endroit, là, ou quoi que ce soit
13 pourrait venir selon vous se plaindre à la Régie.
14 Dans l'éventualité où la compensation financière
15 que vous lui offrez ne le satisfait pas pour faire
16 une installation parce que je comprends que, dans
17 certains cas, il y a des compensations financières
18 pour des installations?

19 (13 h 27)

20 R. Non, là vous inférez... non, on... en fait, les
21 seuls moments où on pourrait avoir à compenser le
22 client sur les interventions qu'on ferait c'est si
23 on intervenait sur son terrain pour des éléments
24 qui ne l'alimentent pas mais qui alimentent
25 d'autres personnes. Mais dans la...

1 Q. **[184]** Dont les extensions de charge?

2 R. Dans la mesure où on intervient, effectivement, sur
3 le terrain du client, qui l'alimente mais qui
4 permet d'alimenter d'autres clients ou d'augmenter
5 la charge, d'augmenter le nombre de résidences sur
6 la rue, là, effectivement, on n'a pas... on ne
7 prévoit pas, à tout le moins, là, avoir de
8 compensation à verser au client. L'article 18.1 dit
9 d'ailleurs, dans le cas principalement des
10 nouvelles installations, qu'on doit... ça doit être
11 fait gratuitement. Donc, c'est prévu déjà au
12 niveau...

13 Q. **[185]** O.K. C'est que dans votre preuve et en
14 réponse à des demandes de renseignements, et
15 malheureusement je n'ai pas le... je ne l'ai pas
16 devant moi, je vais essayer de le retracer, vous
17 avez fait... vous nous avez parlé de compensation
18 et de coût que vous devez négocier avec les
19 clients.

20 R. Vous êtes où exactement?

21 Q. **[186]** Vous n'avez pas...

22 R. Écoutez, on a produit des milliers de documents
23 dans les révisions de documents... quand on a fait
24 la révision des conditions de service, de deux
25 mille (2000) à deux mille quatre (2004), pour

1 aboutir à ce qu'on a aujourd'hui en termes de
2 conditions de service... Et, en passant, je n'étais
3 pas là en deux mille (2000). Donc, on a peut-être
4 effectivement dit des choses, pas dit des choses,
5 mais il faudrait que j'aie une référence plus
6 précise pour peut-être vous aider.

7 Me HÉLÈNE SICARD :

8 Madame la Présidente, je vais continuer avec mes
9 questions, je chercherai la référence, quitte à
10 revenir plus tard avec cette référence exacte.

11 Q. **[187]** La question était donc, mais si le client
12 veut une compensation financière de la part
13 d'Hydro-Québec, et je comprends que vous n'en
14 versez pas, à qui devra-t-il s'adresser pour
15 obtenir cette compensation-là, selon vous? Si ça
16 crée un dommage à sa propriété que vous veniez
17 installer ces choses...

18 R. Là vous apportez un élément, une nuance extrêmement
19 importante, là, par rapport aux compensations.
20 C'est évident que dans la mesure où Hydro-Québec
21 intervient sur le terrain du client et cause un
22 préjudice au client en termes de bris ou en termes
23 de... enfin, différents éléments qui peuvent se
24 produire quand on intervient, là effectivement
25 Hydro-Québec va compenser le client, va remettre

1 les... le terrain ou les équipements du client dans
2 l'état où ils étaient avant qu'on intervienne.

3 Q. **[188]** Et si le client n'est pas satisfait de cette
4 compensation financière ou de cette remise en état,
5 à qui est-ce qu'il s'adresse?

6 R. Bien, comme je vous disais tantôt, si le client
7 n'est pas d'accord avec la compensation qu'on
8 verse, il y a toujours le service de plaintes qui
9 ferait en sorte que... Écoutez, le service de
10 plaintes, hein, qui donne différentes étapes
11 possibles pour le client. D'abord, il a la chance
12 de nous faire la plainte et d'avoir un conseiller
13 qui est extérieur au dossier, donc qui a un œil
14 nouveau pour analyser le dossier puis peut-être
15 effectivement arriver à des conclusions qui sont
16 différentes que celles qu'on arrive. Ensuite de ça
17 il y a un processus d'appel, si le client n'est
18 toujours pas content. Donc, la... un conseiller un
19 peu plus expérimenté à l'intérieur de l'équipe qui
20 fait aussi l'analyse de son dossier. Et,
21 ultimement, dans la mesure où, au terme de ce
22 processus-là, on n'arrive pas effectivement à
23 s'entendre avec le client, on lui donne l'option
24 d'aller en appel au niveau de la Régie.

25 (13 h 31)

1 Q. [189] O.K. Si la Régie acceptait votre proposition,
2 donc, est-ce que cela signifie que vous allez
3 pouvoir installer où bon vous semble les
4 installations et ce, même si le client concerné
5 n'est pas d'accord et ne vous donne pas
6 l'autorisation d'installer à un endroit X vos
7 équipements nécessaires à l'infrastructure de
8 mesurage avancé dont les routeurs et les
9 collecteurs.

10 R. Je ne me concentrerai pas sur les routeurs et
11 collecteurs. Comme je vous disais, ça fait partie
12 de l'appareil de mesurage comme tout le reste. Mais
13 par contre, on a aujourd'hui un article 18.1, vous
14 l'avez cité, ce qu'on propose d'ajouter, mais
15 l'article 18.1 existe déjà. C'est un article qui
16 n'est pas d'aujourd'hui non plus, qui remonte au
17 règlement... Même pas, avant le 6.34 dans 411 on
18 avait effectivement l'article 40, pas l'article 60
19 mais on avait un article, l'article 40, qui est
20 l'équivalent du premier alinéa du 18.1 actuel qui
21 existait, qui fonctionnait bien. On avait,
22 effectivement, à partir du 6.34 toujours le 40 qui
23 a été reconduit mais on a ajouté à ce moment-là
24 l'article 60 qui permettait, si on veut, c'est un
25 article qui traite plus de l'accès au terrain que

1 de l'implantation des équipements sur le terrain.
2 Donc, c'est des articles qui sont déjà dans les
3 conditions de service qui nous donnent
4 effectivement certains droits pour être en mesure
5 d'alimenter les clients, c'est notre travail, c'est
6 notre mission de base, de s'assurer que l'ensemble
7 de nos clients ait une alimentation qui est fiable,
8 qui est de qualité et qui, le plus possible, avec
9 un bon indice de continuité.

10 Donc, c'est... je pense que de dire qu'on
11 veut s'implanter là où bon nous semble, c'est
12 évident que dans la mesure où à une certaine
13 époque, ça date de peut-être une cinquantaine
14 d'années, où on a eu des demandes des clients, des
15 promoteurs, des municipalités pour s'implanter en
16 arrière-lot parce qu'ils voyaient une valeur à ce
17 type d'aménagement là donc, aujourd'hui, on essaie
18 juste de s'assurer de maintenir l'alimentation de
19 ces clients-là dans l'état qui va leur permettre
20 d'avoir un bon service.

21 Q. **[190]** Mais la question était : Allez-vous pouvoir
22 installer, au bout du compte, où bon vous semble
23 sans nécessairement...

24 R. Écoutez...

25 Q. **[191]** ... d'égard, là.

1 R. Oui, oui, je vais répondre en rajoutant un élément
2 d'information. C'est évident qu'Hydro-Québec dans
3 la... je répète par ailleurs que l'alimentation en
4 arrière-lot c'est un choix qui a été fait par les
5 requérants ou les propriétaires. Hydro fait, dans
6 la mesure où il doit faire des interventions sur ce
7 réseau-là, doit respecter différents critères qui
8 sont des critères techniques. Ce n'est pas à la
9 bonne volonté du Distributeur de faire ça n'importe
10 comment. C'est qu'il y a des critères techniques,
11 en termes de portée, en termes de s'assurer d'avoir
12 un bon niveau de tension, donc d'éviter les chutes
13 de tension. On doit avoir à peu près un
14 transformateur par dix (10) maisons pour s'assurer
15 justement que ces chutes de tension là ne se
16 produisent pas. Il y a des types de localisation au
17 niveau des poteaux aussi qui doivent être respectés
18 mais il s'agit de répondre à votre question...

19 Q. **[192]** Oui, oui...

20 R. ... je pense que je suis en plein dedans. Donc,
21 c'est ça, donc on essaie de faire... donc, de dire
22 qu'on s'implante comme bon nous semble, c'est
23 vraiment pas le cas. On le fait avec des critères
24 pour respecter différents aspects techniques, pour
25 être en mesure de bien alimenter nos clients.

1 Q. [193] Et si vous avez jugé qu'un poteau, avec tous
2 vos critères, doit être à un endroit X pour une
3 raison ou dans un paramètre, je présume qu'il y a
4 quand même un jeu de quelques pieds ou de quelques
5 mètres quand vous installez avec vos critères et la
6 communication, n'est-ce pas?

7 R. Oui, mais c'est ce qu'on a répondu d'ailleurs aussi
8 à la question 9.1 de la Régie que dans ces cas-là,
9 dans la mesure où on a des options qu'on peut
10 offrir aux clients, pour les poteaux précisément,
11 parce qu'on s'entend, hein, tous les cas de
12 plaintes, en tout cas, qui traitent de l'article
13 18.1, traitent beaucoup des poteaux. Et c'était des
14 poteaux et haubans, ça va ensemble, bien pas dans
15 tous les cas mais, on s'entend, dans plusieurs cas.
16 Donc, on a déjà répondu à cette question-là à
17 l'effet que dans ces cas-là on va effectivement
18 essayer de s'entendre avec les clients, dans la
19 mesure où on a une option pour déplacer un petit
20 peu le poteau à gauche ou à droite, on a
21 effectivement peut-être un jeu. C'est évident qu'on
22 va s'entendre avec le client assez facilement dans
23 ces situations-là.

24 (13 h 37)

25 Q. [194] Mais s'il n'y a pas d'entente, vous allez

1 faire ce que vous voulez faire?

2 R. Écoutez, on a des clients qui requièrent le service
3 d'électricité. Donc, s'ils nous demandent de ne
4 plus l'alimenter, on va effectivement pas mettre de
5 poteaux nulle part mais jusqu'à preuve du
6 contraire, ces clients-là, c'est des requérants du
7 service d'électricité donc, oui effectivement, si
8 on a à installer un poteau, pour s'assurer qu'il
9 soit alimenté, on va lui donner...

10 Q. [195] Vous allez voir à faire l'installation.

11 R. ... on va lui donner les options dans la mesure où
12 on en a. S'il n'est pas d'accord, encore une fois
13 c'est dommage de référer toujours à ça mais le
14 client a des recours puis il peut y faire appel
15 dans la mesure où il n'est pas d'accord avec
16 notre...

17 Q. [196] Et cet appel-là sera fait après le fait, vous
18 aurez fait l'installation et le client, ou si vous
19 allez attendre si le client vous dit, je vais faire
20 une plainte si vous l'installez là, allez-vous
21 attendre ou vous allez faire l'installation?

22 R. Écoutez, vous touchez un bon point parce que c'est
23 une situation qui est assez complexe pour le
24 Distributeur. Où est-ce que vous m'amenez...

25 Q. [197] Je comprends ça mais c'est pour ça que je

1 vous pose la question.

2 R. ... non, non, mais je... laissez-moi répondre.

3 Q. [198] Mais je veux que vous répondiez.

4 R. Donc je vous disais que c'est une bonne, un bon
5 point parce que ce qui est complexe, c'est que le
6 Distributeur, vous comprenez, ne peut pas faire une
7 plainte à la place du client. Donc si le client me
8 dit quand j'arrive qu'il n'est pas d'accord avec ce
9 que je veux faire, c'est à lui à ce moment-là à
10 venir faire cette plainte-là à la Régie.

11 Donc le Distributeur ne peut pas se mettre
12 en suspens en attendant de voir qu'est-ce que le
13 client va faire. Par ailleurs, c'est sûr que si le
14 client fait une plainte, qu'on en est informé et
15 puis qu'on a pas commencé les travaux, on va les
16 suspendre dans la mesure où c'est possible, dans la
17 mesure où on n'est pas dans une situation d'urgence
18 qui fait en sorte qu'on doit intervenir rapidement.
19 C'est sûr que ce n'est pas notre intention de
20 complexifier davantage des choses, de mettre le
21 client devant des faits accomplis dans la mesure où
22 on le sait qu'il n'est pas à l'aise puis qu'il a
23 produit une plainte à la Régie. Mais comme je vous
24 dis, on ne peut pas, parce qu'il me dit qu'il n'est
25 pas d'accord, arrêter mes travaux en essayant

1 d'attendre pour voir s'il va faire une plainte ou
2 pas. En termes d'opération, en termes d'efficience,
3 ça serait vraiment impossible de faire ça.

4 Q. [199] O.K. Je vous amène maintenant, en fait
5 j'amène le Panel à un autre sujet qui est l'impact
6 de la hausse tarifaire et je suis à la page 24, la
7 demande de renseignements 3 de UC. Alors c'est le
8 document 15.2.1. Pour ceux qui sont bilingues,
9 c'est B-0099. Alors à la question 15.3, c'est à la
10 page 24, c'est le document HQD-15, Document 12.1.
11 On vous demandait :

12 La hausse moyenne de 5,8 % compare la
13 somme des factures annuelles de 2013
14 des clients domestiques avec la somme
15 des factures annuelles de 2014.

16 Veuillez fournir, non pas la hausse
17 moyenne, mais la moyenne des hausses
18 des clients (moyenne des hausses de
19 facture annuelle de chaque client) au
20 tarif D ainsi que son écart-type pour
21 chacun des exercices réalisés en
22 dans le cadre de vos réponses à nos questions
23 15.1 et 15.2.

24 Le Distributeur a fourni en réponse à la question
25 que nous avons en 15.1, vous nous réferez à la

1 réponse 1.8.1 du GRAME qui est la pièce HQD-15,
2 Document 7. Je m'excuse, je n'ai pas la cote Régie.
3 Et à cette réponse du GRAME, vous produisez un
4 tableau qui est la figure 1.8 a), je vais vous
5 donner... alors on la retrouve à la page 7 cette
6 figure des réponses du GRAME et dans ce tableau, il
7 y a un encadré, là, en haut qui met cinq point huit
8 (5,8 %), là en pointillé. Pouvez-vous m'expliquer
9 ce que, quand vous nous dites hausse moyenne de
10 cinq point huit (5,8 %), comment vous arrivez à
11 hausse moyenne de cinq point huit (5,8 %), là.
12 Qu'est-ce que ça signifie comme expression pour
13 vous?

14 13 h 41

15 M. MARCEL CÔTÉ :

16 R. Évidemment, si on veut, on veut obtenir une
17 augmentation de nos revenus de cinq point huit pour
18 cent (5,8 %) sur... pour cette clientèle-là, ça
19 fait qu'on établit, on fixe les composantes du
20 tarif pour faire en sorte que ça nous donne cinq
21 point huit pour cent (5,8 %) de hausse de revenus.

22 Me HÉLÈNE SICARD :

23 Q. **[200]** Pour le Distributeur? Alors, comment la
24 moyenne des hausses, qui est plutôt... comme la
25 moyenne des hausses, quand on regarde votre

1 graphique, là, est plutôt de quatre point neuf pour
2 cent (4,9 %) entre le début de l'intervalle et sa
3 fin dans ce graphique, est-il juste de dire que
4 près de cinquante-huit pour cent (58 %) qui est...
5 On a fait le total, là, des bâtonnets les plus
6 hauts, quinze (15) plus dix-neuf (19) plus dix-neuf
7 (19) plus cinq (5), les quatre derniers, des
8 clients ont une hausse supérieure à la moyenne des
9 hausses?

10 R. Là, vous faites l'addition de quoi?

11 Q. **[201]** O.K., dans... Avez-vous le tableau devant
12 vous?

13 R. Oui, oui.

14 Q. **[202]** O.K. Si vous regardez les quatre bâtonnets à
15 gauche...

16 R. Vous parlez de la réponse qu'on a donnée au GRAME?
17 C'est bien ça?

18 Q. **[203]** Oui.

19 R. HQD-15, document 7, page 13?

20 Q. **[204]** C'est ça, le graphique qui s'intitule
21 « 1.8.1-A », si je fais la somme, là, des quatre
22 derniers bâtonnets.

23 R. Donc, on a quinze pour cent (15 %), dix-neuf pour
24 cent (19 %), dix-neuf pour cent (19 %) plus cinq
25 pour cent (5 %)?

1 Q. **[205]** C'est ça. Ces clients-là auraient une hausse
2 supérieure à la moyenne de tous vos bâtonnets qui,
3 elle, est à quatre point neuf (4,9).

4 R. La hausse est de cinq point huit (5,8), puis ça,
5 c'est une hausse qui est pondérée en fonction
6 évidemment des volumes. Lorsqu'on vous
7 répond : « Quelle est la moyenne des hausses? »,
8 évidemment, ça ne tient pas compte de la
9 pondération. Ça tout simplement... Ça regarde la
10 hausse que chacun des clients a eue, puis qu'on en
11 fait une moyenne. Ça fait quatre point neuf (4,9).
12 Mais en termes de revenus, j'ai ça, j'ai cinq point
13 huit pour cent (5,8 %). Cinq point huit pour cent
14 (5,8 %), ça veut dire dix-neuf pour cent (19 %).
15 Plus cinq pour cent (5 %), ça fait vingt-quatre
16 pour cent (24 %) de clients qui vont avoir une
17 hausse supérieure à cinq point huit (5,8). Le
18 reste, ils vont tous avoir des hausses inférieures.

19 Q. **[206]** O.K., merci. Je vous amène maintenant à la
20 figure 16.1, qui est la réponse à la DDR-3 de UC,
21 alors notre pièce 99 de la Régie. Et je retourne.
22 Il y a un graphique qui est fourni en réponse à la
23 question 16.1. Je vais vous donner le...

24 R. HQD-15, document 12.1, page 26?

25 Q. **[207]** 12.1, page 26. C'est ça.

1 R. C'est bien ça?

2 Q. **[208]** Voilà. Alors, vous nous fournissez un
3 graphique qui fournit une dispersion des impacts
4 d'une hausse de cinq point huit (5,8) selon la
5 stratégie de hausser deux fois plus le prix de la
6 deuxième tranche en énergie que celui de la
7 première tranche en énergie du tarif B.

8 Nous aimerions savoir, puisque la moyenne
9 des hausses des clients au tarif D n'est pas de
10 cinq point huit pour cent (5,8 %), mais de quatre
11 point neuf (4,9), comment interpréter la ligne
12 pointillée que vous mettez vis-à-vis de la hausse
13 de cinq point huit (5,8)?

14 R. Bien, tous les résultats que vous avez ici, c'est
15 des résultats qui sont pondérés avec le volume des
16 clients. Ça fait que si je fais un exercice juste
17 en moyenne de moyennes, je vais avoir un tableau
18 qui va ressembler à ça, mais le pointillé, il va
19 être à quatre point neuf (4,9).

20 Q. **[209]** Maintenant, la deuxième question. Puisque la
21 moyenne des hausses des clients est de quatre point
22 neuf (4,9), alors que la hausse des revenus du
23 Distributeur est de cinq point huit (5,8),
24 pourquoi, lorsqu'il s'agit d'illustrer l'impact des
25 hausses tarifaires, le Distributeur utilise-t-il la

1 valeur cinq point huit (5,8) plutôt que quatre
2 point neuf (4,9)?

3 R. Parce que le dossier, c'est ça qu'on essaie de
4 faire la vérification. On demande une hausse de nos
5 revenus de cinq point huit pour cent (5,8 %). Et il
6 faut faire la démonstration que nos revenus, sur le
7 plan tarifaire pour chacun des tarifs, qu'on
8 augmente nos tarifs de l'équivalent. Ça fait que ce
9 n'est pas ce que... Je ne pourrais pas arriver,
10 puis dire : « On a besoin d'une hausse de cinq
11 point huit (5,8), mais tous mes tableaux sont à
12 quatre point neuf (4,9). Fiez-vous à moi parce que
13 quand on pondère ça, ça donne cinq point huit
14 (5,8). » Essentiellement, c'est ça.

15 Q. **[210]** Je vous remercie. Autre question. Comme la
16 moyenne des hausses est à quatre point neuf (4,9)
17 et que la médiane des hausses chez les ménages à
18 faibles revenus est de quatre point sept (4,7), le
19 Distributeur considère-t-il que sa stratégie
20 tarifaire est vraiment efficace pour protéger les
21 ménages à faibles revenus?

22 (13 h 47)

23 R. On a eu beaucoup de questions de votre part ici sur
24 la question de ce tableau-là, puis la stratégie par
25 rapport aux faibles revenus. Et la réponse est

1 relativement simple dans le sens que les clients
2 faibles revenus ont un profil de consommation plus
3 petit que l'ensemble de la population domestique,
4 ce qui fait en sorte que si vous avez une première
5 tranche à un prix plus bas, puis une deuxième
6 tranche à un prix plus haut, inévitablement vous
7 allez avoir une situation, la stratégie qu'on a
8 proposée. Depuis qu'on fait cette stratégie-là
9 d'augmenter plus la deuxième tranche que la
10 première tranche, on a toujours fait la
11 démonstration que les clients à faible revenu sont
12 moins touchés.

13 Évidemment, la question qui est toujours
14 soulevée, un peu comme monsieur Deschamps disait :
15 « Riche et malade, pauvre en san... » Oui,
16 exactement.

17 Donc, est-ce qu'il y a des... est-ce qu'il
18 y a des clients à faible revenu qui ont des fortes
19 consommations, des grosses consommations, compte
20 tenu qu'ils sont dans un logement moins bien isolé?
21 La réponse est oui. Est-ce que la proportion de ces
22 clients-là il y en a plus dans les clients à faible
23 revenu que dans l'ensemble de la clientèle? La
24 réponse est non. Ça fait que tant qu'on aura une
25 stratégie d'augmenter davantage le prix de la

1 deuxième tranche que la première tranche, on aura
2 toujours une situation à l'avantage des clients à
3 faible revenu.

4 Q. [211] Avez-vous fait des analyses? Ou avez-vous des
5 données qui...

6 R. Le tableau, le tableau en plus qu'on vous a donné
7 cette année, l'avantage qu'il a également c'est
8 qu'on a une distinction des clients à faible
9 revenu. Ça sert de référence également, donc. Parce
10 qu'il y en a qui vont... Puis vous avez fait le...
11 vous avez fait le point notamment, c'est qu'il y a
12 des clients qui sont... qui ont des faibles
13 revenus, qui ne sont pas nécessairement dans la
14 catégorie faible revenu, etc.

15 Mais il faut le voir comme une référence,
16 compte tenu que cette clientèle-là a une plus
17 faible consommation. C'est par rapport à l'ensemble
18 de la population. C'est juste ça la référence, ce
19 qui est important.

20 Et ce tableau-là ce que lui nous indique
21 également c'est que contrairement à avant où on
22 avait juste une grille en fonction des revenus, là
23 on a en plus des informations comme : le nombre de
24 personnes dans le ménage, la région. C'est tous des
25 critères qui sont utilisés actuellement par les

1 instances gouvernementales pour être en mesure
2 d'identifier les clients à faible revenu. On peut
3 être plus ou moins d'accord avec cette définition-
4 là, mais au moins on a quelque chose de plus
5 précis, qui nous donne exactement ce tableau-là.

6 À la limite, là, tant que la stratégie va
7 être maintenue d'augmenter davantage le prix de la
8 deuxième tranche, je vais toujours montrer ce
9 tableau-là. De la même façon, je vais toujours
10 montrer ces résultats-là.

11 Q. **[212]** Est-ce qu'il serait... Je vous remercie. Ce
12 sera le travail d'UC de faire sa preuve en réponse
13 à ce que vous nous dites. Mais vos données, donc,
14 vous les avez prises sur les proportions de ménages
15 à faible revenu. C'est vous qui avez fait l'analyse
16 ou vous avez pris les données gouvernementales?

17 R. Donc, cette année ce qu'on a utilisé c'est les
18 sondages qu'on fait auprès de la clientèle. Et on
19 est en mesure de... j'allais dire le mot anglais
20 « matcher », mais c'est-à-dire...

21 Q. **[213]** Hum, hum.

22 R. Associer ces clients-là avec la vraie facture du
23 client. Ça fait qu'on a un grand inventaire de
24 clients qui ont répondu à notre questionnaire qui
25 nous permet justement d'avoir quelque chose qui

1 est, je vous dirais, plus précis par rapport à ce
2 qu'on avait avant. Par contre, ça donne les mêmes
3 résultats essentiellement.

4 Q. **[214]** Avez-vous...

5 R. Essentiellement, là, ça donne à peu près les mêmes
6 résultats. Mais essentiellement, c'est que là dans
7 ce cas-ci, plutôt que d'associer un montant
8 d'argent lié à la facturation, puis là on va dans
9 une banque de factures pour dire : voici les
10 clients qui peuvent avoir cette banque-là. Il y a
11 une certaine disparité qui n'est pas nécessairement
12 des clients à faible revenu. C'est ça le problème
13 que j'avais avec l'autre méthode.

14 Là, là j'ai les bons clients et leur bonne
15 consommation, ce qui me permet justement d'avoir
16 cette panoplie-là. Mais essentiellement c'est le
17 même résultat.

18 Q. **[215]** Avez-vous compilé... D'abord, combien de
19 clients, savez-vous combien de clients ont répondu
20 à votre sondage?

21 R. Je pense que vous avez posé la question, on l'a
22 donné en réponse, là, dans nos... dans les
23 multiples questions que vous m'avez posées là-
24 dessus.

25 Q. **[216]** O.K. Et les données ont été déposées. Est-ce

1 que, par hasard...

2 R. C'est dans... c'est dans les réponses qu'on vous a
3 données.

4 Q. **[217]** O.K. Parlant de sondage, c'est une question
5 qui m'a échappée. Vous pouvez peut-être y répondre,
6 peut-être que j'ai passé mon tour avec le panel 3.
7 Mais vous avez fait une campagne de
8 sensibilisation, vous avez fait un sondage sur les
9 résultats de cette campagne de sensibilisation
10 (13 h 52)

11 R. La question?

12 Q. **[218]** Pour la consommation durant les heures de
13 pointe hivernales, vous avez fait un sondage?

14 R. On fait des sondages régulièrement, là, avec la
15 clientèle.

16 Q. **[219]** Non, mais c'est...

17 R. Mais c'est parce que vous me parlez sur la
18 pointe...

19 Q. **[220]** Vous avez fait... Non, on change de ligne
20 deux minutes. Mais je pense que vous devriez être
21 la personne en mesure de me répondre, et ce sera
22 mon avant-dernière question. Vous avez fait une
23 campagne pour sensibiliser les gens à réduire leur
24 consommation pendant les heures de pointes
25 hivernales?

1 R. C'est ce que le panel 3 vous a mentionné, je crois.
2 Une campagne de sensibilisation, on ne parle pas de
3 la même chose, là, on parle de sondages puis...

4 Q. **[221]** Mais avez-vous fait un sondage après la
5 campagne...

6 R. Êtes-vous dans un autre dossier...

7 Q. **[222]** ... pour voir les résultats?

8 R. Pardon?

9 Q. **[223]** Avez-vous fait un sondage après la campagne
10 pour voir les résultats?

11 M. RÉMI DUBOIS :

12 R. Honnêtement, je ne le sais pas. Je ne sais pas. On
13 essaie de voir s'il y a effectivement un sondage
14 qui a suivi cette campagne-là, là. Mais,
15 effectivement, le panel 3 est assurément le
16 meilleur panel pour y répondre. Donc, là on peut
17 s'informer.

18 Q. **[224]** Alors, dernière question donc. Est-ce que le
19 Distributeur pourrait, dans les prochains dossiers
20 tarifaires, présenter ses illustrations, ses
21 tableaux avec comme référence la moyenne des
22 hausses plutôt que la hausse de ses revenus?

23 M. MARCEL CÔTÉ :

24 R. En fait, je pense que la Régie veut absolument
25 avoir la hausse telle qu'on la présente,

1 présentement. Parce que c'est ça l'information
2 qu'on veut savoir, c'est : est-ce qu'on a
3 l'augmentation... la hausse qu'on a correspond aux
4 besoins de revenus additionnels? L'autre hausse, la
5 hausse moyenne, je ne sais pas à quelles fins ça
6 sert, en réalité, là. Je n'en ai aucune idée.

7 Q. **[225]** Donc, vous maintenez... je comprends de votre
8 réponse, là...

9 R. Est-ce qu'on peut remplir nos tableaux d'un paquet
10 de chiffres, là? Dans la mesure où centre sert à
11 quelque chose. Mais là je n'en vois aucune utilité
12 de faire la moyenne des moyennes, là.

13 Q. **[226]** O.K. Ça termine mes questions. Je vous
14 remercie.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Merci, Maître Sicard. Alors, nous allons poursuivre
17 avec le contre-interrogatoire de maître Lussier
18 pour l'ACEF de l'Outaouais.

19 Me STÉPHANIE LUSSIER :

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

23 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STÉPHANIE LUSSIER :

24 Q. **[227]** Bonjour aux membres du panel. Mes questions
25 portent sur les modifications à l'article 18.1 des

1 conditions de service. Et les questions que vous a
2 posées maître Sicard apportent quelques
3 éclaircissements concernant votre perception par
4 rapport à cette modification demandée et par
5 rapport à votre position également. Maintenant,
6 concernant les clients qui auraient refusé, tout en
7 assumant les conséquences financières de leur
8 choix, l'installation d'un compteur intelligent
9 émettant des radio...

10 Alors, concernant ces clients qui exercent
11 l'option de retrait, qui assument les conséquences
12 financières de leur choix relativement à
13 l'installation d'un compteur n'émettant pas de
14 radiofréquence. La modification qui est proposée
15 par le Distributeur risque de faire entrave, si on
16 veut, en quelque sorte, à leur choix, pour lequel
17 ils paient, par ailleurs, et on parle ici de ceux
18 qui en ont les besoins. Quel est l'avis du
19 Distributeur à ce sujet?

20 M. CLAUDE PEDNEAULT :

21 R. Bien, écoutez, je pense que vous aviez aussi, dans
22 votre preuve, mentionné que c'était des cas
23 extrêmement rares où on retrouverait,
24 effectivement, un client qui a choisi l'option de
25 retrait et qui, en même temps, se retrouve avec un

1 routeur dans son... sur son terrain, là, ou sur le
2 poteau, par exemple, de ce même client-là. Je pense
3 que dans votre preuve vous mentionnez ça,
4 effectivement, puis on est d'accord avec vous, ça
5 devrait être des cas extrêmement rares. Je vous
6 dirais, par ailleurs, que le Distributeur est...
7 dans ces cas-là, qui sont extrêmement rares, encore
8 une fois, serait très à l'aise de voir s'il est en
9 mesure de corriger la situation. Et, un peu comme
10 je vous le mentionnais tantôt pour les autres types
11 d'installations qu'on va faire, dans la mesure où
12 on peut trouver une solution avec le client, on va
13 l'accommoder.

14 (13 h 57)

15 D'ailleurs, je vous dirais que l'équipe qui
16 s'occupe du déploiement des compteurs communicants
17 sont, ils réfléchissent à ces questions-là et ils
18 ne font pas exprès de mettre un routeur là où le
19 client bénéficie de l'option de retrait. Je
20 comprends très bien votre question. Effectivement,
21 ça serait un peu, j'allais dire aberrant mais,
22 bon...

23 Q. **[228]** Vous êtes d'accord avec moi qu'il y aurait
24 quelque chose d'aberrant, justement, dans le fait
25 que d'une part le Distributeur ait la possibilité

1 sans entente d'aller sur le terrain d'un client qui
2 aurait exercé l'option de retrait pour y faire des
3 modifications concernant le mesurage.

4 R. Ce que je veux vous dire, c'est que dans la mesure
5 où comme pour le reste des types d'équipement on
6 est en mesure d'avoir une entente avec le client,
7 comme aujourd'hui, peut-être que ça va m'amener à
8 peut-être préciser une chose aussi, c'est que les
9 endroits où les clients nous bloquent l'accès
10 c'est, ça aussi, on n'est pas dans la majorité des
11 cas. On arrive à s'entendre avec les clients
12 régulièrement. Donc dans des situations comme
13 celles-là, je présume aussi que dans la mesure où
14 on est capables d'accommoder le client, on va le
15 faire.

16 Q. **[229]** Et dans les cas où vous n'êtes pas capables
17 d'accommoder le client si vous recevez un non
18 catégorique du client.

19 R. Écoutez, je me dois juste de vous dire qu'encore
20 une fois on parle d'un cas de lune. Je veux dire,
21 honnêtement, c'est considéré par l'équipe qui
22 installe les compteurs de ne pas favoriser, bien
23 entendu, le double effet d'avoir un compteur
24 communicant puis de mettre un routeur sur son
25 poteau, de un. De deux, écoutez, je dois me baser

1 sur les statistiques qu'on a aujourd'hui. On a un
2 faible taux de clients qui bénéficient de l'option
3 de retrait donc si en plus on ajoute à ça la
4 probabilité que le routeur qui, il adhère, en
5 termes de quantité moins élevée que le nombre de
6 compteurs, bien entendu, se retrouve en plus sur le
7 terrain du client qui a un compteur communicant
8 pour lequel il bénéficie de l'option de retrait, je
9 n'ose même pas essayer de calculer la probabilité
10 que ça donne parce que je manquerais de zéro. Donc,
11 écoutez, dans les cas où ça arrivera, on essaiera
12 de voir puis de trouver une solution avec le
13 client.

14 Q. **[230]** Je comprends que c'est peu probable mais
15 c'est quand même une possibilité, n'est-ce pas?

16 R. Bien c'est ce que je vous dis, on va essayer de le
17 traiter puis de s'entendre avec le client dans
18 cette situation-là comme pour tous les autres
19 équipements qu'on installe sur son terrain, dans la
20 mesure où c'est le cas.

21 Q. **[231]** Puisque vous demandez cette modification qui
22 concerne justement le mesurage de l'électricité,
23 donc le fait de pouvoir aller faire des
24 modifications à l'équipement sans nécessairement
25 obtenir le consentement du client, est-ce que vous

1 avez déjà rencontré des problèmes au niveau de
2 l'installation des équipements de mesurage sur le
3 réseau de distribution qui permettent de collecter
4 et de relayer les données de consommation
5 transmises?

6 R. Pardon. Pouvez-vous préciser votre question?

7 Q. **[232]** La modification telle que proposée à
8 l'article 18.1 permettrait, permettra, au
9 Distributeur de faire des modifications à ses
10 équipements sans obtenir le consentement du client,
11 si le Distributeur juge et considère que cette
12 modification-là est raisonnable. Est-ce que, par
13 rapport aux compteurs nouvelle génération, et par
14 rapport à l'équipement y étant relié, est-ce que le
15 Distributeur a rencontré des problèmes au niveau de
16 l'installation de ces équipements-là?

17 M. RÉMI DUBOIS :

18 R. Moi, j'aurais tendance à vous référer aux dossiers
19 phase 2 et 3 où ils vont faire le bilan de tout ce
20 qui s'est passé au niveau du terrain pour les cas
21 dont vous faites mention. Je pense que c'est les
22 meilleures personnes d'un point de vue technique.

23 Q. **[233]** Oui, je comprends.

24 R. Pour avoir cette perspective-là.

25 Q. **[234]** Je comprends que eux doivent avoir

1 effectivement toute l'information et ils seront en
2 mesure de nous informer à ce sujet-là. Mais puisque
3 la modification à 18.1 est demandée dans ce
4 dossier-ci et concerne la modification
5 d'équipement, et peut concerner la modification
6 d'équipement concernant le mesurage, j'essaie de
7 voir, dans ce dossier-ci, si derrière cette volonté
8 de vouloir faire des modifications sans obtenir le
9 consentement du client il y a des problèmes qu'on a
10 rencontrés auxquels on essaie de remédier justement
11 par cette modification à l'article 18.1 facilitant
12 les modifications à ces installations par le
13 Distributeur.

14 M. CLAUDE PEDNEAULT :

15 R. Écoutez, je pense qu'il va falloir découper votre
16 question parce qu'on ne pourra pas y répondre,
17 effectivement, parce qu'on n'a pas vraiment
18 l'information ici.

19 Q. **[235]** O.K.

20 R. Mais par contre ce que je peux vous dire c'est que,
21 encore une fois, ce qu'on propose effectivement
22 nous permettrait de faire effectivement
23 l'installation de ces compteurs-là mais, comme je
24 vous disais tantôt, on a d'ailleurs, je témoignais
25 dans le cas de l'option de retrait, on a des

1 conditions de service qui déjà prévoient la
2 possibilité d'intervenir au niveau de
3 l'appareillage de mesurage du client donc on
4 n'ajoute pas, avec cet article-là, si vous voulez,
5 une exigence supplémentaire ou une contrainte
6 supplémentaire pour le client parce qu'on l'a déjà
7 cette option-là dans les conditions de service
8 d'être en mesure d'intervenir sur l'appareillage du
9 mesurage puis d'insérer le compteur qui est une
10 condition à l'alimentation du client d'ailleurs
11 donc c'est déjà prévu au niveau des conditions de
12 service. Donc on n'ajoute rien avec cet article-là
13 de plus contraignant pour le client relié à
14 l'appareillage de mesurage.

15 Q. **[236]** Est-ce que vous faites référence, quand vous
16 dites c'est déjà dans les conditions de service,
17 est-ce que vous faites référence notamment à
18 l'article 13.1 des conditions de service qui
19 permettent au Distributeur d'accéder à son
20 équipement de mesurage?

21 R. Notamment.

22 Q. **[237]** D'accord. Vous écrivez dans, en fait le
23 Distributeur écrit dans la preuve qui est déposée
24 au dossier concernant les modifications à l'article
25 18.1, vous écrivez que, et je vais vous donner la

1 référence, vous écrivez que « l'obligation de
2 devoir convenir avec le client de l'emplacement des
3 équipements serait maintenue dans la très grande
4 majorité des cas » et ça, c'est B-0046, HQD-12,
5 Document 2, à la page 15, aux lignes 2 et 3. Alors
6 j'aimerais savoir, en fait, il y a deux volets à
7 mon interrogation. Quand vous dites, quand le
8 Distributeur écrit « l'obligation de devoir
9 convenir avec le client de l'emplacement des
10 équipements serait maintenue dans la très grande
11 majorité des cas » premièrement, j'aimerais savoir,
12 cette obligation-là, selon votre compréhension et
13 perception, elle serait maintenue en vertu de quoi?
14 Un. Et deuxièmement, j'aimerais savoir dans quelle
15 circonstance, quand vous dites « elle serait
16 maintenue dans la très grande majorité des cas »
17 notre obligation de convenir, d'avoir une entente
18 avec le client.

19 R. Ça aussi on a répondu à cette question-là à la
20 question de... la demande de renseignements numéro
21 4 de la Régie. Juste un instant.

22 Q. **[238]** Il y a...

23 R. Donc...

24 Q. **[239]** Oui, allez-y. Allez-y.

25 R. Je vais vous donner la référence. Donc c'est

1 effectivement HQD-15, Document 1.2, à la page 16 et
2 17, pardon, pages 17 et 18 où on donne, bien, 17,
3 en fait, où on donne effectivement les situations
4 dans lesquelles le Distributeur voudrait, pourrait
5 à tout le moins, ou tel qu'il le propose, en fait,
6 vous avez dit ne pourrait pas, parce que dans
7 certains cas, c'est carrément ça, avoir une entente
8 avec le propriétaire avant d'intervenir.

9 Q. **[240]** J'ai devant moi la pièce B-0088, au HQD-15,
10 Document 1, qui sont les réponses d'Hydro-Québec
11 Distribution à la demande de renseignements numéro
12 2 de la Régie et à la demande 48, aux pages 106 et
13 suivantes, on explore davantage ces questions-là.
14 Là, vous me référez à un autre document qui est
15 HQD-15, Document 1.2, page 17 où vous me dites la
16 réponse à ma question en vertu de quoi l'obligation
17 de devoir convenir avec le client de l'emplacement
18 des équipements serait maintenue, j'ai la réponse à
19 ça à l'endroit que vous me donnez?

20 R. Pardon, la question que vous m'avez posée c'est :
21 est-ce que, où je retrouve le fait qu'on va
22 intervenir dans la majorité des cas.

23 Q. **[241]** Non. Je vais reformuler.

24 R. Reformulez votre question à ce moment-là.

25 Q. **[242]** Oui, bien ça ressemble à ça mais je vais

1 reformuler. Ce que je vois, c'est que le
2 Distributeur mentionne l'obligation de devoir
3 convenir avec le client de l'emplacement des
4 équipements serait maintenue dans la très grande
5 majorité des cas. D'une part j'ai ça. Et d'autre
6 part, j'ai l'article 18.1 auquel le Distributeur
7 souhaite apporter des modifications pour que,
8 justement, il n'ait plus l'obligation de conclure
9 des ententes. Alors j'aimerais savoir en vertu de
10 quoi cette obligation de devoir convenir avec le
11 client une entente va demeurer.

12 R. Bon, regardez, on ne propose pas de modification au
13 premier alinéa de l'article 18.1 dans lequel,
14 effectivement, il est prévu qu'on doit convenir
15 avec le client. Donc ça ne change pas. Donc dans
16 tous les cas, puis maintenant ça m'amène peut-être
17 à vous préciser que avec tout le respect qu'on a
18 pour les décisions de la Régie, dans les différents
19 cas de plaintes, on arrive à la conclusion, je
20 dirais, que l'article 18.1, le premier alinéa, est
21 là pour les nouvelles installations. Donc, prenons
22 ça comme base. Donc dans ces cas-là, on maintient
23 donc à l'article 18.1, premier alinéa, la notion de
24 devoir convenir avec le client.

25 14 h 8

1 Dans ce que l'on propose aussi pour certains cas,
2 on propose aussi de maintenir la notion de convenue
3 avec le client dans la première partie pour les
4 mêmes équipements que ceux qu'on prévoyait au
5 premier alinéa.

6 Autrement dit, c'est que j'ai un alinéa
7 aujourd'hui dans 18.1 qui me permet d'intervenir
8 pour des clients qui sont des nouveaux clients pour
9 des nouvelles installations. Ce qu'on a voulu
10 faire, c'est d'intégrer maintenant les mêmes
11 choses, mais pour après la mise sous tension parce
12 que, encore une fois, les cas de plaintes puis les
13 décisions qu'on a eues nous ont amenés à comprendre
14 qu'on ne pouvait pas appliquer l'article 18.1 dans
15 ces situations-là.

16 Donc, on maintient encore une fois la
17 notion de devoir convenir avec le client. Et dans
18 certains cas - puis c'est pour ça que je vous
19 réfère à la demande de renseignements numéro 4 de
20 la Régie - on mentionne qu'effectivement, pour ce
21 qui est des poteaux, on va maintenir, dans la
22 notion d'exploitation, on va maintenir
23 effectivement de convenir avec le client, mais que
24 dans certains cas comme, je pense, qu'on a répondu
25 aussi à des situations qui s'apparentaient, pour

1 nous, à des situations convenables pour le client,
2 là, en termes de répercussions à la demande de la
3 Régie, la demande de renseignements numéro 2 à
4 48.3, pardon, à 48.5. On a spécifié effectivement
5 les cas dans lesquels on devrait... on pourrait
6 maintenir effectivement ou on pourrait intervenir
7 sans l'accord du client nécessairement.

8 Puis je voudrais peut-être aussi un peu
9 dégrossir un peu la situation parce que sur le
10 terrain des clients, on n'installe pas n'importe
11 quoi, hein. On n'installe pas du CATVAR, on
12 n'installe pas de... Normalement, il va y avoir des
13 poteaux, des conducteurs puis un transfo. En gros,
14 là, je vous dirais que dans quatre-vingt-quinze
15 pour cent (95 %) des cas, c'est ce qu'on retrouve,
16 là, sur le terrain du client.

17 Donc, il n'y a pas de... Il peut peut-être
18 y avoir effectivement aussi des isolateurs, des
19 petits équipements, là, ce qu'on appelle
20 communément les porcelaines, donc des isolateurs
21 pour les fils. On va retrouver, oui, peut-être des
22 coupe-circuits ou des éléments de protection. Mais
23 vraiment, les équipements dont on parle
24 aujourd'hui, là, sur lesquels effectivement le
25 Distributeur veut avoir un article, bon, il y a les

1 appareils de mesurage. Vous me parliez des
2 routeurs, mais encore une fois, dans peu de cas.
3 Donc, on n'a pas une panoplie d'équipements qu'on
4 retrouve sur le terrain des clients où on va
5 commencer à devoir vraiment prendre des décisions
6 qui seraient difficiles.

7 Les poteaux, on décide... on a convenu
8 effectivement qu'on pouvait garder la notion de
9 devoir convenir avec le client dans la mesure,
10 encore une fois, où il y a des options possibles
11 pour lui et de trouver des solutions. Et, bien,
12 écoutez, dans le cas des transformateurs, nous, on
13 croit que dans la mesure où c'est déjà installé sur
14 un équipement qui est existant dans le... sur le
15 terrain du client, qui permet de maintenir son
16 alimentation et, le sien, mais celui aussi de
17 l'ensemble des clients, hein...

18 On s'entend qu'à partir du moment où on
19 alimente une série de clients, oui, effectivement,
20 il peut y avoir des interventions, mais qui vont
21 servir à l'ensemble de la collectivité. Donc, c'est
22 un peu le lien entre le droit individuel et le
23 droit commun, mais ça fait partie effectivement, je
24 pense, aussi de la loi et des conditions de
25 service.

1 Q. **[243]** Merci pour cette précision, qui cherche peut-
2 être à... vous avez dit : « dégrossir » ou atténuer
3 la perception qu'on puisse avoir de cette
4 modification. Mais vous convenez avec moi que la
5 modification proposée à 18.1 va permettre au
6 Distributeur d'apporter des modifications à ses
7 installations sans le consentement du client si le
8 Distributeur juge que c'est raisonnable? Donc,
9 l'aspect déterminer ce qui est raisonnable avec la
10 modification proposée revient au Distributeur.
11 C'est exact? C'est ça que le Distributeur recherche
12 par la modification, n'est-ce-pas?

13 R. Dans la mesure où le client trouve que c'est
14 déraisonnable, mais, encore une fois, il aura la
15 possibilité de se faire entendre par les moyens
16 qu'on a actuellement au niveau du Distributeur au
17 niveau des plaintes. Mais, encore une fois, peut-
18 être pour rappeler ce que j'ai répondu à madame
19 Sicard tout à l'heure, à maître Sicard tout à
20 l'heure, pardon, on intervient, on fait tout près
21 de deux cents (200), deux cent cinquante mille
22 (250 000) interventions sur le terrain des clients
23 par année basées sur des notions de maintenance,
24 des notions de sécurité, des notions de...
25 effectivement, qui nous amènent à remplacer des

1 équipements ou en modifier. Et que dans cette
2 situation-là, de penser devoir convenir à chaque
3 fois, on s'entend, à chaque fois d'une entente avec
4 le client, ça serait extrêmement complexe et...

5 En fait, on parlait, je pense, un peu plus
6 tôt, dans les audiences, de nos indicateurs de
7 délai moyen de raccordement de nos clients. Alors,
8 on aurait des problèmes, là, vraiment, parce que...
9 Pourquoi? Parce que, actuellement, dans la grande
10 majorité des cas les clients comprennent pourquoi
11 on va chez eux, pourquoi on installe des
12 équipements, pourquoi on modifie... Il y a une
13 question de notre devoir d'être en mesure
14 d'alimenter l'ensemble de nos clients
15 convenablement puis c'est ce qu'on fait.

16 (14 h 13)

17 Q. [244] Vous...

18 M. RÉMI DUBOIS :

19 R. Ça me tente de...

20 Q. [245] Allez-y.

21 R. ... Ça vous dérange-tu si je complète?

22 Q. [246] Bien non.

23 R. C'est plate, il est un peu tard mais...

24 Q. [247] On est ici pour ça, allez-y.

25 R. ... depuis tantôt, je voulais amener un petit peu

1 d'aspect terrain parce que, je trouve qu'on, pas
2 qu'on s'enfarge mais qu'on discute beaucoup des
3 conditions avec les libellés puis tout ça, on
4 respecte évidemment tout ce qui doit être codifié.
5 Je pense que monsieur Pedneault vous l'a dit à
6 plusieurs occasions mais aujourd'hui, au moment où
7 on se parle, là, il y a bien des gens qui sont dans
8 des poteaux, en arrière lot, là, chez des gens,
9 puis ils changent des transfos, ils changent des
10 lignes, ils changent... Donc dans les opérations
11 courantes, là, c'est des gestes quotidiens, on en
12 fait, comme disait la publicité, des tonnes de
13 copies. Donc, et ce n'est pas pour rien que 18.1
14 existe, c'était déjà là, c'était déjà en phase. Ce
15 qu'on vise à rajouter là-dedans, évidemment c'est
16 de codifier le fait que les travaux majeurs qui
17 vont devoir être faits tantôt, parce qu'on a un bon
18 réseau qui est en arrière lot puis on s'entend, ça
19 fait trente (30), quarante (40) ans, il va falloir
20 qu'on commence à aller changer ça de façon beaucoup
21 plus assidue. Possiblement qu'il y aura des
22 programmes qui vont être prévus à cet effet-là.
23 Donc, on va être encore plus présents possiblement
24 dans ces lieux-là puis il n'est pas impensable
25 qu'on doive aussi changer les infrastructures et

1 autres. Je pense que ce qu'on a répondu dans les
2 demandes de renseignements sont à l'effet qu'il est
3 clair que dès lors, on va tasser un poteau puis
4 qu'on va devoir le réaménager sur le terrain d'un
5 client, on va s'entendre avec lui pour savoir où
6 est-ce qu'on devrait le placer en fonction de son
7 « outfit », excusez-moi de l'expression, de son
8 arrangement paysager, de sa cour, son jardin, et
9 caetera, et ça je pense que c'est tout à fait
10 correct et normal, c'est la pratique qu'on fait
11 aujourd'hui. Il n'y a rien de différent de ce qu'on
12 fait là-dedans aujourd'hui. C'est encore ça. Ça
13 fonctionne comme ça. Ce qu'on vous amène c'est de
14 dire, une fois qu'on a cette possibilité-là, qu'on
15 convienne de la place où on le met, évidemment aux
16 yeux d'Hydro-Québec, là, on a un rôle de
17 distributeur d'électricité, obligation de servir,
18 on parle de conditions de distribution. On ne
19 s'attend pas à payer rien pour ça, là. On va faire
20 les travaux. Si on brise, rassurez-vous, on va
21 réparer puis ce n'est pas réparé avec un étudiant,
22 là, c'est des aménagistes qui vont venir puis ils
23 vont vous réparer votre terrain, puis après ça, on
24 va installer le « outf... », l'équipement
25 nécessaire et utile pour desservir ce client-là

1 mais surtout desservir les clients environnants
2 avec l'infrastructure avec laquelle on a besoin de
3 travailler. C'est à ça qu'on travaille. Donc, c'est
4 pas plus que ça 18.1. Ça existe 18.1, on en fait
5 des interventions. C'est qu'on veut juste se
6 permettre de prévoir ce volet-là puis c'est surtout
7 se rapprocher des pratiques de l'industrie. Parce
8 qu'on s'est mis à regarder ce qui se fait un petit
9 peu partout à l'échelle canadienne puis je pense
10 qu'on, je ne sais pas si on l'a mis en preuve mais
11 en tout cas on en fait un certain « survey » puis
12 c'est tout à fait normal que les utilités aient
13 accès aux installations auxquelles ils ont
14 évidemment été appelés à faire au fil du temps puis
15 de construire, d'aménager, de maintenir et
16 évidemment d'aller chercher des clients
17 additionnels autour.

18 Donc, je veux vous ramener ça sur la base
19 un peu plus opérationnelle, là, d'aujourd'hui
20 comment ça se passe et évidemment les gens, on
21 parle aux clients tant que faire se peut, quand on
22 sait d'avance, on va les appeler. Si jamais on y va
23 puis ils ne sont pas présents, on intervient, plus
24 souvent qu'autrement on avise, on laisse des
25 accroche-portes quand ils ne sont pas présents puis

1 on a passé, donc, ce n'est pas différent de ça.
2 J'espère... c'est ma façon à moi de vous le
3 dégrossir, tiens.

4 Q. [248] La Régie justement, à la pièce B-0088,
5 HQD-15, Document 1, à la page 109 à sa demande
6 de... À la page 109, à sa demande 48.2, demandait :
7 Veuillez identifier la fréquence et
8 quantifier les compensations
9 financières auxquelles le Distributeur
10 fait référence.

11 et le Distributeur indique qu'il :
12 ne collige pas de données aussi
13 détaillées. Néanmoins, il estime à
14 plus de 100 000 le nombre de demandes
15 de clients traitées annuellement.

16 On parle de cent mille (100 000) ici. Tout à
17 l'heure en témoignage, j'ai enten... bien on parle
18 à plus de cent... on estime à plus de cent mille
19 (100 000). Tout à l'heure dans le témoignage, j'ai
20 entendu un chiffre comme deux cent mille (200 000),
21 deux cent cinquante mille (250 000) ou des tonnes
22 de copies.

23 R. C'est parce que... des tonnes de copies oui.

24 Q. [249] Est-ce que ça serait possible pour le
25 Distributeur de colliger cette information-là à

1 quelque part?

2 (14 h 17)

3 R. Écoutez, peut-être d'abord pour préciser ce que
4 vous semblez voir comme incohérence. C'est parce
5 qu'ici on parle à la demande des clients. Donc,
6 c'est une portion des interventions qu'on fait.
7 Mais il y a des interventions qu'on fait aussi de
8 notre propre initiative, donc qui n'est pas
9 nécessairement une demande de client. Comme je
10 disais tantôt, quand on fait de la maintenance,
11 quand on va faire des interventions parce qu'il y a
12 un problème de sécurité, donc ce n'est pas fait à
13 la demande du client, et ça aussi c'est un nombre
14 d'interventions important. Précisément,
15 effectivement, on a répondu à ça, puis c'est le
16 cas, on ne va pas dans ce détail-là au niveau des
17 chiffres qu'on collige parce qu'encore une fois,
18 comme on disait tantôt, on pourrait en avoir bien
19 des... des tableaux puis des suivis, là, mais c'est
20 des coûts qui viennent avec. Donc, on essaie de
21 recueillir l'information qui est importante pour la
22 gestion de notre réseau.

23 Q. **[250]** Est-ce que je dois comprendre de votre
24 réponse, et je vais terminer là-dessus, que vous...
25 le Distributeur n'est pas, au moment où on se

1 parle, disposé à colliger ce type d'information à
2 cause des coûts que ça pourrait engendrer et
3 représenter?

4 R. Ce n'est pas juste une question de coût, aussi...
5 il y a ça mais aussi une question de, écoutez,
6 encore une fois, la multitude d'interventions qu'on
7 fait, on n'a pas cette infrastructure-là pour être
8 en mesure de faire ce genre de suivi là.

9 Q. **[251]** Est-ce que ça complète... ça va? Parce que,
10 moi, j'ai terminé.

11 M. RÉMI DUBOIS :

12 R. Est-ce que vous souhaitez quelque chose de plus?

13 Q. **[252]** Non. Non, je me demandais...

14 R. C'est très invitant, en passant, votre regard, donc
15 je pourrais toujours compléter sur quelque chose
16 mais... je ne sais pas, là, j'hésite.

17 Q. **[253]** Je percevais cette hésitation, je voulais
18 m'assurer qu'on avait dit tout ce qu'on avait à
19 dire de part et d'autre. Alors...

20 M. CLAUDE PEDNEAULT :

21 R. Écoutez, non, dans mon cas, je n'ai rien à ajouter
22 non plus.

23 Q. **[254]** Je vous remercie pour vos réponses. Je vous
24 remercie, Madame la Présidente, Mesdames les
25 Régisseuses.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Merci, Maître Lussier. Maître Sicard.

3 Me HÉLÈNE SICARD :

4 Si vous me permettez. Maître Sicard. Sur le même
5 point, j'avais dit que j'allais retrouver la
6 référence, je l'ai retrouvée, pour le coût, là.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 D'accord.

9 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD :

10 Q. **[255]** Hélène Sicard pour Union des consommateurs,
11 rebonjour. Alors, c'est la suite de ce que ma
12 consoeur vient de vous lire, le Distributeur, c'est
13 en réponse à une demande de la Régie qui était
14 contenue à la pièce B-0088, page 109. Mais ce texte
15 est repris à la réponse à la demande de
16 renseignements numéro 4 de la Régie, HQD-15,
17 document 1.1, page 18. Alors, vous disiez :

18 Le Distributeur ne collige pas de
19 données aussi détaillées. Néanmoins,
20 il estime à plus de 100 000 le nombre
21 de demandes de clients traitées
22 annuellement. En outre, le coût moyen
23 pour acquérir une servitude est de
24 2 100 \$, en excluant les indemnités,
25 ou de 5 700 \$, en les incluant.

1 Est-ce que la demande de modification que vous
2 faites, selon vous, vous permettrait de ne plus
3 avoir à acquérir de servitude et donc, de payer les
4 propriétaires?

5 M. CLAUDE PEDNEAULT :

6 R. Écoutez, c'est évident qu'on a donné cette réponse-
7 là pour démontrer, justement, l'impact financier
8 que ça pourrait avoir d'acquérir des servitudes.
9 Parce qu'aujourd'hui, là, dans notre processus
10 actuel, quand un promoteur, par exemple, fait...
11 depuis à peu près cinq ans je pense qu'on fait ça
12 maintenant, il y a une... la servitude doit nous
13 être donnée par le promoteur. Donc, il n'y a pas de
14 coût relié à ça.

15 C'est sûr que maintenant, puis je serai
16 bien honnête avec vous, on n'en a pas beaucoup de
17 servitudes dans ce qu'on a fait dans les
18 dernières... dans les... plusieurs années. Et si on
19 se mettait à acquérir des servitudes pour chacun
20 des clients, sur lesquels on n'en a pas
21 aujourd'hui, on parle de deux points de tarif, à
22 peu près, là. C'est ça qu'on voulait démontrer avec
23 ça. Donc, l'article, effectivement, 18.1, n'est pas
24 un article, justement, pour... on veut... ce qu'on
25 veut se donner c'est un droit d'être capable

1 d'intervenir, basés sur une condition de service et
2 que la Régie, qui a tous les pouvoirs pour nous
3 aider là-dedans, puisse le faire. Au lieu de se
4 retrouver à avoir des servitudes puis régler nos
5 problèmes avec les clients dans des tribunaux de
6 droit commun. Donc, c'est ça qu'on veut éviter.

7 (14 h 22)

8 Donc ce qu'on veut faire c'est, avec
9 l'article qu'on propose, avoir une condition de
10 service qui nous permet d'être en mesure
11 d'intervenir chez le client puis de remplacer les
12 équipements qu'on a à remplacer, sans avoir de
13 compensation ou acquérir des servitudes dans tous
14 les cas.

15 Q. **[256]** C'est ce que vous cherchez. O.K. Je vous
16 remercie. Ça répond à...

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Merci, Maître Sicard. Alors nous allons poursuivre
19 avec le contre-interrogatoire de l'AREQ, Maître
20 Lapierre.

21 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me SOPHIE LAPIERRE :

22 Q. **[257]** Alors bonjour, Sophie Lapierre, Cain,
23 Lamarre, Casgrain, Wells, pour l'Association des
24 redistributeurs d'électricité du Québec, l'AREQ.
25 Alors excusez-moi, je vais essayer que vous

1 m'entendiez bien.

2 Alors l'Association des redistributeurs
3 d'électricité fait face à deux changements
4 importants au niveau de la tarification
5 actuellement, proposée. La PFM à soixante-quinze
6 pour cent (75 %) et le un pour cent (1 %) de hausse
7 pour le rééquilibrage des tarifs généraux.

8 Cette hausse de un pour cent (1 %) pour le
9 rééquilibrage des tarifs généraux - c'est l'objet
10 de ma question - est prévue pour l'année deux mille
11 quatorze - deux mille quinze (2014-2015). Et les
12 redistributeurs d'électricité, comme Hydro-Québec
13 Distribution d'ailleurs, font face à l'obligation
14 de prévoir les hausses à venir. Ils ont des comptes
15 à rendre aux élus municipaux et aux citoyens des
16 villes.

17 Alors la question des membres de l'AREQ
18 c'est de savoir si, actuellement, d'autres hausses
19 pour le rééquilibrage des tarifs généraux sont à
20 prévoir l'année prochaine et dans les années
21 subséquentes. Avez-vous des prévisions à ce niveau-
22 là?

23 M. MARCEL CÔTÉ :

24 R. Donc, comme j'ai mentionné au début du panel 4 de
25 toute façon, c'était à l'effet que ça va être

1 évalué au fur et à mesure de l'évolution du
2 contexte économique et énergétique et tarifaire.
3 Évidemment, je ne suis pas en mesure aujourd'hui de
4 vous dire quelle va être cette situation-là au
5 cours des prochaines années. Au même titre que je
6 ne peux pas vous parler des ajustements tarifaires
7 qui s'en viennent sur les prochaines années.

8 Ça fait que c'est toujours un ajustement à
9 la marge, comme je l'ai mentionné. Et encore une
10 fois, c'est toujours aussi dans une ampleur qui est
11 équivalente, qui n'est pas davantage par rapport
12 aux autres clients qu'on a, notamment au niveau de
13 la clientèle résidentielle. Donc c'est ça que je
14 mentionnais dans notre preuve, dans mon énoncé
15 tantôt.

16 Q. [258] De façon générale, je comprends
17 qu'effectivement vous n'avez pas de contrôle sur
18 les conditions, entre autres économiques qui vont
19 prévaloir dans les prochaines années. Mais au-delà
20 de ça, est-ce que les membres de l'AREQ ont
21 certains critères ou paramètres qui peuvent les
22 guider dans leurs prévisions pour, par exemple
23 l'année suivante ou l'année subséquente?

24 R. Bien, je pense que le principal élément c'est
25 d'abord et avant tout l'ajustement qui va être

1 demandé à chacune de ces années-là. Donc c'est
2 celui-là qui prime d'abord. Et évidemment lorsque
3 ces ajustements-là sont plus forts ou plus faibles,
4 évidemment on pourra aussi voir.

5 Parce que l'objectif est toujours de voir
6 l'impact que ça induit sur chacun des clients.
7 Comme vous avez vu dans notre preuve, pour chacune
8 des catégories de consommateurs, on a une
9 dispersion qui nous permet de voir quel est
10 l'impact et on essaie de s'en tenir dans une
11 dispersion qui est... qui fait en sorte que les
12 impacts ne sont pas trop importants, évidemment.

13 Et ce que je mentionnais initialement c'est
14 qu'avec justement les... avec l'indexation de
15 l'électricité patrimoniale, si on avait eu la
16 première loi 100, on aurait eu une situation où
17 l'impact aurait été beaucoup plus important. Et ça
18 aurait mené justement à remettre en question peut-
19 être cet élément-là de notre proposition comme
20 telle.

21 Q. **[259]** O.K. Donc...

22 R. Ça fait que je ne peux pas vous donner de chiffres
23 ou de...

24 Q. **[260]** Il n'y a pas de prévisions ou
25 d'approximations faites pour l'année tarifaire

1 subséquente au moment où on se parle?

2 R. L'objectif, essentiellement, c'est de retrouver au
3 tarif M. Parce qu'une grande partie de la clientèle
4 au tarif M c'est des industriels, c'est des
5 manufacturiers. Si vous voulez, c'est un peu le
6 coeur du Québec. C'est eux autres qui nous mettent
7 la valeur ajoutée. C'est eux autres qui emploient
8 beaucoup. Donc... puis quand je regarde la
9 situation, comme je l'ai mentionné - puis c'est
10 dans la preuve également - je regarde la situation
11 de la marge de manoeuvre pour cette clientèle-là
12 par rapport aux autres tarifs en Amérique du Nord
13 et c'est l'endroit où c'est beaucoup, beaucoup plus
14 serré. Alors que dans le tarif LG, dans lequel les
15 municipalités sont, il y a beaucoup plus de....
16 beaucoup plus de marge de manoeuvre. Donc, c'est
17 dans ce contexte-le de rééquilibrage qu'on a
18 développé cette stratégie-là.

19 (14 h 27)

20 Q. **[261]** Deuxième question que j'ai pour vous. Vous
21 avez dit d'entrée de jeu, si je ne me trompe pas,
22 que la récupération des coûts au tarif LG se
23 faisait auprès de tous les clients du tarif LG,
24 j'ai bien compris ce bout-là?

25 R. Non, ce que j'ai dit c'est qu'on... où on fait une

1 hausse moins importante dans le tarif M, on
2 récupère ces revenus-là dans les autres tarifs
3 généraux, à savoir le tarif L et le tarif LG comme
4 tels.

5 Q. **[262]** O.K. Parce que je voulais juste que ce soit
6 clarifié. Vous êtes d'accord avec le fait qu'au
7 tarif LG l'impact tarifaire est essentiellement,
8 sauf un autre client, subi par les membres de
9 l'AREQ, c'est exact?

10 R. En fait, ce que j'ai mentionné, c'est que tout le
11 mécanisme, la hausse tarifaire c'est l'ensemble de
12 la clientèle mais, évidemment, c'est surtout
13 principalement les deux municipalités parce qu'on
14 fait leur équilibrage aussi, les deux vont de pair,
15 à savoir le mécanisme automatique incluant le
16 réajustement pour faire en sorte, parce que si je
17 n'avais pas les deux en même temps, tout ce que je
18 ferais c'est que je récupérerai puis je vous le
19 redonnerai tout de suite.

20 Q. **[263]** Oui.

21 R. Ça fait que là ça... on va nulle part avec ça. Ça
22 fait qu'il faut qu'on puisse rééquilibrer. Et quand
23 je regarde la situation de la clientèle, même à
24 l'intérieur du tarif LG, il y a une situation de
25 déséquilibre puis, à ce titre, il y avait une

1 question que vous nous aviez posée, puis je vais
2 juste vous référer à cette question-là, je suis au
3 document HQD-15, Document 4. Donc, c'est une
4 question de l'AREQ, question 4.1.

5 Q. **[264]** Oui.

6 R. En page 8 et le graphique vous le retrouvez à la
7 page 9.

8 Q. **[265]** Oui.

9 R. Donc vous voyez, dans ce contexte-là, vous avez ici
10 toute la clientèle au tarif LG et puis, évidemment,
11 le prix qui est facturé au client, compte tenu
12 qu'on a un tarif binôme, on essaie d'équilibrer la
13 question de facteur d'utilisation, donc le facteur
14 d'utilisation est important en fonction de la
15 puissance et l'énergie donc c'est ça qui a, donc si
16 plus le facteur d'utilisation est faible, plus le
17 prix est élevé et vice versa, c'est ce que montre
18 le tableau. Et le tableau montre également ici la
19 situation où on a les municipalités compte tenu de
20 l'application qu'ils avaient avec le tarif L et de
21 la puissance souscrite, telle qu'elle était
22 définie, avaient un avantage... en fait, ce qui
23 arrivait c'est que vous ne payez pas votre juste
24 part des coûts en matière de puissance, ce qui
25 faisait en sorte que c'est un avantage qui est

1 clairement montré dans ce tableau-là. Ça fait que
2 cette situation-là va permettre de corriger cette
3 situation-là et de ramener graduellement les
4 municipalités au même endroit que l'ensemble des
5 clients. Puis comme vous voyez, il y a d'autres
6 clients qui ont des facteurs d'utilisation du même
7 ordre que les membres de l'AREQ et, comme vous
8 voyez, ils paient leur juste part des coûts dans
9 cet exercice-là. Donc, c'est une question d'équité,
10 tout simplement une question d'équité. Ce n'est pas
11 une question que « J'ai besoin plus d'argent puis
12 il faut que je donne ça au gouvernement » ou ces
13 choses-là. C'est une question que tous les clients
14 ont une juste part en fonction de leur profil de
15 consommation.

16 Q. **[266]** Mais ça, Madame la Présidente, c'est ça qui
17 est tout le débat en ce qui concerne mes clients et
18 de savoir s'ils sont des clients ou s'ils sont, à
19 juste titre, je crois, des redistributeurs ou des
20 distributeurs au même titre qu'Hydro. Alors je vous
21 remercie, c'était mon contre-interrogatoire.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Merci Maître Lapierre. Alors nous allons donc
24 poursuivre avec maître Pelletier pour l'AQCIE/CIFQ.

25 (14 h 31)

1 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PIERRE PELLETIER :

2 Q. [267] J'ai quelques points à couvrir, je ne prévois
3 pas que ce soit long. Pierre Pelletier pour l'AQCIE
4 et le CIFQ. Je vous réfère à la pièce intitulée
5 « Modifications aux Conditions de service
6 d'électricité ». C'est HQD-12, Document 2. Je suis
7 à la page 11 du document sous le titre 1.2.3
8 « Ajout de nouveaux critères à l'analyse de risque
9 effectuée par le Distributeur ». Cette section-là
10 commence par l'affirmation suivante :

11 Fort de l'expérience acquise auprès de
12 la clientèle de grande puissance dans
13 l'application des critères
14 d'évaluation du risque, le
15 Distributeur désire apporter des
16 modifications à certains éléments...

17 À quelle expérience acquise référez-vous? Quelles
18 sont, plus précisément, quelles sont les
19 difficultés que vous avez rencontrées qui vous
20 amène à formuler les suggestions qu'on trouve à
21 cette section-là?

22 M. CLAUDE PEDNEAULT :

23 R. Je ne parlerais pas de difficultés mais plutôt
24 d'opportunités parce que quand on... bien, en fait
25 vous savez que depuis deux, presque trois ans

1 maintenant qu'on a fait approuver par la Régie une
2 politique de gestion du risque des clients
3 industriels où on fait une analyse extrêmement
4 pointue de leur risque pour déterminer des
5 conditions de paiement et d'une possibilité de
6 demander des dépôts aussi, ce qu'on a constaté
7 c'est que quand on faisait l'analyse justement de
8 risque de ces clients-là, oui il y a des critères
9 dans les états financiers ou des ratios financiers
10 qu'on pouvait utiliser mais on a aussi porté
11 beaucoup d'attention aux notes aux états financiers
12 de ces clients-là pour être en mesure justement,
13 puis on a constaté qu'on y retrouvait beaucoup
14 d'information qui était pertinente pour être en
15 mesure d'évaluer le risque des clients. Ce qu'on
16 propose d'ajouter actuellement, bien en fait c'est
17 de tout simplement régulariser un peu la situation
18 des éléments qu'on regarde déjà aujourd'hui quand
19 on fait l'analyse des clients. Donc, c'est des
20 critères sur lesquels on retrouve de l'information
21 qui est extrêmement pertinente pour évaluer le
22 risque de ces clients-là.

23 Q. [268] Vous avez commencé en disant que ce n'était
24 pas une question de difficultés, que c'était plutôt
25 une question d'opportunités. Est-ce que j'ai

1 correctement compris votre réponse que, en réalité
2 ce que vous souhaitez faire, c'est régulariser
3 votre politique actuelle à savoir que vous tenez
4 déjà compte de ces critères maintenant proposés là?

5 R. Bien, c'était la notion justement de vous dire
6 qu'on voulait profiter de l'expérience acquise.
7 Donc, effectivement, dans l'expérience qu'on a,
8 c'est des éléments qu'on a commencé à regarder puis
9 qui nous étaient utiles pour évaluer le risque de
10 nos clients.

11 Q. [269] C'est ça, alors la réponse à ma question
12 c'est que vous les appliquez déjà ces critères-là?

13 R. Bien on les regarde, oui, c'est sûr qu'on les
14 regarde. C'est des éléments qu'on trouve pertinents
15 effectivement dans l'analyse de risque de nos
16 clients.

17 Q. [270] Est-ce que depuis la mise en place de cette
18 politique-là, vous avez mentionné que ça faisait
19 quelques années, est-ce que depuis la mise en place
20 de cette politique-là, le risque s'est accru chez
21 le Distributeur à l'égard de la clientèle dont il
22 s'agit, la clientèle grande puissance?

23 R. Non, au contraire, la mesure je pense nous a
24 effectivement beaucoup servi à s'assurer que nos
25 clients effectivement étaient bien, en fait que

1 l'évaluation qu'on faisait nous amenait à porter
2 des bonnes actions auprès des clients parce que,
3 effectivement, il n'y a pas eu de, comment dire, de
4 problématique financière plus importante qu'avant,
5 là, donc non, au contraire, ça a porté fruit.

6 (14 h 36)

7 Q. **[271]** Vous voulez dire que la politique qui a été
8 mise en place il y a quelques années a réduit le
9 risque du Distributeur?

10 R. À tout le moins ne l'a pas amélioré, ne l'a pas
11 augmenté, là. On n'a pas eu vraiment de
12 problématique au niveau de ce risque-là, non.

13 Q. **[272]** Non, ce n'est pas la question que je vous
14 pose. Je ne vous demande pas si le risque a
15 augmenté, je vous demande si, comme question de
16 fait, depuis que vous avez mis en vigueur la
17 politique adoptée il y a quelques années, le risque
18 du Distributeur a diminué. Avez-vous des mauvaises
19 créances? Avez-vous des pertes plus considérables
20 depuis que la politique a été mise en vigueur ou
21 est-ce qu'il serait exact de dire que depuis que la
22 politique a été mise en vigueur, votre situation
23 s'est améliorée? C'est à monsieur Pedneault que je
24 posais la question.

25 R. Oui, mais j'ai le droit quand même de consulter mon

1 collègue, qui est mon patron, d'ailleurs. Donc,
2 écoutez, non, c'est vrai que la... pour répondre
3 par oui ou par non à votre question, là, oui, ça
4 nous a améliorés, ça nous a aidés.

5 Q. **[273]** Et est-ce que vous avez perçu des risques
6 d'une certaine importance qui vous amènent à
7 resserrer les critères que vous utilisez, soit les
8 critères qui sont mentionnés à 1.2.3, soit encore
9 les suggestions que vous faites dans les pages
10 antérieures, là, concernant une modification de
11 l'annexe qui décrit les niveaux de risque des
12 clients?

13 R. Je pense il faut séparer un peu les choses, là,
14 parce que le fait de regarder des informations
15 supplémentaires pour déterminer le risque du
16 client, ce n'est pas un resserrement, là. Ça serait
17 bête de dire qu'on a de l'information qu'on
18 n'utilise pas.

19 Pour les critères, là, je pense que
20 c'est... ce n'est pas un resserrement. C'est tout
21 simplement d'utiliser l'ensemble de l'information
22 qu'on a à notre disposition pour faire une bonne
23 évaluation du risque du client. Bon, ça, c'est pour
24 les critères.

25 Pour les cotes qu'on a effectivement

1 proposé de modifier, pour justement s'assurer d'une
2 bonne poursuite dans l'effet que cette mesure-là a,
3 on a fait des comparaisons un peu avec ce qui se
4 fait ailleurs dans l'industrie. On a, je pense
5 qu'on met référence une étude, là, qui a démontré
6 qu'au cours des vingt-cinq (25) dernières années,
7 on a vu justement un resserrement des cotes de
8 crédit au niveau de nos clients.

9 On regarde aussi ce que Hydro One fait. On
10 a regardé aussi ce qui se fait à la commission au
11 niveau de l'Ontario. Et ce qu'on constate
12 effectivement, c'est que nos critères qu'on a
13 actuellement sont beaucoup moins sévères que ceux
14 qu'on retrouve ailleurs.

15 Et la volonté de resserrer, si on veut, ces
16 cotes-là, c'était pour se mettre sur le même pied à
17 peu près que ce qui se fait ailleurs. Puis même, je
18 vous dirais que même en faisant ça, on est déjà
19 beaucoup en deçà des critères ou du niveau de... je
20 vous dirais, de resserrement qui s'est fait partout
21 ailleurs. Donc, on est déjà en bas de la
22 fourchette, là.

23 Q. **[274]** Vous avez dit : « partout ailleurs ». Partout
24 ailleurs, ça incluait Hydro One, ça incluait
25 d'autres?

1 R. Hydro One Ontario, puis l'étude qui a été faite
2 par... qu'on a mise en preuve, là, qui a fait une
3 étude des vingt-cinq (25) dernières années des
4 cotes qui avaient été attribuées pour vingt-neuf
5 mille... bien, en fait, vingt-neuf mille (29 000)
6 cotes que Standard & Poor's avait attribuées au
7 cours des vingt-cinq (25) dernières années, là.
8 Donc, ça couvre un large éventail, là.

9 Q. **[275]** Alors, je reviens néanmoins, à l'égard de
10 cette deuxième question-ci, avec la même question
11 que tantôt. Est-ce que dans les faits... Pour ce
12 qui est d'Hydro-Québec, est-ce que dans les faits,
13 la situation actuelle a été améliorée par rapport à
14 ce qui existait?

15 R. Ça, je pense j'ai répondu à votre question, là.

16 Q. **[276]** Oui. Ce n'est pas seulement à l'égard de ce
17 qui concernait les critères mentionnés tantôt,
18 c'est également vrai pour ce qui est de la
19 situation en général pour vos créances?

20 R. Bien, la politique de gestion du risque qu'on a
21 fait approuver par la Régie dans son ensemble, là.

22 Q. **[277]** A donné de bons résultats?

23 R. Oui.

24 14 h 40

25 Q. **[278]** Vous proposez, par ailleurs, d'étendre cette

1 politique-là à d'autres clients. Vous avez parlé
2 des clients dont l'ensemble de la consommation
3 excède certains montants, qui est de cinq cent
4 mille (500 000), et vous dites, à la page 6 de ce
5 même document, HQD-12, document 2, dans le milieu
6 du premier paragraphe :

7 Le Distributeur observe que ce
8 constat...

9 Vous dites :

10 ... observe que ce constat se vérifie
11 pour la plupart des grands
12 consommateurs...

13 Autres que ceux de grande puissance, et vous faites
14 référence, à cet égard-là, au fait que les clients,
15 disons, ne donnent... ne préviennent pas de la
16 détérioration de leur situation financière. Quels
17 sont les constats que vous avez faits au cours des
18 années antérieures, deux mille dix (2010), onze
19 (11), douze (12), treize (13), est-ce que vous avez
20 eu, effectivement, des difficultés importantes au
21 niveau de cette clientèle-là, qui... dont la
22 consommation est moins grande que ceux de grande
23 puissance?

24 M. CLAUDE PEDNEAULT :

25 R. Bien, écoutez, peut-être juste un bref... quelques

1 données, là. Ces clients-là, on parle autour de six
2 cents (600) clients, on le dit, je pense, dans la
3 preuve, qui représentent à peu près trente-deux
4 pour cent (32 %) de nos revenus dans la catégorie
5 autre que domestique, excluant les grandes
6 puissances, bien sûr, là. Et aussi excluant les
7 Municipalités, parce que c'est des clients qui sont
8 dans l'Annexe 2, jugés non à risque, pour lesquels
9 on ne peut pas demander de dépôt. Donc, c'est
10 trente-deux pour cent (32 %) de ces revenus-là.

11 Donc, on parle à peu près d'un point
12 quatre millions de revenu par client. Donc, c'est
13 évident... Puis cette clientèle-là aussi, un peu
14 pourquoi on l'associe un peu à ce qu'on a fait pour
15 les grandes puissances, c'est quand même des
16 entreprises assez importantes, qui ont souvent des
17 états financiers qui sont vérifiés par des
18 vérificateurs externes. Ils vont produire souvent
19 des rapports annuels. L'information donc, est
20 accessible, est disponible puis nous permet de
21 faire à peu près ce qu'on fait maintenant pour la
22 grande... pas à peu près, nous permet de faire ce
23 qu'on fait actuellement pour la clientèle grande
24 puissance.

25 Donc, nous, on juge que... c'est une

1 approche gagnant/gagnant, hein. Parce que ces
2 clients-là, pour lesquels on commencerait à faire
3 une analyse de risque, on part avec le bassin qu'on
4 a actuellement, mettons que je fais, demain matin,
5 mes six cents (600) analyses de risque de ces
6 clients-là puis j'en ai vingt pour cent (20 %) pour
7 lesquels je demande un dépôt mais qu'ils ne sont
8 pas jugés à risque, on retourne le dépôt de ces
9 clients-là. Et pour les clients pour lesquels on
10 juge qu'ils sont à risque... Puis ce qu'on propose
11 aussi, peut-être juste pour préciser, ce n'est pas
12 exactement l'ensemble des mesures qu'on applique
13 aux clients grande puissance.

14 La seule mesure qu'on applique c'est la
15 notion de pouvoir demander un dépôt à ces clients-
16 là. Donc, on juge, à tout le moins, c'est une
17 clientèle suffisamment importante, qui représente
18 effectivement une grande catégorie de clients, de
19 revenus qui sont... qui sont là et pour lesquels,
20 effectivement, on trouve que la mesure d'une
21 gestion du risque et d'analyse qu'on fait
22 actuellement avec les cotes puis les critères
23 s'applique très bien à ce type de clientèle là.

24 Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

25 R. J'aimerais ajouter, Maître Pelletier, que les

1 dépenses de mauvaises créances, là, totalisent à
2 peu près quatre-vingt-dix millions (90 M), en deux
3 mille quatorze (2014), anticipées. La Régie, au fil
4 des ans, nous a toujours invités à proposer ou à
5 réfléchir à des pistes structurantes pour la
6 gestion des mauvaises créances. La Régie questionne
7 encore ces pistes-là cette année dans ses demandes
8 de renseignements. Et voilà une initiative du
9 Distributeur pour tenter de maintenir, sinon de
10 réduire, le niveau des mauvaises créances. Alors,
11 on pense que c'est tout à fait opportun et c'est de
12 la saine gestion que de mettre de l'avant la
13 proposition qu'on soumet à la Régie pour
14 approbation.

15 (14 h 44)

16 Q. **[279]** Parmi les quatre-vingt-quatorze millions
17 (94 M) en question, quelle est l'importance
18 relative des mauvaises créances qui se rapportent à
19 la catégorie de clients dont on parle maintenant?

20 Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

21 R. J'ai mentionné plus tôt quatre-vingt-dix millions
22 (90 M), là. C'est quatre-vingt-neuf virgule trois
23 (89,3 M), je pense. J'ai pas cette information-là
24 sous les yeux.

25 Q. **[280]** Vous ne savez pas quel est l'ordre de

1 grandeur des mauvaises créances de cette catégorie
2 de clients-là? C'est parce que vous faites une
3 demande particulièrement à l'égard de ces gens-là.
4 Je me serais attendu à ce que vous sachiez quelle
5 est l'importance de votre risque.

6 M. CLAUDE PEDNEAULT :

7 R. On n'a pas le chiffre précis, ni l'ordre de
8 grandeur, mais c'est pas... c'est pas impossible,
9 là, de peut-être essayer de voir ce qu'on peut
10 obtenir à ce niveau-là.

11 Q. **[281]** Est-ce que... est-ce que vous avez une idée
12 de la proportion de ces clients cibles là qui
13 bénéficient déjà, si je peux prendre le terme
14 « bénéficié », mais qui font déjà l'objet d'une
15 note de crédit par des grandes sociétés de
16 notation?

17 R. Écoutez, j'ai pas un chiffre précis, là, mais ce
18 qu'on constate pour les clients grande puissance,
19 là, on a à peu près de l'ordre de vingt pour cent
20 (20 %) de nos clients pour lesquels il y a une
21 cote. Avec ce qu'on propose actuellement, on pense
22 peut-être d'augmenter ça un petit peu, là. Mais ça
23 doit être dans cet ordre de grandeur là. C'est un
24 ordre de grandeur, je pourrais vérifier. Mais c'est
25 ce qu'on me dit au niveau de ceux qui font

1 l'analyse de risque.

2 Q. **[282]** Je comprends que ce que vous me donnez, là,
3 c'est l'ordre de grandeur. À peu près vingt pour
4 cent (20 %) des clients grande puissance qui ont
5 déjà une cote, n'est-ce pas?

6 R. Oui.

7 Q. **[283]** Mais ma question était : quel est l'ordre de
8 grandeur ou le pourcentage approximatif des clients
9 cibles qui détiendraient actuellement une cote de
10 crédit?

11 R. Bien écoutez, on pense que ça devrait être à peu
12 près le même pourcentage. Mais ça on ne pourra pas
13 le vérifier, si la Régie accepte notre mesure, bien
14 sûr qu'on va faire la recherche. On va commencer à
15 l'implanter, puis on va le voir. Mais c'est évident
16 qu'on ne le fait pas déjà aujourd'hui, donc je ne
17 pourrais pas vous dire le chiffre.

18 Q. **[284]** Est-ce que vous avez une idée, un ordre de
19 grandeur encore une fois, de la dépense que ça
20 implique d'obtenir ce genre de notation là chez une
21 agence de crédit par la clientèle qui, évidemment,
22 ne l'a pas déjà?

23 R. Bien, écoutez... précisez votre question.

24 Q. **[285]** Je cherche, je cherche à mesurer au moins
25 l'ordre de grandeur de cet inconvénient-là pour le

1 client. Celui qui, pour l'instant, ne fait pas
2 l'objet d'une notation par une agence de crédit et
3 à qui vous allez demander d'avoir une cote, il va
4 falloir qu'il se retourne vers une agence de crédit
5 et qu'il en demande une cote. Alors ça va impliquer
6 évidemment des sous. Et la question que je me pose
7 c'est : savez-vous combien ça coûte? Vous demandez
8 cette mesure-là en me disant : c'est une mesure
9 gagnant-gagnant, ça. Alors je cherche le gain, là,
10 pour...

11 R. Bien, c'est pas comme ça que ça marche. D'abord
12 nous on prend les cotes qui existent, puis on ne
13 demande pas au client d'aller en chercher d'autres.
14 C'est pour ça d'ailleurs qu'on... les critères
15 qu'on nous propose d'ajouter, là, c'est d'autres
16 critères que nous on va prendre l'effort de
17 regarder pour donner une cote au client.

18 Il y a deux éléments, un dans l'annexe 7
19 pour évaluer le risque du client et ce qu'on
20 obtient au niveau des agences de cotation, qui est
21 une partie. Donc, vingt pour cent (20 %) de nos
22 clients on a une cote directement. L'autre partie,
23 c'est Hydro-Québec en fonction des informations
24 qu'il obtient du client. Puis en fonction des
25 rapports annuels, en fonction de la vigie qu'il

1 fait au niveau de l'information est en mesure,
2 évalue lui-même une cote pour le client et lui
3 donne une cote.

4 Donc, c'est pas exactement de la façon dont
5 vous dites. On ne se retourne pas au niveau des
6 clients qui n'ont pas de cote pour en demander une,
7 là. C'est pas de même que ça fonctionne.

8 Q. **[286]** Me dites-vous que c'est pas comme ça que ça
9 fonctionne à l'égard des clients grande puissance?

10 R. Tout à fait. C'est exactement le même phénomène.

11 C'est comme ça qu'on fonctionne. On prend les cotes
12 qu'on a, puis pour le reste on fait une analyse de
13 crédit interne du client, puis on lui octroie une
14 cote.

15 Q. **[287]** Mais est-ce que la politique actuelle, celle
16 qui a été adoptée il y a quelques années par les
17 clients, à l'égard des clients grande puissance, ne
18 prévoit pas justement que dans les cas où il n'y a
19 pas de note attribuée par une agence de notation, à
20 ce moment-là Hydro-Québec peut demander au client
21 l'information requise pour en établir une elle-
22 même?

23 (14 h 48)

24 R. C'est ce que je vous dis. Donc, on ne demande pas à
25 l'entreprise d'aller voir une agence de cotation

1 pour obtenir une cote. On fait nous-mêmes l'analyse
2 du client avec l'information qu'il nous fournit
3 pour être en mesure de lui attribuer une cote en
4 fonction des critères qu'on a... qu'on a ici, d'où
5 d'ailleurs, effectivement, l'importance d'avoir
6 l'ensemble des informations puis des critères qu'on
7 propose d'ajouter au niveau de l'information plus
8 qualitative, là, pour être en mesure de faire une
9 bonne évaluation du risque du client.

10 Peut-être pour vous... Peut-être pour mieux
11 vous guider d'ailleurs dans cette interprétation-
12 là, à l'article... Bien en fait on a... Excusez-
13 moi. Il ne m'écoute pas, je vais vous parler! Donc,
14 Madame la Présidente.

15 Q. **[288]** C'est parce que, d'une part, je n'avais plus
16 de question en suspens qui attendait une réponse.
17 Et, d'autre part, je rigolais de la blague de votre
18 procureur. Mais je comprends que vous tenez à
19 ajouter quelque chose. On vous écoute.

20 R. Si ce n'est pas nécessaire je n'y tiens vraiment
21 pas, mais c'est correct.

22 Q. **[289]** Alors c'est bien. Alors ma prochaine
23 question...

24 R. Ce que je voulais vous dire... Ce que je voulais
25 vous dire...

1 Q. **[290]** Ah! Bien, finalement, vous y tenez.

2 R. Oui, j'y tiens.

3 Q. **[291]** D'accord.

4 R. Finalement. En tout cas c'est ça. Donc, je voulais
5 juste vous référer aux conditions de service juste
6 pour vous... vous assurer effectivement de la
7 méthode qu'on emploie. On a créé d'ailleurs un
8 chapitre spécifique pour les clients grande
9 puissance qui est aux articles 11.10 dans... la
10 section 3 finalement des Conditions de service qui
11 traite des clients à grande puissance, mais la
12 méthode qu'on applique pour l'évaluation des cotes.

13 Q. **[292]** Je vous remercie. Ma question suivante se
14 rapporte à la puissance interruptible. Je note que
15 vous avez suggéré une modification au texte actuel
16 de l'article 6.15 pour prévoir que lorsqu'un client
17 offre de rendre disponible de la puissance
18 interruptible, le Distributeur a trente (30) jours
19 pour, et c'est ça la nouveauté, a trente (30) jours
20 pour analyser les propositions, la proposition,
21 notamment sur la plan de la fiabilité et de
22 l'impact prévu sur le réseau de la puissance
23 offerte compte tenu des contraintes éventuelles
24 associées à son emplacement et pour aviser le
25 client par écrit de sa décision d'accepter ou non

1 la proposition.

2 Pourriez-vous élaborer un peu sur ce que
3 vous cherchez à couvrir par cette disposition
4 nouvelle?

5 M. RÉMI DUBOIS :

6 R. On cherchait la référence, Maître Pelletier. On l'a
7 trouvée je pense, ça va.

8 Q. **[293]** Je suis allé un peu vite. C'était 6.15. C'est
9 6.15 des Tarifs et conditions.

10 M. MARCEL CÔTÉ :

11 R. Donc, en réalité ce qu'on mentionnait notamment
12 c'est que la précision qu'on veut avoir ici c'est
13 juste pour s'assurer que lorsqu'un client va
14 faire... pourrait participer à un programme
15 d'interruption, qu'on puisse en bénéficier. C'est-
16 à-dire si on demande une interruption de ce client-
17 là c'est que ça puisse servir au reste... au reste
18 de la clientèle comme telle.

19 Or, si on a une situation où le client il
20 se trouve à être « îloté » un petit peu ou qui fait
21 en sorte qu'on n'est pas capable de récupérer cette
22 puissance souscrite-là, à ce moment-là on veut...
23 on veut être en mesure de pouvoir dire on ne peut
24 pas... on ne peut pas considérer. Parce
25 qu'essentiellement, ce qu'on va faire c'est on va

1 lui donner un crédit pour l'interruption puis ça
2 n'a aucune, aucune valeur pour Hydro-Québec.

3 L'article... L'article que ça modifie le
4 prévoyait de toute façon. Je pense qu'ici c'est
5 juste en termes de bonne pratique c'est de préciser
6 comme on le mentionnait, c'est de préciser cet
7 article-là. Donc, il n'y a pas vraiment de
8 changement à ce niveau-là.

9 14 h 53

10 Et si je prends l'exemple de cette année,
11 il y avait une situation où peut-être on pouvait
12 avoir une situation de ce genre-là. Et avec
13 discussion avec les gens de TransÉnergie pour
14 s'assurer, est-ce que, effectivement c'est une
15 situation où même si on faisait une interruption
16 chez ce client-là, on ne pourrait pas récupérer
17 cette interruption-là pour faire en sorte qu'on
18 puisse en bénéficier sur l'ensemble du réseau et
19 les travaux ont été faits et on n'a pas eu à
20 demander à ce client-là de ne pas participer au
21 programme d'interruptible. Mais c'est une situation
22 qui pourrait se présenter, là, dans le futur comme
23 tel.

24 Q. [294] Alors vous me dites vous être adressés à
25 TransÉnergie c'est parce que le réseau dont on

1 parle dans le texte proposé serait le réseau de
2 transport et non pas le réseau de distribution?

3 R. Que ce soit le réseau de transport, c'est parce que
4 les clients de grande entreprise sont souvent sur
5 le réseau de transport mais évidemment c'est pour,
6 lorsqu'on a besoin d'interruption, on est en
7 période de pointe, c'est pour alimenter l'ensemble
8 de la clientèle.

9 Q. [295] Non, je comprends. Le texte parle du réseau
10 et je crois devoir comprendre de la réponse que
11 vous me donnez que le réseau dont il s'agit serait
12 le réseau de transport et non pas le réseau de
13 distribution. Enfin, je cherche à savoir ce que
14 vous cherchez à couvrir, à signifier précisément
15 par le texte proposé.

16 R. Que ce soit le réseau de transport ou distribution,
17 c'est la même situation dans les deux cas. Est-ce
18 qu'on est en mesure de pouvoir bénéficier de cette
19 puissance interruptible-là.

20 Q. [296] O.K. Je comprends que de toute façon,
21 l'objectif poursuivi par la disposition c'est de
22 vous assurer que vous ne serez pas appelés à payer
23 de l'interruptible sans pouvoir bénéficier de la
24 puissance libérée, c'est ça?

25 R. Exactement.

1 Q. [297] Merci. Vous avez fait référence tantôt,
2 Monsieur Côté, dans votre présentation au tarif à
3 venir, au tarif que vous avez appelé de
4 développement économique.

5 Ce matin, en réponse à une question,
6 quelques questions de maître Sicard, vous avez
7 indiqué que deux des scénarios qu'on retrouvait
8 dans le tableau, on n'aura pas besoin de le sortir,
9 là, mais le tableau 4.4, là, qu'on retrouvait à
10 HQD-1, Document 1, page 30 et je n'ai pas la cote
11 de la Régie, deux des scénarios qui apparaissaient
12 dans ce document-là étaient le fait d'Hydro-Québec
13 Distribution.

14 R. Oui, le tableau donc est, oui, montrait trois
15 scénarios. On a essayé de voir quels sont les trois
16 scénarios qu'on a. Actuellement on est après
17 regarder justement avec, comme vous l'avez lu à peu
18 près partout, avec Investissement Québec et Secor,
19 pour justement déterminer ce, mettre au point ce
20 tarif-là et, puis comme on a mentionné ce matin, la
21 question de combien qu'on va aller chercher de
22 ventes avec ça, on n'est pas encore à cette étape-
23 là. On n'est définitivement pas à cette étape-là,
24 on est encore à essayer de déterminer quels sont
25 les secteurs qui vont être prometteurs et quelle

1 est la prospection qu'on va pouvoir faire à ce
2 moment-là une fois que ça ça va être établi. Donc
3 il est évident que dans ce scénario-là, c'était
4 tout simplement de voir, selon différentes
5 ampleurs, quel serait l'impact que pourrait avoir
6 ce programme de développement économique-là.
7 Évidemment, en termes de prévisions, je vais
8 remettre mon chapeau de Panel 3, là, donc en termes
9 de prévisions, il est évident que ça ça rentre à
10 l'intérieur de la fourchette, parce que sur une
11 période de long terme, il y a une fourchette dans
12 laquelle on donne des scénarios forts et des
13 scénarios faibles, de faible demande puis de forte
14 demande, et que ces scénarios-là, évidemment,
15 dépendant de notre succès à aller chercher des
16 entreprises, ça serait le scénario accéléré ou je
17 ne sais pas comment on l'avait appelé à ce moment-
18 là. C'est à l'intérieur de cette fourchette-là.
19 Donc c'est dans ce contexte-là que ça avait été
20 discuté ce matin.

21 Q. [298] Oui, non, je me demandais de qui émanait,
22 parce qu'il n'émane pas d'Hydro-Québec
23 Distribution, le scénario que vous avez qualifié
24 d'accéléré?

25 (14 h 58)

1 M. MARCEL CÔTÉ :

2 R. Non, ça vient d'Hydro-Québec dans le sens qu'on a
3 dit : « Si on faisait sur la... » Parce que le
4 gouvernement est beaucoup... très optimiste de
5 pouvoir attirer beaucoup d'entreprises. Donc, il a
6 parlé de cinquante térawatteurs (50 TWh), je
7 pense, dans son programme. Est-ce que c'est ça
8 qu'on va pouvoir attirer? Ça, c'est ça qu'on est
9 après regarder présentement. Donc, c'est pour ça
10 qu'on regarde différents scénarios de progression.
11 Est-ce qu'on a un scénario plus modéré ou jusqu'à
12 accéléré? C'est les trois scénarios qu'on a
13 regardés.

14 Pour moi, en tant que prévisionniste, ça
15 rentre à l'intérieur de ma fourchette de demandes
16 fortes ou par rapport à notre scénario de référence
17 comme tel si on avait ça. Évidemment, ça, c'est
18 dans la mesure où tout le reste reste égal, c'est-
19 à-dire qu'on n'a pas d'autres situations où on a
20 des fermetures ou ces choses-là.

21 Q. **[299]** Alors, j'avais mal compris. J'avais cru
22 comprendre ce matin qu'il y avait deux scénarios
23 qui étaient le fait d'Hydro-Québec Distribution et
24 que le troisième était le fait d'une autre...

25 R. Non, non, c'est les trois scénarios que vous avez

1 sur le document, là.

2 Q. **[300]** Qui sont les trois scénarios qui émanent
3 d'Hydro-Québec. Merci.

4 R. O.K. Mais comme je vous dis, ce n'est pas... il n'y
5 pas de... C'est des hypothèses essentiellement. Ces
6 hypothèses-là ne sont pas appuyées avec des
7 potentiels qui ont été identifiés ou ces choses-là.
8 On n'en est pas là encore.

9 Q. **[301]** Non. Je comprends d'ailleurs qu'elles ne sont
10 plus... Les scénarios ne sont pas intégrés à votre
11 prévision? On les retrouve dans vos documents, mais
12 ça ne fait pas partie de votre prévision?

13 R. Ce que je vous dis, c'est que la prévision, on a
14 une prévision de référence. Et, à cette prévision
15 de référence là, on a également des scénarios de
16 forte demande versus un scénario de faible demande
17 qui, eux, sont fixés à raison de dix pour cent
18 (10 %), donc le dix pour cent (10 %) qu'il pourrait
19 arriver qu'il soit au-dessus de cette référence-là
20 ou en dessous du scénario de base à basse demande.
21 Mais c'est des scénarios cohérents de possibilités
22 de ce qui pourrait arriver au cours des prochaines
23 années.

24 Q. **[302]** Oui, mais je comprends que le tableau dont on
25 parle, là, n'est pas un tableau qui fait partie de

1 votre prévision?

2 R. Il va faire partie de la prévision dans la mesure
3 où si ça se réalise dans son entièreté, on va être
4 dans la fourchette forte demande.

5 Q. **[303]** Je comprends. Je vous réfère au document qui
6 a été produit sous la cote HQD-11, document 4.
7 Encore une fois, je n'ai malheureusement pas la
8 cote de la Régie. Je suis... B-0045.

9 R. Est-ce que vous avez la page?

10 Q. **[304]** Oui, je suis à la page 15. C'est un tableau
11 qui fait...

12 R. Oui.

13 Q. **[305]** C'est un tableau...

14 R. Tableau 8-B, c'est bien ça?

15 Q. **[306]** Oui. D'après ce que je peux lire, ça serait
16 8-B.

17 R. O.K., je vais...

18 Q. **[307]** Un tableau qui fait état du calcul des
19 ajustements tarifaires différenciés et des indices
20 d'interfinancement pour l'année témoin projetée
21 deux mille quatorze (2014).

22 R. Exact.

23 Q. **[308]** Ce tableau-là semble établi suivant un
24 nouveau mode par rapport à ce qu'on retrouvait dans
25 les dossiers antérieurs.

1 R. Uniquement sur la présentation, c'est le même
2 calcul qui a toujours été fait.

3 Q. **[309]** Oui, au niveau de la présentation, puis
4 évidemment, au niveau de l'introduction aussi d'une
5 nouvelle catégorie qui est la catégorie... en fait,
6 de deux nouvelles catégories, la catégorie LG et la
7 catégorie L restante.

8 R. Nécessairement, avec la situation, on a séparé en
9 deux la catégorie L industrielle et LG.

10 Q. **[310]** Et j'aimerais savoir s'il est possible pour
11 vous... Je ne doute pas que vous ayez
12 l'information. J'aimerais savoir si c'est possible
13 pour vous de nous fournir l'information, au moins
14 l'information pertinente aux deux nouvelles
15 catégories, LG et L industrielle seulement à
16 l'égard des années antérieures. Et je fais
17 référence, là, aux années deux mille sept (2007) à
18 deux mille treize (2013), les années qui ont suivi
19 la décision de la Régie à l'effet qu'il y aurait
20 lieu de considérer éventuellement l'opportunité de
21 procéder à des augmentations tarifaires
22 différenciées dépendant des circonstances qui
23 pourraient se présenter. Parce qu'évidemment, au
24 cours des années antérieures, on n'avait pas
25 l'information ségréguant l'information entre L et

1 LG.

2 (15 h 03)

3 M. MARCEL CÔTÉ :

4 R. Avant de se lancer à faire des calculs puis refaire
5 le passé, qu'est-ce que vous cherchez exactement
6 dans cet exercice-là?

7 Q. **[311]** Je cherche précisément à avoir l'information
8 qui... évidemment, pour nous, le tableau serait
9 l'idéal mais, pour vous simplifier la vie, le cas
10 échéant, si nous pouvions obtenir l'information qui
11 apparaît dans deux des colonnes de ce tableau, et
12 je réfère à la colonne P et la colonne S. Celle qui
13 permet, d'une part, d'établir le reflet du
14 patrimonial et, d'autre part, l'ajustement
15 différencié qui résulterait de la variation des
16 coûts.

17 R. O.K. Donc, avant... donc, ce que vous retrouvez là
18 c'est les hausses qui ont été calculées. Dans la
19 colonne P vous avez l'ajustement qui reflète le
20 patrimonial et le rééquilibrage des tarifs
21 généraux. La stratégie qu'on a opté, également
22 cette année, c'était de faire en sorte... comme
23 j'ai mentionné, il y avait la hausse qui séparait
24 le... la clientèle L versus les autres, compte tenu
25 du patrimonial. Ça fait que la hausse est de cinq

1 point huit versus cinq pour cent. Dans la loi,
2 également, on indique que le changement qui est au
3 niveau de l'électricité patrimoniale doit être
4 reflété également dans les tarifs, c'est pour ça
5 qu'on a reflété cette hausse-là, dite... à part le
6 fait... comme on a fait toutes les années
7 précédentes, c'est toujours des hausses uniformes
8 qu'on faisait sauf qu'ici, on est dans une hausse
9 uniforme mais différenciée pour le tarif L, compte
10 tenu que son patrimonial est différent.

11 Ça fait que, dans cet exercice-là, qu'on
12 montre ici, c'est qu'on montre la hausse de... et
13 là le tableau ici est fait avec le trois point
14 quatre, celui... trois point quatre pour cent de la
15 hausse. Je vais prendre... j'en ai un autre qui me
16 donne justement la hausse avec cinq point huit puis
17 cinq. Donc, les grands industriels sont à cinq pour
18 cent, dans ce premier tableau là. Et tout...
19 l'ensemble de tous les autres tarifs généraux et
20 domestiques sont à cinq point huit et à l'intérieur
21 du tarif des tarifs généraux, j'ai fait le
22 rééquilibrage qu'on parlait, qui permet de faire
23 six point quatre, cinq point quatre puis six point
24 huit. Je parle d'un tableau que vous n'avez pas,
25 là, je vais revenir sur le tableau que vous avez

1 devant les yeux. C'est la hausse grands industriels
2 est à deux point six puis les tarifs généraux et
3 les tarifs domestiques sont à trois point quatre. À
4 l'intérieur des trois... des tarifs généraux,
5 tarifs G, M, LG sont à quatre pour cent, trois pour
6 cent puis quatre point quatre pour cent.

7 Donc, ce que montre ce tableau-là,
8 essentiellement, c'est compte tenu de la
9 modification qu'on a au niveau du patrimonial,
10 c'est le même exercice qu'on fait depuis... depuis
11 toujours, depuis qu'on fait des hausses uniformes
12 comme telles.

13 Ce qui est important c'est qu'au niveau
14 pour des tarifs domestiques, notamment, qui a
15 toujours eu des hausses moyennes, qu'on ne vienne
16 pas changer ça ou qu'on ne vienne pas modifier
17 cette situation-là, ils ont toujours la hausse
18 moyenne, à part le fait... la question de
19 patrimonial. Ça fait que c'est ce qu'on a dans ce
20 tableau-là.

21 Dans l'autre tableau c'est la variation des
22 coûts. C'est ce qui était calculé auparavant. Donc,
23 c'est de montrer, justement, cette variation-là des
24 coûts comme il avait été défini de le faire chaque
25 année. Et, comme j'ai donné aussi en exemple, en

1 réponse... je ne sais pas si c'est en réponse ou
2 carrément dans la preuve, c'est que... et je me
3 souviens très bien aussi que c'était votre expert,
4 monsieur Knecht, qui revenait toujours sur ce
5 tableau-là également parce que la question
6 d'interfinancement : Est-ce qu'on fait des hausses
7 différenciées ou pas? Puis ce qui est important
8 pour monsieur Knecht c'était de s'assurer que si on
9 se met à suivre la variation... variation des coûts
10 pour faire des hausses différenciées, il faut ne
11 jamais arrêter, en réalité. Tu sais, tu embarques
12 dedans puis tu le fais toujours. Tu ne peux pas
13 juste choisir les années que ça fait ton affaire
14 puis, les années que ça ne fait pas ton affaire, tu
15 débarques. Tu sais, ça c'était assez évident.

16 Le seul problème que j'ai avec cette
17 variation-là des coûts c'est que c'est variable, ça
18 fluctue année après année. Des fois c'est une
19 hausse, des fois c'est une baisse. Les raisons
20 pourquoi ça fait ça c'est... essentiellement, c'est
21 que ça dépend d'où les coûts additionnels vont
22 venir. Si ça vient de la production ou... de la
23 fourniture, si ça vient du transport ou de la
24 distribution, ça va impacter les clients
25 différemment.

1 Également le volume de consommation, la
2 croissance de la consommation à chacun des clients.
3 Ce qui fait en sorte qu'on n'a pas une situation
4 qui est tendancielle en suivant ces données-là. Ça
5 fait qu'ils ne peuvent pas servir de référence
6 comme telle. C'est ce que je donnais dans mon
7 document comme tel. Ça fait qu'essentiellement,
8 c'est ça. Je ne sais pas s'il y a d'autre chose que
9 vous pouvez déduire de ce tableau-là, qu'on
10 pourrait faire dans le passé, mais ça serait
11 laborieux quand même de reprendre tous ces calculs-
12 là.

13 15 h 08

14 Q. **[312]** Alors la question que je vous posais en
15 réalité c'est s'il était possible pour vous de me
16 fournir l'information apparaissant aux colonnes P
17 et S de ce tableau-là, à l'égard des années
18 antérieures, celles que j'ai mentionnées, deux
19 mille sept (2007) à deux mille treize (2013).

20 Parce que nous cherchons à comparer
21 effectivement les ajustements tarifaires qui ont
22 été décidés par la Régie. En comparaison avec les
23 ajustements, la variation des coûts survenue au
24 cours des années. Vous avez référé tantôt à notre
25 expert monsieur Knecht, qui effectivement a assuré

1 pendant plusieurs années le suivi des informations
2 fournies par Hydro-Québec, par vous en réalité, sur
3 ces questions-là. Et évidemment il ne disposait
4 pas, lui, monsieur Knecht, au cours de ces années-
5 là, de l'information relative aux tarifs distincts,
6 des catégories distinctes L et LG.

7 Et c'est la raison pour laquelle je vous
8 demande de me fournir l'information à l'égard des
9 années antérieures, pour ce qui est de ces tarifs-
10 là. Parce que... parce qu'on veut pouvoir suivre
11 l'évolution qui s'est produite au cours des
12 dernières années. C'est évident qu'on veut pouvoir
13 le faire de façon à être en mesure d'adresser à la
14 Régie, le cas échéant, une recommandation quant au
15 réexamen de cette question-là.

16 Les tableaux que vous fournissez à la
17 Régie, l'information que vous fournissez à la
18 Régie, notamment celle qui apparaît dans les
19 colonnes P et S, mais dans les autres colonnes
20 également, c'est une information qui vous été
21 demandée par la Régie et que vous produisez pour
22 qu'on puisse suivre l'évolution de
23 l'interfinancement, de sorte que si la Régie le
24 juge approprié, un jour elle puisse dire : oui, là
25 j'ai regardé l'évolution depuis plusieurs années et

1 puis je crois qu'il devrait y avoir lieu maintenant
2 de procéder à une augmentation, ce qu'on appelle
3 des augmentations différenciées.

4 Évidemment on n'est pas en mesure de faire
5 des recommandations à la Régie si on n'a pas
6 l'information en ce qui concerne les deux nouveaux
7 tarifs. On les avait au cours des années
8 antérieures sur d'autres tarifs, mais pas les deux
9 nouveaux évidemment.

10 Mais je ne doute pas que vous autres à
11 Hydro-Québec, vous ayez cette information-là. Et ce
12 que je vous demande c'est de nous la produire à
13 l'égard des années antérieures. Et idéalement
14 encore une fois pour nous ce serait d'avoir
15 l'équivalent du tableau pour toutes les années.
16 Mais afin de vous simplifier la tâche, on essaie de
17 s'en tenir au minimum. Et le minimum serait qu'on
18 obtienne l'information qui apparaît dans les deux
19 colonnes que j'ai mentionnées à quelques reprises.

20 M. MARCEL CÔTÉ :

21 R. D'abord, d'abord avec la colonne P, qui sont les
22 hausses uniformes...

23 Q. **[313]** Pardon?

24 R. La colonne P, là, à laquelle vous faites référence,
25 ce sont... Anciennement c'était la hausse uniforme

1 qu'on avait à chacun des tarifs. Donc vous pouvez
2 reculer dans le temps sans aucun problème. Prenez
3 la hausse qui a été autorisée, puis chacune des
4 catégories avait la même hausse. O.K. Celui-là
5 n'est pas tellement compliqué. Puis celui-là est
6 facile, je peux vous la fournir, mais vous pouvez
7 la faire vous-même.

8 Q. **[314]** J'aime tellement mieux quand c'est vous qui
9 travaillez!

10 R. C'est... regarde, c'est aussi simple, tout le monde
11 a la même hausse. Tout le monde avait le même
12 chiffre. Dans le cas de l'autre ajustement, le
13 problème qu'il y a c'est qu'évidemment je prends
14 l'exemple du patrimonial qui me vient à l'esprit
15 c'est que dépendant des facteurs d'utilisation, le
16 coûts de l'électricité patrimoniale, donc vous
17 savez est fonction du... il est fonction des
18 caractéristiques de consommation, puis des taux de
19 perte notamment. Puis des volumes de consommation
20 de ces différents clients.

21 Donc ce qu'il faudrait que je refasse,
22 c'est retourner dans le temps, refaire les profils
23 de consommation, recalculer les coûts patrimoniaux
24 qui auraient été autorisés par le gouvernement à ce
25 moment-là pour faire en sorte que je sois en mesure

1 de calculer le bon coût dans chacune des
2 catégories. Je comprends que vous aimeriez ça avoir
3 ça, mais c'est du travail.

4 Me ÉRIC FRASER :

5 Oui, puis moi j'aurais une objection. Premièrement
6 c'est tardif, parce que c'est... On est tard dans
7 le processus pour un exercice comme celui-là. Puis
8 ensuite on nous demande de reconstruire le passé.
9 Bien deuxièmement, quand on parle de deux mille
10 sept (2007), ma mère dirait : les oreilles me
11 sillent, mais là c'est littéralement un coup
12 klaxon, parce qu'on recule très, très, très en
13 arrière dans l'information.

14 Troisièmement, on nous demande de refaire
15 l'histoire, à la lumière de la réalité
16 d'aujourd'hui. Alors c'est pas pertinent parce
17 qu'en deux mille sept (2007) jusqu'à deux mille
18 treize (2013), il n'existait pas de tarif LG. Le
19 tarif LG, l'an zéro c'est deux mille quatorze
20 (2014) et les informations de suivi du Distributeur
21 sont données conformément. Et il ne sert à rien de
22 reculer alors qu'il n'existait pas parce que,
23 premièrement, c'est un lourd fardeau qu'on impose
24 au Distributeur. Et, deuxièmement, ce n'est pas de
25 l'information pertinente puisque le tarif

1 n'existait pas. L'an zéro c'est aujourd'hui et on
2 sait c'est quoi l'interfinancement auquel contribue
3 le tarif LG.

4 Et mon confrère pourra plaider pour ses
5 clients s'il y a lieu de revisiter les décisions de
6 la Régie et, s'il y a lieu, de recalibrer cet
7 interfinancement-là. Mais on constate par ailleurs
8 que le Distributeur a fait un pas dans cette
9 direction-là en ce qui concerne le recalibrage.

10 Mais toute l'information est pertinente
11 puisque nous sommes à l'an zéro et toute
12 l'information est donnée pour cette année-là.

13 Me PIERRE PELLETIER :

14 D'abord, je n'aurais pas voulu faire siler les
15 oreilles de votre mère, loin de moi l'idée, même
16 pas klaxonner dans les vôtres. Et encore moins
17 demander à la Régie de revisiter toutes les
18 décisions qu'elle a rendues en la matière.

19 Je suis dans la lignée des décisions qui
20 ont été rendues en la matière. La Régie a décidé il
21 y a quelques années qu'il serait opportun dans
22 certaines circonstances de décréter des
23 augmentations différenciées. Mais pour différentes
24 raisons, chaque année elle a jugé approprié de ne
25 pas le faire.

1 Nous, de notre côté nous avons pris
2 l'habitude, quand je dis « nous » je parle de
3 l'expert de mes clients, avaient pris l'habitude de
4 vérifier effectivement ce que donnaient d'année en
5 année des augmentations uniformes comparativement à
6 ce qui était par ailleurs les accroissements de
7 coûts pour chacune des catégories.

8 Le Distributeur, lui, suit
9 l'interfinancement année après année en ne
10 considérant que l'année témoin en l'occurrence.
11 Sauf qu'il y a un exercice additionnel qui était
12 fait par l'expert de mes clients qui consistait à
13 additionner l'impact cumulatif de ces différences-
14 là qui intervenaient annuellement entre
15 l'augmentation des coûts attribuée à chaque
16 catégorie, d'une part, et l'absence d'augmentation
17 différenciée, d'autre part.

18 Déjà il y avait un cumul de coûts qui était
19 très important et qui faisait réaliser à quel point
20 les sommes payées par certaines catégories
21 étaient... s'éloignaient considérablement de la
22 proportion des sommes payées par d'autres
23 catégories.

24 Mais maintenant qu'on est rendu avec un
25 tarif L et un tarif LG, bien il devient - je vois

1 que mon confrère ne le nie pas du tout et je pense
2 que tout le monde va être d'accord là-dessus -
3 important de voir quelle est l'évolution du tarif L
4 et quelle est l'importance de l'évolution du tarif
5 LG.

6 Mais il serait important aussi de pouvoir
7 constater quelle est la situation cumulative
8 aujourd'hui, et ça, nous, on n'est pas en mesure de
9 le faire. Le seul qui ait les données là-dessus
10 c'est le Distributeur. Et c'est pourquoi je demande
11 au Distributeur de nous fournir ces informations-
12 là. Il n'y a personne d'autre qui les a, et on ne
13 peut pas mesurer l'ampleur si on n'a pas ces
14 informations-là.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Maître Pelletier, est-ce que c'est des informations
17 que vous avez besoin pour le présent dossier? Est-
18 ce que l'AQCIE/CIFQ fait des demandes particulières
19 en ce qui a trait au tarif différencié pour deux
20 mille quatorze (2014)?

21 Me PIERRE PELLETIER :

22 Le contexte est le suivant. Effectivement, dans le
23 dossier on fait état du fait qu'on souhaiterait ne
24 pas avoir une augmentation qui excède la proportion
25 de notre augmentation de coût, et caetera. Mais

1 plus précisément, mes clients entendent vous
2 recommander de revisiter cette question-là, de la
3 mettre à l'ordre du jour du prochain dossier
4 tarifaire. Mais pour pouvoir appuyer leur demande
5 là-dessus, ils auraient souhaité détenir
6 l'information que je mentionne pour que vous
7 puissiez réaliser tout de suite l'importance de la
8 question.

9 Remarquez que si la Régie est ouverte de
10 toute façon à revisiter la question dans le
11 prochain dossier tarifaire, je n'aurai pas besoin
12 d'appuyer ma demande de cette démonstration-là.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Je ne répondrai pas à la question.

15 Me PIERRE PELLETTIER :

16 Le Distributeur va sauver beaucoup d'ouvrage.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Écoutez, considérant l'heure, on va prendre cette
19 objection en délibéré. On va vous répondre demain
20 matin. Donc, on va terminer la présente audience.
21 Maître Pelletier, je suis désolée, si vous avez
22 d'autres questions on va poursuivre demain matin ou
23 si c'était votre dernière question.

24 Me PIERRE PELLETTIER :

25 Je m'en voudrais de m'empêcher de pouvoir procéder

1 dans l'autre cause.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Oui, c'est ce que j'allais dire. C'est ce que je me
4 disais, il me semble que c'est eux qui sont en
5 rencontre préparatoire. Il n'a pas l'air stressé.

6 Me PIERRE PELLETTIER :

7 J'avais gardé cette question-là pour la fin. Je ne
8 sais pas pourquoi je prévoyais une petite
9 discussion.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 C'est bon. Alors on va terminer. Comme vous pouvez
12 le constater, on est un peu en retard dans le cadre
13 de la présente audience. Donc on a presque une
14 journée de retard, mais on a bon espoir de pouvoir
15 rattraper le temps perdu au cours des trois
16 prochains jours. Il est probablement envisageable
17 que le dix-neuf (19) on soit obligé de se voir.
18 Mais on va être en mesure de préciser ça davantage
19 probablement vendredi.

20 Donc, on vous souhaite une bonne fin de
21 journée. À demain, neuf heures (9 h).

22 AJOURNEMENT

23

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16

Nous, soussignés, JEAN LAROSE et ROSA FANIZZI, sténographes officiels dûment autorisés à pratiquer avec la méthode sténotypie, certifions sous notre serment d'office que les pages ci-dessus sont et contiennent la transcription exacte et fidèle de la preuve en cette cause, le tout conformément à la Loi;

Et nous avons signé :

JEAN LAROSE
Sténographe officiel

ROSA FANIZZI
Sténographe officielle