

**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 12 DÉCEMBRE 2013

VOLUME 7

**CLAUDE MORIN et DANIELLE BERGERON**  
**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  
Me CLAUDE TARDIF  
procureurs de Union des producteurs agricoles  
(UPA).

**TABLE DES MATIERES**

	PAGE
LISTE DES ENGAGEMENTS	5
LISTE DES PIÈCES	7
PRÉLIMINAIRES	8
<b>PREUVE HQD - TARIFS, CONDITIONS DE SERVICE ET RÉPARTITION DU COÛT DE SERVICE (panel 4)</b>	10
<b>MARCEL CÔTÉ</b>	10
<b>RÉMI DUBOIS</b>	10
<b>CLAUDE PEDNEAULT</b>	10
<b>FRANÇOIS G. HÉBERT</b>	10
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL	11
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET	35
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PASCALE BOUCHER-MEUNIER	60
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	74
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me RAPHAËL LESCOF	90
INTERROGÉS PAR Me PIERRE R. FORTIN	150
INTERROGÉS PAR LA PRÉSIDENTE	168

<b><u>PREUVE FCEI</u></b>	187
<b>MARTINE HÉBERT</b>	187
<b>ANTOINE GOSSELIN</b>	187
<b>MARCEL-PAUL RAYMOND</b>	187
INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL	188
INTERROGÉS PAR Mme LOUISE PELLETIER	241

---

**LISTE DES ENGAGEMENTS**

**PAGE**

- E-12 (HQD) : Indiquer où se trouvent la STM, l'usine de production d'eau potable Charles-J. Des Bailleurs, l'usine de production d'eau potable Atwater, la station de pompage McTavish, la station d'épuration des eaux Jean-R. Marcotte dans le tableau R-54.1 à la pièce HQD-15, Document 1, page 127 (demandé par l'UMQ) 109
- E-13 (HQD) : En référence à la pièce HQD-13, Document 2, page 28 où Hydro-Québec indique que le remplacement de luminaires représente une baisse de prix d'environ cinq pour cent (5 %) par rapport à celui du luminaire offrant un service équivalent, engagement de fournir le calcul du cinq pour cent (5 %) ainsi que les économies potentielles réalisées par HQD quant à l'entretien (demandé par UMQ) 149
- E-14 (HQD) : Engagement de produire le document auquel monsieur Marcel Côté fait référence, qui interpréterait ou expliquerait l'intention du gouvernement relativement au tarif L pour les industriels et au tarif LG pour les non industriels; de qui ce document provient-il, sa date, comment il a été utilisé, devant quelle instance et dans quelles circonstances (demandé par la Régie) 162
-

**LISTE DES PIÈCES**

	<b><u>PAGE</u></b>
C-UMQ-0015 : Document intitulé : « Comparaison sommaire des conditions applicables au tarif L et au tarif LG »	91
C-UMQ-0016 : Décision du 8 mars 2012, D-2012-0024	118
C-UMQ-0017 : Décision du 12 mars 2013, D-2013-0037	118
C-UMQ-0018 : Étiquette - bouteille Aquafina	141
C-FCEI-0019 : Présentation PowerPoint	188

---

1 L'AN DEUX MILLE TREIZE (2013), ce douzième (12e)  
2 jour du mois de décembre :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du douze (12)  
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 LA PRÉSIDENTE :

14 Merci, Madame la Greffière. Alors avant de  
15 poursuivre le contre-interrogatoire, peut-être  
16 maître Fraser faire le point sur la liste des  
17 engagements.

18 Me ÉRIC FRASER :

19 Alors bonjour, Madame la Présidente, bonjour  
20 Mesdames les Régisseuses. On devrait être en  
21 mesure, le Distributeur devrait être en mesure de  
22 déposer les réponses aux engagements 3 et 10 ce  
23 matin. Il reste une petite révision qu'on pourra  
24 faire à la pause. Et en ce qui concerne les autres,  
25 donc je crois que les engagements qui manquent, on



1 a le 1, 2, 6, 7, 8. Donc on espère pour vendredi.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 O.K.

4 Me ÉRIC FRASER :

5 Attendez une petite seconde. Effectivement, le 7

6 c'est le Décret, donc il est encore... il est

7 encore hypothétique, donc...

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Oui.

10 Me ÉRIC FRASER :

11 Ça va attendre plus tard que vendredi, c'est

12 certain.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 C'est sûr. À moins qu'on ait une surprise. O.K.

15 Merci.

16 Me ÉRIC FRASER :

17 Non, on ne pourrait même pas avoir de surprise.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Non, c'est vrai!

20 Me ÉRIC FRASER :

21 Merci.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Alors on va rendre aussi notre décision en ce qui a

24 trait à l'objection à l'égard d'une demande

25 formulée par l'AQIC/CIFQ. Alors la Régie accueille

1 l'objection du Distributeur en ce qui a trait,  
2 justement, à la demande qui porte sur une  
3 information à l'égard des années antérieures pour  
4 les deux nouvelles catégories tarifaires LG et L  
5 industriel.

6 La Régie considère que cette demande est  
7 tardive et que l'AQCIÉ/CIFQ a suffisamment  
8 d'informations au dossier pour être en mesure  
9 d'étayer sa demande relative à une recommandation  
10 pour un examen futur des impacts liés aux tarifs  
11 différenciés, en fait. Donc voilà. C'est notre  
12 décision en ce qui a trait à l'objection. Nous  
13 allons donc maintenant poursuivre avec le contre-  
14 interrogatoire de la FCEI, Maître Turmel.

15

16 **PREUVE HQD - TARIFS, CONDITIONS DE SERVICE ET**  
17 **RÉPARTITION DU COÛT DE SERVICE (panel 4)**

18

19 L'AN DEUX MILLE TREIZE (2013), ce douzième (12e)  
20 jour du mois de décembre, ONT COMPARU :

21

22 **MARCEL CÔTÉ,**

23 **RÉMI DUBOIS,**

24 **CLAUDE PEDNEAULT,**

25 **FRANÇOIS G. HÉBERT,**

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

3

4 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

5 Bonjour, Mesdames les Régisseurs, André Turmel pour  
6 la FCEI. Bonjour aux membres du panel.

7 Q. [ 1 ] Alors dans un premier temps, nous  
8 allons regarder la question de la  
9 politique de dépôt, là, notamment la  
10 question sur l'ajout, pour les cinq  
11 cent mille dollars (500 000 \$) et  
12 plus, qui a été discutée brièvement  
13 hier. Alors peut-être monsieur  
14 Gaudreau, je pense, qui... Pardon?  
15 Pedneault, pardon. Excusez-moi.

16 Je vous demanderais de prendre la pièce  
17 HQD-12, Document 2, qui est un peu le descriptif  
18 des versions révisées des textes. On aimerait  
19 comprendre certains éléments de votre... des ajouts  
20 qui sont faits. Donc je vous envoie à la page 27 de  
21 HQD-12, Document 2, annexe A, qui sont donc les  
22 textes révisés des textes des Conditions de service  
23 d'électricité. Vous me dites quand vous y êtes.  
24 D'accord. Alors simplement, bien à la page 26, à  
25 l'article 9.2 je comprends que vous ajoutez un

1 deuxième paragraphe, qui commence comme suit :

2 Lorsque la somme facturée pour une  
3 période de douze (12) mois consécutifs  
4 au cours des vingt-quatre (24)  
5 derniers mois excède cinq cent mille  
6 dollars (500 000 \$) pour la totalité  
7 des abonnements du client à des fins  
8 d'usage autre que domestique, si ces  
9 abonnements sont risqués ou très  
10 risqués conformément à l'annexe VII.  
11 Le client doit fournir à Hydro-Québec  
12 les informations financières requises  
13 pour que soit évalué le risque qu'il  
14 représente dans les trente (30) jours.  
15 J'arrête là. Trente (30) jours ouvrables.

16 Ma question porte dans un premier temps sur  
17 cette question de trente (30) jours ouvrables.  
18 Parce que je vois, à l'annexe VII, que vous avez  
19 ajouté une série de, comment dire, de tests. Et là,  
20 je vais à la page 37, donc je suis dans l'annexe  
21 VII, page 37 de votre document, où on indique, là,  
22 vous ajoutez donc un paragraphe 10, « Eléments  
23 qualitatifs ». Bon il y a, notamment on mentionne,  
24 on ajoute la notion de « problèmes avec les  
25 autorités réglementaires », c'est exact?

1 M. CLAUDE PEDNEAULT :

2 R. Oui.

3 (9 h 08)

4 Q. **[2]** On ajoute la notion de, bon, entités  
5 apparentées, mais j'attire l'attention sur la suite  
6 qui est du nouveau texte, on y dit, bon, :

7 Le stade de croissance de  
8 l'entreprise, démarrage, croissance,  
9 déclin, importance du défi actuariel  
10 du régime de retraite, dépendance  
11 économique, importance d'opérations  
12 entre apparentées, qualité du  
13 management en place, changements  
14 importants à l'égard de la politique  
15 de dividendes et de distribution et,  
16 enfin, qualité de l'information  
17 financière.

18 Je veux bien comprendre, ça, ce sont les, ce qu'on  
19 ajoute là, ce sont les éléments dont vous prenez en  
20 compte, d'une part, c'est exact?

21 R. Bien je vais faire une nuance, justement.

22 Q. **[3]** Oui.

23 R. Peut-être par rapport, pour clarifier quelque chose  
24 que j'ai mentionné hier. Effectivement c'est des  
25 critères qui aujourd'hui on consulte.

1 Q. **[4]** Consultez?

2 R. On consulte.

3 Q. **[5]** Consultez.

4 R. Donc quand on reçoit bien entendu les états  
5 financiers des clients pour lesquels on doit faire  
6 une analyse, donc il y a des notes aux états  
7 financiers puis on regarde l'ensemble de  
8 l'information qui nous est disponible. Par contre,  
9 dans l'analyse qu'on fait aujourd'hui, je vous  
10 dirais qu'on applique textuellement l'article ou la  
11 grille 7, c'est-à-dire qu'il y a sept critères  
12 aujourd'hui qui sont reconnus sur lesquels on met  
13 une cote, donc on met des points sur ceux-là. Ceux  
14 qu'on propose d'ajouter, on les regarde, on les  
15 consulte, on les utilise, mais on ne met pas de  
16 note dessus tant que la Régie n'aura pas approuvé  
17 bien entendu si elle accepte ou pas qu'on intègre  
18 ces nouveaux critères-là dans l'analyse qu'on fait  
19 des clients. Donc c'est... Mais, effectivement,  
20 c'est des critères qui actuellement sont, dans la  
21 plupart des cas, disponibles dans ce que nous  
22 transmettent ces grands clients-là, on s'entend,  
23 c'est des clients qui ont, comme je vous disais,  
24 ayant une structure corporative sur lesquelles ces  
25 informations-là sont pratiquement toujours

1 disponibles puis c'est pour ça qu'on a demandé ces  
2 critères-là.

3 Q. **[6]** Et vous dites « dans la plupart des cas », mais  
4 donc je comprends qu'il y a certains cas où c'est  
5 plus, ce n'est pas disponible. Est-ce que c'est  
6 exact de comprendre ça?

7 R. Oui, c'est vrai.

8 Q. **[7]** Oui. Parfait. Et donc la question, moi, j'en ai  
9 au trente (30) jours, là. Il y a beaucoup  
10 d'information, quand même ce sont souvent des  
11 sociétés d'une certaine grandeur, mais tous n'ont  
12 pas le raffinement ou le degré de détail qu'en  
13 général vous souhaitez obtenir, alors le trente  
14 (30) jours nous apparaît un peu serré. Sur quelle  
15 base il a été établi?

16 R. Bien écoutez avant on n'avait aucun critère.

17 Q. **[8]** Oui.

18 R. Donc on n'avait aucune, donc il fallait établir,  
19 bien en fait, le trente (30) jours nous assure  
20 d'une chose. Vous savez qu'on facture ces clients-  
21 là normalement sur une période justement de trente  
22 (30) jours, souvent des clients qui... Donc plus on  
23 attend avant d'obtenir l'information puis faire  
24 l'analyse de risque, si un client est risqué, il  
25 continue à consommer, il continue à accumuler

1           potentiellement des dettes auprès du Distributeur  
2           et ça nous assure de pouvoir limiter, justement, ce  
3           risque-là. Si l'information nous arrive trop  
4           tardivement, bien le client il a continué à  
5           consommer, continue à accumuler des sommes et c'est  
6           pour ça qu'on a dû mettre un délai quand même  
7           relativement serré qui correspond à peu près à une  
8           période de facturation pour un client de cette  
9           ampleur-là.

10        Q. **[9]** Et parce que le couperet il est important. Si  
11        les informations ne sont pas, comment dire, données  
12        dans les trente (30) jours, vous considérez  
13        automatiquement le client comme devenant très  
14        risqué. C'est exact?

15        R. Exact. Il n'y a pas un... Je comprends le fait  
16        d'avoir rapidement l'information, mais il n'y a  
17        pas, je dirais, un juste milieu, des situations où  
18        il pourrait y avoir, l'échange a été amorcé et vous  
19        jugez qu'il y a véritablement, comment dire, le  
20        dialogue est bien amorcé, vous obtenez ce que vous  
21        voulez, mais on ne vous donne pas tout parce que ça  
22        prend du temps. J'essaie de voir avec vous s'il n'y  
23        a pas une ouverture pour trouver, comment dire,  
24        peut-être des cas exceptionnels ou donner une  
25        discrétion, au moins dans ce cas-ci. C'est rare



1 qu'on demande une discrétion mais, là, c'est parce  
2 que c'est tellement automatique, le couperet tombe,  
3 la tête est coupée. Est-ce que vous êtes ouverts à  
4 une ouverture?

5 R. Écoutez, le Distributeur fait preuve de bon  
6 jugement dans certaines situations. Si, pour  
7 différentes raisons techniques ou autres qui fait  
8 en sorte que le client nous demande une journée ou  
9 deux de retard... Mais, écoutez, le trente (30)  
10 jours nous apparaît une période suffisamment  
11 longue, mais si vous avez une proposition à faire  
12 on va l'entendre.

13 Q. **[10]** D'accord. Je vous remercie. Maintenant nous  
14 allons changer de sujet pour aller sur la question  
15 du ré-équilibrage tarifaire et, là, cette fois-ci,  
16 je regarde, je pense, c'est monsieur, bonjour  
17 Monsieur...

18 M. MARCEL CÔTÉ :

19 R. Côté.

20 Q. **[11]** Monsieur Côté, voilà. Bon, notamment le ré-  
21 équilibrage du tarif M. Dans un premier temps,  
22 corrigez-moi si je me trompe, j'ai compris de votre  
23 preuve, la preuve d'HQ, Monsieur Côté, que la  
24 stratégie tarifaire à l'égard de M vise notamment  
25 deux aspects dans les cas, bien, on veut

1 certainement favoriser ceux qui adhèrent déjà au  
2 tarif M pour alléger leur fardeau, est-ce que c'est  
3 exact de voir ça comme ça?

4 R. Oui.

5 Q. **[12]** D'accord. Et dans un deuxième temps, l'impact  
6 c'est faire, bien, je ne sais pas si c'était  
7 l'objectif, mais l'impact c'est que les coûts  
8 inhérents au fait qu'on rend moins lourd le  
9 fardeau, ces coûts-là doivent être supportés par  
10 quelqu'un d'autre ou par d'autres consommateurs et  
11 dans ce cas-ci, l'impact des coûts est supporté par  
12 le tarif G et LG, c'est exact?

13 (9 h 13)

14 R. Exact. Ce qu'on a mentionné dans notre preuve  
15 c'était à l'effet qu'il y a trois éléments. Il y en  
16 a sur le plan économique, il y en a sur le plan  
17 énergétique et d'autres considérations sur le plan  
18 tarifaire. Ce sont les trois éléments qu'on a dans  
19 la preuve comme telle O.K.? Et puis évidemment, on  
20 refait ce ré-équilibre-là à l'intérieur des  
21 tarifs généraux compte tenu de ce que, puis je vais  
22 vous référer à la présentation, pas la  
23 présentation, mais dans notre preuve comme telle.  
24 Je reviens à la page HQD-13, Document 2, page 8. Il  
25 y a un petit graphique qui montre la situation du

1           tarif M par rapport aux autres tarifs, et ça  
2 illustre si vous voulez la situation de marge de  
3 manoeuvre que la clientèle, notamment la clientèle  
4 manufacturière, a par rapport à ce qu'on peut voir  
5 en Amérique du Nord comme tel. Et on voit  
6 clairement que dans le cas du, dans les tarifs  
7 généraux, il y a un déséquilibre à ce niveau-là et,  
8 puis l'idée ce n'est pas de désavantager le tarif  
9 LG ou le tarif G, c'est constater la situation du  
10 tarif M et dans la mesure où on est encore à  
11 l'intérieur de cet équilibre-là entre ces trois-là,  
12 je ne pense pas qu'on est dans la situation où on  
13 désavantage le LG ou le G comme tel.

14                       Si c'était la situation inverse, à savoir  
15 que je vais avoir une marge de manoeuvre de  
16 soixante-dix-sept pour cent (77 %) dans le cas du  
17 tarif M puis les autres les ramener à dix pour cent  
18 (10 %), là je serais d'accord avec vous mais ce  
19 n'est pas une situation de désavantager la  
20 démonstration que vous faites dans votre preuve  
21 notamment.

22   Q. **[13]** Mais vous avez, hier vous avez dit, sauf  
23 erreur, je n'ai pas la référence aux notes, là,  
24 mais vous me corrigerez, que l'impact du ré-  
25 équilibrage était semblable au G et au D.

1 R. Oui, parce que je regarde tout simplement, ce qu'on  
2 a regardé c'est le fait d'augmenter le LG puis le  
3 G. On va regarder en termes d'ampleur, en termes de  
4 hausse tarifaire, en termes de combien de clients  
5 et combien de kilowattheures je vais augmenter, à  
6 quelle hausse je vais faire ça, puis je regarde ça  
7 par rapport à la dispersion que je retrouve dans le  
8 tarif D parce que le tarif D c'est un seul tarif  
9 pour des clients qui consomment aussi peu que un  
10 kilowattheure jusqu'à, on a des clients au tarif D  
11 qui consomment plus de deux millions de  
12 kilowattheures (2 M KWh).

13           Donc, c'est quand même un tarif qui est  
14 très large et quand on augmente dans le tarif D la  
15 première tranche ou moins, puis la redevance moins  
16 puis on augmente plus le prix de la deuxième  
17 tranche, puis on augmente de la puissance,  
18 évidemment on frappe un petit peu plus les gros  
19 consommateurs. Je regarde l'ampleur des hausses  
20 qu'on a pour ce type, cette clientèle-là, par  
21 rapport à ce qu'on fait dans le tarif LG notamment,  
22 puis l'ampleur c'est à peu près le même genre  
23 d'ampleur, donc on n'est pas d'une façon démesurée  
24 là-dessus. C'est pour ça qu'on dit que la  
25 proposition qu'on a faite, elle est raisonnable

1 dans la mesure où on touche les gens à peu près  
2 dans la même ampleur si vous voulez.

3 Q. **[14]** O.K. Je comprends que vous nous dites, vous  
4 êtes, votre regard c'est à l'intérieur des tarifs  
5 généraux, donc les tarifs généraux ils excluent le  
6 résidentiel, ils excluent l'industriel.

7 R. Oui parce que, comme vous le savez, il y a la  
8 situation d'interfinancement qui est dans la loi  
9 notamment. Le principal concerné c'est le tarif  
10 domestique avec interfinancé, comme vous savez, et  
11 ensuite il y a tous ceux qui interfinancent ce  
12 tarif-là. Donc la proposition qu'on a faite c'était  
13 de maintenir ce qu'on a toujours fait jusqu'à  
14 présent, c'est de faire une hausse moyenne pour le  
15 domestique, donc ne pas changer cette stratégie-là,  
16 ne pas faire de hausse différenciée qui viendrait  
17 changer à ce niveau-là et dans le cas du tarif L,  
18 bien là c'était clair que même également le  
19 gouvernement dans la loi, il a changé le coût du  
20 patrimonial, mais il a également indiqué qu'il faut  
21 que ça soit reflété dans le tarif du tarif L comme  
22 tel.

23 Ça fait que cet exercice-là également on  
24 s'en est tenu à qu'est-ce qui était prescrit. Puis  
25 maintenant donc, qu'est-ce qui reste à, ou qu'est-

1 ce qu'on fait, où on se donne la marge de manoeuvre  
2 puis on regarde justement comme je fais référence à  
3 la figure 2, là, à la page 8 de ma preuve, je  
4 regarde c'est quoi les marges de manoeuvre qu'on a  
5 parce que, on sait que les industriels, c'est ce  
6 qui est le plus à risque au Québec. Quand on perd  
7 ces industriels-là, les coûts, l'ensemble des coûts  
8 du Distributeur doit être assumé par les autres  
9 personnes à un coût plus élevé à ce moment-là. Ça  
10 fait qu'il faut être en mesure de s'assurer qu'on  
11 n'a pas une offre déséquilibrée en matière de, pour  
12 les tarifs généraux notamment.

13 Q. [15] Revenons sur le besoin de modifier, bien de  
14 ré-équilibrer le tarif M. J'ai compris de la preuve  
15 que vous avez indiqué que le secteur manufacturier,  
16 là, couvert par ce que vous souhaitez, est affecté  
17 dans les dernières années, il y a comme eu des  
18 problèmes de compétitivité, de concurrence face à  
19 l'étranger, donc vous avez un regard, je dirais  
20 très large et global et c'est pour cette raison que  
21 notamment vous ré-équilibrez le tarif M, c'est  
22 exact?

23 (9 h 19)

24 R. Un des éléments, oui, oui, exactement. Il faut  
25 aussi que cette mesure-là soit considérée aussi

1 avec la dégressivité du tarif M, mais il faut  
2 maintenir cette dégressivité du tarif M là aussi.  
3 Donc, ces deux mesures-là vont ensemble et elles  
4 doivent être appliquées ensemble.

5 Q. **[16]** Mais évidemment, en favorisant un tarif M, je  
6 comprends qu'il n'y a pas de... J'essaie de voir.  
7 Bien, le bénéfice, c'est clairement ceux du tarif  
8 M, je comprends, mais il n'y a pas de... Est-ce que  
9 le bénéfice général à l'égard de l'impact  
10 économique ou de la concurrentielle, il est  
11 généralement réparti... Quand vous apportez ce  
12 justificatif-là, donc, c'est pour améliorer  
13 l'économie du Québec? De manière générale, c'est un  
14 peu le...

15 R. Bien, c'est parce que je remets mon chapeau du  
16 panel 3, si vous voulez.

17 Q. **[17]** Vous n'êtes pas supposé, non, panel 4.

18 R. 4? Je vais parler en tant que prévisionniste.

19 Q. **[18]** Oui, oui.

20 R. On va laisser le chapeau.

21 Q. **[19]** Oui, oui, c'est correct.

22 R. Les secteurs commercial et institutionnel vont  
23 relativement bien. Le secteur industriel va moins  
24 bien, O.K.? Donc, c'est dans ce contexte-là qu'il  
25 faut être en mesure de réajuster le tir. Si on veut

1 soutenir l'économie québécoise... L'économie  
2 québécoise, ce n'est pas juste des tarifs d'Hydro-  
3 Québec, mais c'est en partie les tarifs d'Hydro-  
4 Québec.

5 L'économie a été construite aussi avec...  
6 en bonne partie avec cette énergie-là qui était un  
7 prix d'énergie qui était intéressant, mais il y a  
8 d'autres éléments à tout ça. Mais il faut qu'on le  
9 regarde de cette façon-là absolument.

10 Q. **[20]** Je regarde, vous me dites qu'il y a l'impact  
11 économique, la concurrence. Puis vous nous  
12 dites : « Ça, c'est le premier gros impact. » Puis  
13 l'autre, c'est un peu la tangente de la  
14 dégressivité que vous souhaitez continuer?

15 R. Oui. Encore une fois, je vais vous référer au  
16 tableau aux pages 9 et 10, qui peuvent sembler  
17 complexes, là, essentiellement, mais vous avez là-  
18 dedans et sans... Dans ces deux tableaux-là, vous  
19 avez la situation du coût unitaire que vous avez au  
20 tarif M et lorsque... à quel moment il faut... ils  
21 croisent les coûts du tarif L et le tarif LG  
22 éventuellement, O.K.?

23 C'est sûr que si on... Là, on ne fait pas  
24 cette dégressivité-là parce que, essentiellement,  
25 ce qu'il y a... la différence qu'il y a entre le



1       tarif M puis le tarif L, à part le fait que ce  
2       n'est pas des clients plus petits puis plus gros,  
3       là, il y a une situation d'interfinancement. Puis  
4       en général, le tarif M, il est aux alentours de  
5       cent trente-cinq pour cent (135 %)  
6       d'interfinancement, puis le tarif L, aux alentours  
7       de cent quinze (115) grosso modo dans le temps,  
8       vingt pour cent (20 %) d'écart entre les deux.

9               Si on ne fait pas un pont entre ces deux-  
10       là, la dégressivité entre les deux va s'opérer de  
11       toute façon. Si j'augmente les prix de la  
12       deuxième... le prix de l'énergie de la deuxième  
13       tranche du tarif M, j'accélère ce passage-là. C'est  
14       ce qu'on illustre dans celui-là avec les points  
15       rouges sur le graphique. Ça fait qu'on va à une  
16       situation... Parce que le tarif L, à la base, c'est  
17       un tarif pour les cinq mille kilowatts (5 000 KW)  
18       et plus. On est rendu à quatre mille trois cents  
19       (4 300), puis si on continue comme ça à augmenter  
20       ces prix-là, on va être rendu à deux mille cinq  
21       cents (2 500), là, le pont entre les deux.

22               Ce que ça veut dire, c'est que les clients  
23       sont prêts, à deux mille cinq cents (2 500), à  
24       payer le prix du L. Ça veut dire qu'ils sont prêts  
25       à payer une prime fixe pour leur puissance, puis

1 tout ce qui se passe entre deux mille cinq cents  
2 (2 500) puis cinq mille (5 000), c'est au prix de  
3 l'énergie seulement. On va créer un nouveau marché  
4 et même pour la chauffe avec... dans ce contexte-là  
5 parce que le prix du L en énergie, il est plus bas  
6 que le prix de l'énergie, que le prix de Gaz Métro.  
7 Gaz Métro, il était venu, il y a quelques années,  
8 ici pour défendre justement cette structure-là,  
9 puis c'était avec... c'était également avec votre  
10 groupe, FCEI, puis la dégressivité de ce tarif-là.  
11 Puis on ne refera pas toute cette histoire-là, mais  
12 aujourd'hui, Gaz Métro devait être ici pour  
13 défendre l'inverse : « Aïe, ça n'a pas de bon  
14 sens. » Il faut mettre ça dégressif pour s'assurer  
15 qu'on a un bon signal de prix entre ces tarifs-là.  
16 Puis c'est une situation qui, tant qu'il va y avoir  
17 un écart entre ces deux tarifs-là, il va y avoir  
18 toujours cette situation de dégressivité entre ces  
19 deux tarifs-là, ça va toujours exister.

20 Maintenant, lorsqu'on fait des hausses  
21 patrimoniales qui ne s'appliquent pas au tarif L,  
22 puis que le tarif M a ces hausses-là, on va avoir  
23 une situation qui va s'aggraver année après année,  
24 d'où le point que je mentionnais, il faudrait que  
25 le tarif M, qui représente la moitié... à peu près

1 la moitié du M, c'est des industriels, il faut les  
2 garder relativement proches des hausses qu'on va  
3 avoir au tarif L, sans ça, on va créer cette  
4 situation déplacement du seuil entre les deux  
5 tarifs, augmentation d'un marché fictif, là, entre  
6 ces deux tarifs-là parce qu'on est juste en énergie  
7 à ce moment-là, et évidemment, on n'aide pas le  
8 secteur manufacturier dans ce contexte-là. Donc,  
9 c'est important que ces deux éléments-là soient  
10 appliqués.

11 (9 h 24)

12 Q. **[21]** O.K., merci. Quelques questions en terminant.  
13 À la page 11 de votre preuve principale, vous avez  
14 un tableau, là, tableau « Ajustements différenciés  
15 et indices d'interfinancement ».

16 Juste pour bien comprendre donc. À l'égard  
17 de M, dans la situation actuelle,  
18 l'interfinancement est jusqu'à la hauteur de cent  
19 trente-deux virgule quatre (132,4). Avec votre  
20 proposition je comprends qu'il serait à cent  
21 trente-deux (132). C'est exact? Je veux bien  
22 comprendre, non?

23 R. C'est-à-dire que, non, non. C'est-à-dire que cent  
24 trente-deux (132), cent trente-deux (132) c'est  
25 avec notre proposition. L'autre c'est avec le

1           reflet, la variation des coûts, là. C'est ce qui  
2           était calculé à chaque année auparavant.

3       Q. **[22]** Donc le cent trente-deux (132) c'est une fois  
4           que... Si la proposition est acceptée, ce sera  
5           l'indice d'interfinancement tel qu'il sera.

6       R. Oui. C'est le chiffre qu'on calcule à ce moment-là.

7       Q. **[23]** O.K. Et celui qui existe actuellement, bien  
8           vous avez dit M, on passait de cent trente-cinq  
9           (135) à cent trente-deux (132), donc on...

10      R. Non, c'est des chiffres en gros, là, que je donnais  
11         cent trente-cinq (135). Il n'est pas passé cent  
12         trente-cinq (135) à cent trente-deux (132). Les...  
13         toutes les... Puis je reviens peut-être sur la  
14         demande de l'AQCIE. Depuis, historiquement, on n'a  
15         pas agi sur les indices d'interfinancement.

16      Q. **[24]** Je comprends.

17      R. Tout ce qu'on a fait, c'est qu'on observe. Ce qui  
18         fait fluctuer les indices d'interfinancement c'est  
19         deux choses. Il y a la croissance des volumes  
20         d'une année à l'autre et la croissance des coûts  
21         qui vient dans quelle fonction, t'sais. Si c'est  
22         dans la fonction fourniture, ça va impacter plus  
23         les industriels, les tarifs L et compagnie. Si ça  
24         vient plus dans la distribution, ça va impacter  
25         plus les domestiques.

1                   Fait que c'est pour ça que ces indices-là  
2 ne peuvent pas servir de référence ou d'objectif.  
3 C'est des constats qu'on fait avec ces indices-là.

4 Q. **[25]** Non, je comprends. Je comprends que la loi, on  
5 y va avec la loi. Mais les clients que je  
6 représente, eux, quand même interfinancent  
7 beaucoup. Et ils aiment toujours savoir, même s'ils  
8 peuvent...

9 R. Regarde, regardez, on sait que depuis les débuts...

10 Q. **[26]** Oui.

11 R. ... on est là depuis les débuts dans les causes  
12 tarifaires tous les deux. Et...

13 Q. **[27]** On a une longue relation!

14 R. On a des cheveux blancs pas pour rien! Et depuis le  
15 début, FCEI défend qu'il faudrait enlever  
16 l'interfinancement, puis ça j'en conviens. Puis  
17 tous ceux qui interfinancent le domestique ont le  
18 même... le même propos. AQCIE, avec l'exercice ce  
19 qu'ils voulaient parler c'est enlever  
20 l'interfinancement. Ensuite on a UMQ, qui voudrait  
21 avoir un tarif sans interfinancement. La ville de  
22 Sherbrooke, qui aimerait ça avoir un tarif qui,  
23 idéalement, pas d'interfinancement. Regarde,  
24 regarde c'est... il faut se mettre en ligne, là.

25 Q. **[28]** Bon. Mais mon propos n'est pas, on ne changera

1 pas la loi ici. Mais mon propos, on connaît  
2 monsieur Côté, on ne changera pas la loi. Mais  
3 juste, je voudrais juste savoir : une fois que  
4 votre proposition est adoptée donc, quel sera  
5 l'observation à l'égard de l'interfinancement pour  
6 le G? Est-ce qu'on le sait ça? Je veux dire d'où on  
7 passe? On va atterrir à cent seize virgule six  
8 (116,6). On était à combien?

9 R. Regardez, la proposition qu'on a faite, là, sur la  
10 situation qu'on a faite, là, on a parlé de un pour  
11 cent (1 %) maximum LG. Ça a baissé notre tarif,  
12 comme vous voyez au tarif M, toujours à la même  
13 page que vous m'avez relevée. Plutôt que d'avoir  
14 trois point quatre (3,4) au tarif M, je suis à  
15 trois pour cent (3 %). LG, je suis passé de trois  
16 point quatre (3,4) à quatre point quatre (4,4).  
17 Puis le G est passé de trois point quatre (3,4) à  
18 quatre (4).

19 Q. **[29]** Je me suis mal exprimé, pardon.

20 R. O.K. Donc ça, cet impact-là, ce qu'on a rebrassé,  
21 c'est dix millions (10 M). Sur dix milliards  
22 (10 G), c'est dix millions (10 M) qu'on a brassé.  
23 C'est beaucoup plus ici sur le principe qu'on vient  
24 pour mentionner qu'il faut commencer à agir sur cet  
25 aspect-là. Il faut commencer à regarder la marge de

1 manoeuvre de ces tarifs-là. Il faut commencer à  
2 regarder les tarifs au-delà de juste le bon reflet.  
3 Parce qu'on sait que quand on fixe les tarifs il  
4 faut également regarder le risque que représente  
5 nos tarifs. Et le risque de notre clientèle, puis  
6 qu'est-ce qui se passe avec ça. Donc c'est ça qu'on  
7 fait cette année.

8 Q. **[30]** O.K. Mais monsieur Côté ma question, si vous  
9 avez l'information, c'est : aujourd'hui l'indice  
10 d'interfinancement que vous observez - vous ne  
11 faites rien dessus, je comprends, là - mais pour G,  
12 on est était à quoi? On était à cent dix-huit  
13 (118), cent dix-neuf (119)? C'est-à-dire on était à  
14 cent quatorze (114), on a... Ce que je veux savoir  
15 avec vous c'est l'indice d'interfinancement si vous  
16 l'avez pour le G. Avec votre proposition, je  
17 comprends qu'il va augmenter. Je veux juste  
18 m'assurer qu'on... au niveau de l'observation.

19 R. Regardez, là. Je l'ai quelque part enfoui dans mon  
20 cartable, là. C'est des fractions.

21 Q. **[31]** O.K. C'est une fraction.

22 R. Et je me demande si le dixième, le dixième change.

23 Q. **[32]** O.K.

24 R. O.K.

25 Q. **[33]** Excellent.

1 R. Fait que t'sais, c'est pas sur la mesure certain,  
2 là. Il n'y a pas de problème sur la mesure.

3 Q. **[34]** O.K. Dernière question. Donc, avec la  
4 modification qui sera faite, évidemment le tarif.  
5 Dans la nouvelle modification, le tarif M ça va  
6 être de soixante-cinq kilowatts (65 KW) à quatre  
7 mille neuf cent quatre-vingt-dix-neuf (4999 KW).  
8 Bon. Mais le G va demeurer pour cent (100) et  
9 moins. Là il y a comme un... entre soixante-cinq  
10 (65 KW) et cent mégawatts (100 MW)... et cent  
11 kilowatts (100 KW), il y a... Il va y avoir un  
12 choix qui va être possible. Juste m'éclairer là-  
13 dessus.

14 (9 h 30)

15 R. Non, c'est parce qu'il y avait... anciennement on  
16 avait, on avait déjà regardé la situation du tarif  
17 G, puis le tarif G c'est une structure relativement  
18 complexe pour des clients qui, essentiellement  
19 consomment relativement peu, si je compare ça au  
20 domestique, là. La plupart des clients au  
21 domestique, on ne facture pas de puissance. La  
22 très, très, très grande majorité. Dans le cas de  
23 la Régie, la même affaire, on ne facture pas la  
24 puissance. Puis lorsqu'on arrivait à ce seuil-là,  
25 de cinquante kilowatts (50 kW) et plus, on avait un



1       prix d'énergie qui diminuait parce que, avant le  
2       cinquante kilowatts (50 kW), il y avait une portion  
3       puissance à l'intérieur de ce tarif-là. C'est une  
4       structure relativement complexe puis les clients  
5       qui sont à frontière-là, ils ne se comprennent plus  
6       dans cette affaire-là. Ça fait que ce qu'on  
7       souhaite c'est... pour les clients qui ont la  
8       pleine puissance, on va les mettre le tarif M.  
9       C'est ce qu'on faisait en diminuant ce seuil-là.  
10      Puis on va, à ce moment-là, simplifier la  
11      facturation des clients.

12                Puis je prends l'occasion pour expliquer  
13      comment qu'on... on fait une catégorie de  
14      consommateurs puis pourquoi qu'on fait une  
15      catégorie de consommateurs puis pourquoi on ne fait  
16      pas de catégorie de consommateurs. Ça va répondre  
17      également à la question de l'UMQ, notamment.

18                Quand on fait une catégorie de  
19      consommateurs, qu'est-ce qu'on recherche? On  
20      recherche des sous-groupes de clients qui ont une  
21      utilisation... donc, qui sont un groupe homogène,  
22      essentiellement, qui ont une utilisation du réseau  
23      qui est à peu près semblable. Puis du point de vue  
24      tarification on recherche une structure tarifaire  
25      qui, de façon simple, on peut adresser ou aller

1 chercher les revenus qui correspondent au coût. Si  
2 je donne, exemple, le G9, par exemple. On a une  
3 situation où a un groupe homogène qui ont des  
4 faibles facteurs d'utilisation et que, si  
5 j'appliquais le tarif faible, le prix  
6 puissance/énergie n'est pas suffisant pour réduire  
7 justement le coût de ces clients-là, qui auraient  
8 un coût trop élevé s'ils étaient au tarif M. Ça  
9 fait qu'on crée une catégorie, on fait le G9 qui a  
10 cette catégorie-là.

11 Ça fait que c'est dans ce contexte-là qu'on  
12 réussit à faire ces catégories-là, qui fait du  
13 sens.

14 Q. **[35]** O.K. Donc... mais juste pour... ce que je  
15 comprends, si la proposition est adoptée, le tarif  
16 M va pouvoir être possible à partir de soixante-  
17 cinq kilowatts (60 kW) et plus, mais le tarif G  
18 possible à partir de cent kilowatts (100 kW) et  
19 plus?

20 R. C'est ça. Pour faire le lien avec ce que je viens  
21 de dire c'est que, le tarif G, on va avoir une  
22 structure où j'ai des clients qui, en termes de  
23 caractéristiques de consommation, utilisation du  
24 réseau, ne font pas d'appel de puissances au-dessus  
25 de cinquante (50), on va faire un tarif pour eux

1 autres, simple, et puis le tarif M, au-dessus de  
2 soixante-cinq (65) jusqu'à... là vous parlez de  
3 quatre mille neuf cent quatre-vingt-dix-neuf (4999)  
4 puis on a le problème de la frontière qui se passe  
5 entre le M puis le L, là.

6 Q. **[36]** On avait souligné à la FCEI, il y a quelques  
7 années, vous vous en rappelez peut-être, en deux  
8 mille sept - deux mille huit (2007-2008), je ne  
9 sais pas si vous vous en rappelez?

10 R. Il y a beaucoup de choses, lequel que vous voulez  
11 que je me rappelle, là?

12 Q. **[37]** Non, c'est correct, ça va aller. Je vous  
13 remercie, ça termine mes questions.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Merci, Maître Turmel. Nous allons poursuivre avec  
16 le contre-interrogatoire de maître Paquet pour le  
17 GRAME.

18 Me GENEVIÈVE PAQUET :

19 Alors, bonjour, Madame la Présidente et Mesdames  
20 les Régisseuses. Geneviève Paquet pour le Groupe de  
21 recherche appliquée en macroécologie.

22 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

23 Q. **[38]** Bonjour aux membres du panel. Donc, mes  
24 premières questions vont probablement être  
25 adressées à monsieur Côté. Je vous avais adressé

1 ces questions-là au panel 3 et on m'avait référée  
2 au panel 4. Donc, d'abord, je vous référerais à la  
3 réponse du GRAME à la demande de renseignements de  
4 la Régie, qui était sous la cote C-GRAME-0016, à la  
5 question 2.1. La Régie avait adressé une question  
6 au GRAME, elle lui demandait en quoi le tarif  
7 d'été, qui est actuellement en vigueur, selon les  
8 conditions qui sont prévues, empêche l'utilisation  
9 d'un autre combustible que le mazout. Et puis ce  
10 qu'on voulait savoir c'est, selon votre expérience,  
11 en fait, est-ce qu'il y a des clients qui utilisent  
12 un autre combustible que le mazout?

13 M. MARCEL CÔTÉ :

14 R. Vous aviez posé la question puis je vous avais  
15 référée au panel 4, je pense, c'est-tu ça? Parce  
16 que j'ai des petits papiers qui... qui va pouvoir  
17 vous donner l'information. Donc, biénergie, en deux  
18 mille douze (2012), quatre-vingt-cinq pour cent  
19 (85 %) du parc, c'est électricité et mazout. Neuf  
20 pour cent du parc c'est avec le gaz naturel et puis  
21 le restant, six pour cent, c'est l'électricité et  
22 propane où le gaz naturel n'est pas disponible.

23 Q. **[39]** Donc, il n'y a aucun combustible renouvelable  
24 qui est utilisé dans... dans le cadre du tarif  
25 d'été, c'est exact?

1 R. Bien, dans l'inventaire aussi il y a peut-être des  
2 fractions décimales pour d'autres utilisations, que  
3 je n'ai pas, mais essentiellement, ce qu'il faut  
4 c'est qu'on soit en mesure d'avoir un système  
5 alternatif qui, lorsqu'il fait moins douze (-12)...  
6 plus froid que moins douze (-12), qu'il puisse  
7 fonctionner en tout temps, pas peut-être ou peut-  
8 être pas ou, tout temps.

9 (9 h 30)

10 Q. **[40]** Effectivement, ce sont les conditions qui sont  
11 prévues au texte des tarifs.

12 R. Exactement.

13 Q. **[41]** Donc est-ce que vous pouvez confirmer que ça  
14 serait en fait difficile d'intégrer un autre  
15 combustible, par exemple, la Régie faisait  
16 référence à la biomasse en granules. Est-ce que  
17 vous êtes d'accord avec le fait que ça serait  
18 difficile d'intégrer ce genre de combustible-là et  
19 de respecter les conditions du tarif DT?

20 R. Dans le cas des granules, je sais qu'il y en a qui  
21 sont très inventifs au Québec puis qui réussissent  
22 à avoir des équipements qui fonctionnent avec des  
23 poulies et engrenages et quoi que ce soit. Mais à  
24 part de ça...

25 Q. **[42]** Mais est-ce que c'est...

1 R. ... je prends l'exemple de, sans, excusez-moi, mais  
2 il reste quand même que je prends l'exemple,  
3 l'éolien, par exemple. Je ne peux pas garantir  
4 qu'il va contribuer à la pointe à ce moment-là.  
5 C'est un élément qui est important, mais je dois  
6 dire par contre que si on veut faire des exercices,  
7 autres exercices, plutôt que de se tourner vers le  
8 tarif biénergie, il peut y avoir le tarif à  
9 mesurage net notamment qui est disponible à la  
10 clientèle domestique, qui fait en sorte que si vous  
11 produisez de l'électricité avec l'éolien ou avec  
12 des cellules photovoltaïques, puis que vous avez  
13 des surplus, vous retournez sur le réseau, et  
14 cetera, donc il y a un mesurage net, donc vous  
15 pouvez bénéficier de ce tarif-là. Donc ça, c'est la  
16 solution pour les solutions alternatives.

17 Q. **[43]** Puis concernant le tarif DT lui-même, dans la  
18 preuve, en fait, sans nécessairement y référer,  
19 mais à la pièce HQD-9, Document 1, vous indiquez  
20 que la clientèle se désintéresse, en fait, de la  
21 biénergie et on constate peut-être une baisse du  
22 nombre d'abonnés également. C'est exact?

23 R. Je n'ai pas la référence à laquelle vous  
24 mentionnez, ces choses-là.

25 Q. **[44]** C'est la pièce...

1 R. La seule chose que je peux vous dire, par contre,  
2 au niveau, puis on a eu la question aussi pour  
3 quelqu'un d'autre, je pense que c'est UC, c'est les  
4 nouveaux clients qui arrivent, nos nouveaux  
5 clients, c'est-à-dire, qui arrivent, c'est à la  
6 proportion de quatre-vingt-quinze (95)... quatre-  
7 vingt-dix pour cent (90 %). En fait, le vrai  
8 chiffre c'est quatre-vingt-sept pour cent (87 %)  
9 qui rentre à l'électricité directement. Ça fait que  
10 c'est sûr que c'est une masse importante même s'il  
11 y a des offres intéressantes peut-être pour le gaz,  
12 ces choses-là, puis je recule aussi pas plus loin  
13 qu'en deux mille cinq (2005), à peu près, c'est ça,  
14 en deux mille cinq (2005), ça rentrait à coup de  
15 soixante-quinze pour cent (75 %). Là, on est rendus  
16 à quatre-vingt-sept pour cent (87 %) et ça  
17 continue. Ça fait que, oui, dans ce contexte-là, on  
18 pourrait penser qu'il y a un désintéressement, mais  
19 pas parce qu'ils ne sont pas intéressés ou la  
20 possibilité d'utiliser la biénergie. On a mentionné  
21 hier sur le panel 3 également que on fait justement  
22 des démarches pour les clients, les nouveaux  
23 clients qui arrivent dans des résidences qui sont  
24 déjà installées en mode biénergie pour justement  
25 les intéresser à rester à la biénergie.

1                   On a fait également le programme  
2 d'exploitation agricole qui, pour les serres, qui,  
3 je vous rappelle, qui brûlent de l'huile puis du  
4 mazout actuellement et qu'une solution biénergie  
5 peut être une solution très intéressante. Donc ça,  
6 ça va être un apport important quand même pour la  
7 biénergie, même si c'est deux cent cinquante (250)  
8 gigawattheures.

9    Q. **[45]** Merci. Maintenant je pense que la question va  
10 encore s'adresser à vous. Ça concerne en fait le  
11 programme auquel le GRAME fait référence dans son  
12 rapport par rapport à la sensibilisation à la  
13 pointe dans son rapport II déposé sous C-GRAME-  
14 0014. Aux pages 33 et 34 on fait référence à un  
15 distributeur du Maryland, le distributeur Pepco qui  
16 offre, lui, un crédit de un dollar vingt-cinq  
17 (1,25 \$) par kilowattheure économisé à tous ses  
18 utilisateurs, en fait, et puis ça c'est par le  
19 biais d'un programme nommé « Peak Energy Savings ».   
20 Donc je sais que vous indiquiez, Monsieur Côté, au  
21 panel 3 que le Distributeur n'avait pas l'intention  
22 de changer sa tarification tant que les compteurs  
23 intelligents ne seraient pas installés, mais pour  
24 vous entendre un peu par rapport à, votre position  
25 par rapport à ce programme-là, êtes-vous d'avis que



1 le fait d'offrir un crédit comme ça aux  
2 consommateurs, en fonction de leur profil de  
3 consommation, êtes-vous d'avis que ça pourrait  
4 permettre à la clientèle de constater les bénéfices  
5 des compteurs des nouvelles générations à même leur  
6 facture d'électricité?

7 (9 h 40)

8 R. Je suis d'accord avec vous. Comme je mentionnais,  
9 donc, on va devoir attendre d'avoir ces nouveaux-  
10 compteurs-là pour faire ça sans ça, c'est des  
11 contraintes importantes et des coûts importants  
12 pour pouvoir faire cette utilisation, faire un  
13 programme comme vous mentionnez.

14 Le fait que les compteurs vont être  
15 installés, on va être en mesure de faire cet  
16 exercice-là. Aujourd'hui, parce que, pour faire cet  
17 exercice-là, il faut avoir une consommation de  
18 référence. Pour avoir la consommation de référence,  
19 il faut connaître la consommation du client au  
20 moment même où on fait l'interruption pour être en  
21 mesure de calculer l'effort qu'il a fait. Ça fait  
22 que, donc, ça prend nécessairement ces équipements-  
23 là puis ça prend, pas juste le compteur, ça prend  
24 toute une infrastructure pour être en mesure de  
25 lire le compteur en temps réel, informer le client

1 en temps réel puis là il y a toute une gestion du  
2 parc de clients qui seraient potentiellement  
3 intéressés puis la piste qu'on regarde évidemment  
4 c'est de dire on va arriver avec des programmes  
5 beaucoup plus volontaires plutôt que d'avoir des...  
6 ce que j'ai vu dans un article, qu'on va  
7 interrompre, Big Brother va faire quelque chose,  
8 là. On n'est plus dans cette ère-là ça fait que,  
9 c'est beaucoup plus dans... Donc oui, dans ce  
10 contexte-là, ça serait intéressant.

11           Donc lorsqu'on aura les nouveaux, lorsqu'on  
12 aura ces nouveaux programmes-là, il faudra  
13 s'asseoir et justement regarder qu'est-ce qui peut  
14 être fait en matière de tarification puis ça c'est  
15 un des éléments parce qu'il faut aussi associer ça  
16 avec la recherche commerciale, il faut être en  
17 mesure de voir dans la population qui sont  
18 intéressés à faire ce type de... Parce qu'il y a  
19 des clients qui ne sont nécessairement pas du tout  
20 intéressés, même pas à regarder leur facture  
21 d'électricité. Ils paient leur facture  
22 d'électricité puis, c'est le dernier de leurs  
23 problèmes. Ça fait que, pour ces gens-là, ça ne  
24 donne rien de les intéresser.

25           Donc il faut vraiment cibler, segmenter

1           notre clientèle puis être en mesure d'offrir des  
2           bons produits aux bonnes personnes puis, un de ça,  
3           évidemment il y a des clients qui sont intéressés à  
4           gérer leur consommation et c'est une offre qui  
5           pourrait faire... qui pourrait faire partie de ce  
6           qu'on pourrait offrir comme tel.

7           Q. [46] Par exemple, en réseau autonome, pensez-vous  
8           que ça serait un genre de programme qui pourrait  
9           être bénéfique, là, ou qui pourrait être accepté  
10          par la population?

11          R. Bien je parle en général actuellement donc, la  
12          seule particularité, parce qu'on a justement des  
13          contacts avec les gens des réseaux autonomes, pour  
14          les sensibiliser justement à l'utilisation de  
15          l'électricité, ces gens-là ils se connaissent un  
16          par un. Quand on dit qu'ils consomment dans la  
17          deuxième tranche, ils savent c'est qui, par leur  
18          prénom. Ça fait que, quand on dit qu'ils vont être  
19          en mesure de faire des mesures, ils vont être en  
20          mesure... ils vont aller rencontrer cette personne-  
21          là et on va les sensibiliser directement. Donc  
22          c'est une autre réalité complètement en réseau  
23          autonome. Ça fait que oui, il y a des mesures, mais  
24          il faut voir ça à beaucoup plus petite échelle. Ça  
25          fait qu'on a pas besoin de mettre une grande

1 infrastructure en place pour les sensibiliser. Ils  
2 sont partants.

3 Q. [47] Et puis, là, on sait que les compteurs sont en  
4 cours d'installation, là, les nouveaux compteurs,  
5 les compteurs de nouvelle génération...

6 R. Phase 1, c'est sur le point d'être complété. Je  
7 pense qu'on a même installé le millième... le  
8 millionième hier.

9 Q. [48] Très bien c'est une...

10 R. Ça fait qu'il reste phases 2 et 3. Donc il reste ce  
11 bout-là à faire, mais ça va très, très, très bien  
12 en termes d'installation, en termes de... Donc  
13 c'est en voie. Je sais que vous priorisez  
14 l'installation dans les réseaux autonomes. On va  
15 les prioriser partout.

16 Q. [49] D'accord. Donc, considérant que l'installation  
17 va bon train, là, mais qu'on n'est pas rendu quand  
18 même à l'installation des compteurs à la grandeur  
19 du Québec, est-ce que ça ne serait pas opportun  
20 peut-être de lancer un projet pilote dans une  
21 région où il y a déjà des compteurs qui sont  
22 installés peut-être pour tester la réaction de la  
23 clientèle par rapport à un programme comme celui  
24 dont on parlait avec un crédit?

25 R. Actuellement, bien c'est parce que pour faire ça

1 d'abord, un, il faut développer les infrastructures  
2 comme je vous mentionnais tantôt. Il faut être en  
3 mesure, en temps réel, chercher l'information,  
4 gérer ça, voir qu'est-ce que ça va avoir comme  
5 impact sur le réseau, analyser ces choses-là puis  
6 avant tout ça, il faut aussi faire de la recherche  
7 commerciale sur le type de clientèle à qui ça  
8 s'adresse. Ce n'est pas parce que j'ai ouvert dans  
9 une région que ces gens-là sont nécessairement  
10 intéressés. Donc il y a beaucoup de travail à faire  
11 avant d'en arriver à faire un projet pilote. Je  
12 regarde ça dans la séquence quand on fait un tarif,  
13 là.

14 La recherche commerciale, s'il y en a une,  
15 « designer » le tarif, après ça faire peut-être des  
16 projets pilotes puis une fois que tout ça c'est  
17 fait, on vient puis on fait approuver à la Régie  
18 comme tel la... L'approbation à la Régie c'est la  
19 dernière étape mais avant ça, il y a beaucoup  
20 d'étapes à faire, ça fait que...

21 Q. [50] Donc la première étape serait la recherche  
22 commerciale pour ce...

23 R. Bien en simultané, il y a la recherche commerciale  
24 mais il y a également tout l'aspect technique, là,  
25 qu'il faut mettre en place puis regarder ça comment

1 on peut faire ça.

2 Q. [51] Mais est-ce que ça serait dans, c'est dans les  
3 intentions du Distributeur d'aller vers là ou vous  
4 allez attendre seulement que les compteurs soient  
5 installés pour commencer?

6 R. C'est très rare qu'Hydro-Québec attend. On est  
7 toujours en mouvance sur à peu près tout, là.

8 Q. [52] Seulement pour avoir une idée de vos  
9 intentions par rapport à ce type de programme?

10 R. Je n'ai pas... Je ne peux pas vous dire quand est-  
11 ce qu'on fait ça.

12 Q. [53] Très bien. Maintenant j'aimerais aborder la  
13 mise à jour de la tarification applicable au nord  
14 du cinquante-troisième (53e) parallèle. Vous nous  
15 indiquiez en présentation hier que finalement pour  
16 permettre au consommateur qui consomme en deuxième  
17 tranche, pour leur permettre d'ajuster leur  
18 consommation et de réduire les impacts sur leur  
19 facture, vous étiez prêt à reporter la hausse de  
20 huit pour cent (8 %) à deux mille quinze (2015)  
21 plutôt que de l'appliquer en deux mille quatorze  
22 (2014). C'est bien ce que vous proposez?

23 R. Oui.

24 (9 h 47)

25 Q. [54] J'aurais un...

1 R. En fait, c'est suite à nos rencontres, puis j'ai un  
2 de mes conseillers ici, monsieur François Huppé,  
3 qui est en discussion avec lui, là, et qui fait  
4 toutes ces discussions-là. Puis je lui ai même  
5 recommandé de mettre ses bottes, puis y aller au  
6 mois de janvier pendant qu'il fait bien froid pour  
7 être sûr qu'il comprenne bien la situation.

8 Mais sincèrement, les discussions vont  
9 bien. Comme je vous mentionnais, ils se  
10 connaissent. Ces personnes-là se connaissent  
11 individuellement, c'est assez précis. Puis tous les  
12 programmes d'efficacité énergétique aussi vont se  
13 faire de façon personnalisée parce qu'on... il n'y  
14 a pas un grand nombre de personnes qui consomment  
15 dans la deuxième tranche. Quand qu'on regarde les  
16 profils de consommation, c'est clair que c'est la  
17 chauffe au mazout qui se passe là avec l'eau chaude  
18 également, là. Ça fait que... Donc, pour ça, ça va  
19 bien, ça fait que...

20 Mais ce que les représentants avaient  
21 mentionné, c'était de dire : « Regardez, vous nous  
22 arrivez avec ça. On peut-tu avoir juste le temps de  
23 pouvoir se mettre en place? » Puis on pensait que  
24 c'était une bonne idée, là, de juste retarder.  
25 Même, d'ailleurs, je pense qu'ils ont mentionné

1 qu'ils allaient vous écrire. Je ne le sais pas si  
2 c'est dans les temps impartis ou pas, mais en tout  
3 cas, vous allez peut-être recevoir une lettre dans  
4 ce sens.

5 Q. [55] Merci. J'aurais une petite question de  
6 précision par rapport à une réponse à la demande de  
7 renseignements numéro 2 du GRAME, la réponse du  
8 Distributeur, en fait, qui est à la cote B-0094,  
9 HQD-15, document 7, à la page... En fait, c'est à  
10 la page 10, la question, mais le tableau se  
11 retrouve à la page 11, et c'est une petite question  
12 de précision.

13 C'est le tableau R-1.5 où on a la  
14 comparaison des revenus requis avec les revenus  
15 après la hausse de trois virgule quatre pour cent  
16 (3,4 %). Donc, en réseau autonome, on  
17 indiquait : « Revenus des ventes après la hausse ».   
18 Seulement pour préciser, quand vous parlez de la  
19 hausse, c'est la hausse de trois point quatre pour  
20 cent (3,4 %) et non la hausse de huit pour cent  
21 (8 %)? Est-ce que la hausse de huit pour cent (8 %)   
22 était incluse dans ce calcul?

23 R. C'est le trois point quatre (3,4) ou le cinq point  
24 huit (5,8), là, qu'on a là-dedans. Évidemment,  
25 c'est le scénario avec lequel on travaille. La



1 hausse de huit pour cent (8 %) sur le prix de la  
2 deuxième tranche, c'est un prix qui ne s'applique  
3 pas. Il s'applique pour seulement douze pour cent  
4 (12 %) de la consommation. La hausse, donc  
5 essentiellement, de ce huit pour cent (8 %)-là plus  
6 la hausse de cinq point huit (5,8) n'est tout  
7 simplement pas reflétée. Ce qu'on veut  
8 essentiellement, c'est de refléter le bon signal de  
9 prix de long terme qu'on a pour cette clientèle-là.  
10 Ça fait que oui, c'est inclus.

11 Q. **[56]** Merci.

12 R. Puis soit dit en passant, pour les réseaux  
13 autonomes, l'objectif du Distributeur, ce n'est pas  
14 de réduire ce déficit-là ou... c'est d'avoir un  
15 tarif qui est... Comme je mentionnais, c'est un  
16 tarif équivalent au tarif qu'on a au domestique,  
17 puis dans les tarifs généraux, c'est les mêmes  
18 tarifs qu'aux tarifs généraux comme tels.

19 Ce qu'on veut s'assurer, c'est que le prix  
20 de la deuxième tranche n'incite... On veut inciter  
21 le client à aller au mazout. Il y a une façon de  
22 substituer en allant vers le mazout. C'est  
23 préférable pour le client de chauffer chez lui, là,  
24 avec le mazout que nous autres, on fasse  
25 l'électricité avec le mazout, puis l'envoyer chez

1 le client qui chauffe avec des éléments  
2 électriques.

3 Q. **[57]** Par rapport à la question de chauffage  
4 justement, le GRAME soulevait, là, le problème du  
5 chauffage d'appoint au nord du 53<sup>e</sup> parallèle. Puis  
6 malgré le tarif dissuasif, là, pour la consommation  
7 au-delà de trente kilowattheures (30 kWh) par jour,  
8 dans la réponse du Distributeur à la demande de  
9 renseignement 2.5 du GRAME, donc à la page 24 du  
10 même document, B-0094, HQD-15, document 7, le GRAME  
11 demande...

12 R. Quelle page?

13 Q. **[58]** À la page 24, à la question 2.5, le GRAME  
14 demandait s'il serait opportun d'installer des  
15 compteurs intelligents en réseau autonome afin de  
16 facturer les dépassements de trente kilowattheures  
17 (30 kWh) sur une base journalière plutôt que comme  
18 de la manière dont vous le facturez, sur une  
19 moyenne de soixante (60) jours.

20 En réponse, le Distributeur nous indiquait  
21 qu'il ne prévoit pas apporter de changements en ce  
22 sens à sa structure tarifaire, tant pour les  
23 clients ayant un compteur de nouvelle génération  
24 que pour les autres, et ce pour des raisons  
25 d'équité.

1                   Vous référiez également à la notion  
2 d'équité, là, en présentation hier. Pouvez-vous  
3 m'indiquer c'est l'équité pour quoi exactement?  
4 Est-ce que c'est pour les clients au nord du 53<sup>e</sup>  
5 parallèle?

6 R. Oui. Ce que je viens d'expliquer, c'était un  
7 tarif... On a un tarif équivalent à cet endroit-là.  
8 Donc, le prix de la deuxième tranche pour la  
9 chauffe pour lequel il peut y avoir substitution,  
10 ils peuvent avoir le mazout à un prix qui est  
11 équivalent au prix de la tranche... deuxième  
12 tranche pour les clients au sud comme on paie tous.  
13 (9 h 52)

14                   Puis évidemment, si j'arrive avec une...  
15 Puis quand je mentionnais que l'idée, ce n'est pas  
16 de réduire ce déficit-là de ces clients-là, sans  
17 ça, il faudrait augmenter les prix de façon  
18 astronomique pour ces gens-là, puis il y aurait un  
19 prix complètement différent du reste de la  
20 population.

21                   Ce qu'on c'est un... comme je mentionne,  
22 c'est un prix équivalent. Si je change la  
23 tarification c'est comme dire : « Toi, je vais te  
24 charger un petit peu plus cher parce que, regarde,  
25 on va... tous les jours, je vais mesurer trente

1 kilowattheures (30 KW) puis... » On ne fait pas ça.  
2 Parce que même si, au nord, j'arrive... au sud, si  
3 j'arrivais puis je disais : « Bon, maintenant qu'on  
4 a les compteurs intelligents, je vais pouvoir  
5 mesurer trente kilowattheures (30 KW) à tous les  
6 jours puis je vais augmenter mes revenus avec ça. »  
7 Ça ne fait pas de sens. Ça n'a pas de sens parce  
8 que je change la mesure, que je vais aller chercher  
9 plus de revenus. Il faut que ça soit fait dans un  
10 exercice ici, là, comme tel.

11 Q. **[59]** Mais, par contre, au nord du 53<sup>e</sup> parallèle, ils  
12 sont déjà... ils ont déjà un tarif qui est  
13 dissuasif, là, ils ont déjà un tarif différent du  
14 reste de la clientèle?

15 R. C'est un tarif équivalent... ce que je vous  
16 mentionne c'est un tarif équivalent. Ils ont une  
17 première tranche, trente kilowattheures (30 KW). Je  
18 regarde l'ensemble de ces clients-là, ils  
19 consomment beaucoup moins que tout le restant de la  
20 population. Mais, néanmoins, ils ont une première  
21 tranche à trente kilowattheures (30 KW) et la  
22 plupart ne consomme pas ce trente kilowattheures  
23 (30 KW) là. O.K.? En fait, la réalité c'est plus  
24 aux alentours de vingt kilowattheures (20 KW)  
25 qu'ils sont, le reste c'est de la chauffe, il

1 s'efface avec le prix de la deuxième tranche. Le  
2 prix de la deuxième tranche est essentiellement un  
3 prix dissuasif pour qu'ils consomment le mazout à  
4 un prix qui est équivalent au prix de leur deuxième  
5 tranche au sud. C'est ça que je parle,  
6 d'équivalent.

7 Q. [60] Je comprends. J'entends très bien, je  
8 comprends votre réponse également. Mais c'est un  
9 peu contradictoire avec le fait que la population  
10 au nord du 53e a quand même demandé une année  
11 supplémentaire pour essayer de réduire sa  
12 consommation au-delà de trente kilowattheures  
13 (30 KW), donc...

14 R. Oui, parce que ceux qui consomment plus que dans la  
15 deuxième tranche, O.K.? qui ne sont pas  
16 sensibilisés au fait qu'il faudrait faire peut-être  
17 attention, si je leur facture et j'augmente ça de  
18 huit pour cent (8 %), bien, eux autres, leur  
19 facture, portion deuxième tranche, va augmenter de  
20 huit pour cent (8 %). Eux autres, ce qu'ils  
21 demandent, essentiellement, c'est de dire :  
22 « Regarde, on va... oui, effectivement, il y a des  
23 mesures qu'on peut faire... » Puis, regardez, après  
24 avoir discuté avec eux, là, c'est des mesures  
25 relativement simples qui sont à appliquer, mais il

1        faut les faire, faire le tour, expliquer à ces  
2        gens-là... Puis, une fois que ça va être fait, on  
3        va revenir dans une situation, à la limite, presque  
4        parfaite. Tout ce qui va être chauffe, chauffe-eau,  
5        chauffe, chauffage des locaux, va être au mazout.

6        Q. **[61]** Donc, pour revenir à la notion d'équité, vous  
7        m'avez dit que c'était plus pour la population qui  
8        est au nord du 53e. Mais si on parle d'équité pour  
9        toute la clientèle, vous ne pensez pas que si on  
10       considère les coûts élevés, les déficits, là, qui  
11       sont constatés en réseau autonome, ça serait peut-  
12       être plus équitable pour le reste de la clientèle,  
13       justement, que les clients qui sont situés au nord  
14       du 53<sup>e</sup> parallèle paient selon le principe qui est  
15       sous-jacent à la tarification dissuasive, qui veut  
16       que la consommation quotidienne supérieure à trente  
17       kilowattheures (30 KW) par jour soit facturée à un  
18       taux plus élevé?

19       R. Ça va faire partie de votre argumentation. La  
20       proposition du Distributeur ce n'est pas de  
21       récupérer les déficits de ces clients-là.

22       Q. **[62]** Très bien. Je vais passer à un autre sujet.  
23       Toujours dans la réponse à la demande de  
24       renseignements du GRAME, à la réponse 5.2, on parle  
25       de tarif complet d'éclairage, service complet en

1 fait... tarif complet d'éclairage public. À la  
2 réponse 5.2, le Distributeur nous confirmait qu'il  
3 y a quatorze (14) Municipalités en réseau autonome  
4 au nord du 53e parallèle et qu'elles sont toutes  
5 titulaires d'abonnement au service complet  
6 d'éclairage public. Concernant le tarif... le  
7 nouveau tarif qui est demandé, quelles sont les  
8 intentions du Distributeur pour le déploiement des  
9 luminaires DEL pour ces quatorze (14) réseaux au  
10 nord du 53e parallèle?

11 R. Je pense que j'ai mentionné que c'était une  
12 priorité d'aller faire ces changements-là au cours  
13 des prochaines années, là, pour cette clientèle-là.  
14 C'est pour ça qu'on a introduit le tarif dans le  
15 dossier... dans le texte des tarifs comme tel.  
16 Donc, c'est d'avoir cet équipement-là, qu'il soit  
17 chargé au bon coût et puis qu'il puisse être  
18 installé chez cette clientèle-là, où le coût évité  
19 est plus élevé, évidemment, là.

20 Q. **[63]** Puis est-ce que le Distributeur a l'intention  
21 de déployer cette technologie-là à la grandeur des  
22 réseaux autonomes?

23 R. Je pense que la réponse qu'on vous donnait c'est  
24 les municipalités des quatorze (14) réseaux  
25 autonomes au nord sont tous titulaires des

1 abonnements. Ça fait qu'on va tous les faire un  
2 après l'autre.

3 Q. **[64]** Au nord du 53e, mais...

4 R. Oui.

5 Q. **[65]** ... pour ce qui est de ceux qui sont au sud?  
6 C'est simplement pour avoir vos intentions.

7 (9 h 52)

8 R. Vous savez, en fait, le service d'éclairage est  
9 incomplet, c'est un service et ce n'est pas une  
10 obligation qu'on a. C'est pour les... on fait ça  
11 pour les clients qui n'ont pas... donc, ils n'ont  
12 pas d'autres services d'éclairage au tarif qu'on a,  
13 là, qui, eux autres mêmes, s'occupent de  
14 l'installation puis l'entretien puis ces choses-là.  
15 On ne fait pas le service pour ces clients-là. On  
16 fait ça pour les municipalités qui n'ont justement  
17 pas l'équipement pour faire ça donc c'est pour ça  
18 que c'est très limité ce service-là puis,  
19 évidemment, on commence en priorité avec les  
20 réseaux autonomes puis on va faire le tour de  
21 l'ensemble de nos clients, évidemment, avec le  
22 temps. Je pense que monsieur Dufresne a mentionné  
23 hier que les budgets étaient insuffisants pour tout  
24 ce qu'il y avait à faire en réseaux autonomes, ça  
25 fait qu'il va, c'est à lui à faire des choix pour



1 s'organiser pour qu'on puisse faire ces choses-là.  
2 Puis ce qu'il mentionnait, c'est où c'est le plus  
3 avantageux, où c'est le plus payant de le faire,  
4 ils vont déprioriser ça fait que...

5 Q. **[66]** Je vous remercie. Maintenant dernière ligne de  
6 questions concernant les droits d'émission que le  
7 Distributeur doit acquérir. Au panel 3 on nous  
8 indiquait que pour la centrale de Cap-aux-Meules,  
9 seulement pour cette centrale, on avait des  
10 émissions de l'ordre de cent soixante mille  
11 (160 000) tonnes entraînant, en fait, l'obligation  
12 d'acheter des droits d'émission pour une valeur  
13 d'un million (1 M\$) et puis on disait que les  
14 droits d'émission totaux c'était environ deux  
15 millions de dollars (2 M\$). Si vous êtes en mesure  
16 de répondre, savez-vous à combien de tonnes de gaz  
17 à effet de serre le Distributeur évalue ces  
18 émissions pour deux mille quatorze (2014)?

19 M. RÉMI DUBOIS :

20 R. Non, je pense qu'on n'a pas cette réponse-là  
21 malheureusement ici au niveau du panel 4, donc il  
22 aurait fallu l'adresser au panel 3.

23 Q. **[67]** Maintenant, peut-être une question plus  
24 d'économique par rapport à ça, peut-être vous  
25 seriez en mesure d'y répondre, savez-vous si les

1 droits d'émission qui ont été acquis le trois (3)  
2 décembre lors de la vente aux enchères, savez-vous  
3 si, pouvez-vous confirmer qu'ils ont été acquis  
4 pour une valeur de dix et soixante-quinze (10,75)  
5 l'unité?

6 Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

7 R. Aucune idée.

8 Q. **[68]** Si je vous réfère à un document du  
9 gouvernement, mais je ne déposerai pas le document,  
10 ce n'est pas nécessaire, si vous aviez été en  
11 mesure, ça aurait été apprécié. Mais je vais vous  
12 poser quand même une question par rapport à la  
13 demande tarifaire en lien avec ça. Les coûts qui  
14 sont liés à l'achat des droits d'émission qui font  
15 suite au règlement sur le système d'échange, est-ce  
16 qu'ils se reflètent dans les tarifs par le biais  
17 des coûts d'approvisionnement seulement?

18 R. Cette question-là aurait dû être adressée au panel  
19 3, on n'a pas la réponse ici. Au panel 2 et/ou 3,  
20 oui.

21 Q. **[69]** Donc au niveau de la structure tarifaire, vous  
22 ne savez pas où on peut retrouver ces coûts-là?

23 R. Ça pourrait être dans la rubrique combustible, mais  
24 je vous dis ça sous toute réserve.

25 Q. **[70]** Mais, en fait, on avait, la preuve du

1 Distributeur indique, à la pièce HQD-5, Document 1,  
2 la pièce B-0020 à la page 16, le Distributeur nous  
3 indique que les coûts d'approvisionnement incluent  
4 le coût d'achat des droits d'émission, donc on  
5 présume que c'est dans les coûts  
6 d'approvisionnement qu'on va retrouver ces coûts-  
7 là?

8 M. MARCEL CÔTÉ :

9 R. Donc si c'est dans les coûts d'approvisionnement,  
10 c'est selon les méthodes de la répartition, ils  
11 seront répartis selon les méthodes qui ont été  
12 convenues, donc sur les coûts postpatrimoniaux, je  
13 présume. Donc...

14 Q. **[71]** D'accord.

15 R. ... méthode sur une base horaire, je pense.

16 Q. **[72]** Puis on comprend que le système est assez  
17 jeune, ça commence cette année la première vente  
18 aux enchères. Est-ce que le Distributeur entend  
19 présenter le détail des coûts, de ces coûts de  
20 droits d'émission, dans le cadre de sa prochaine  
21 cause tarifaire pour permettre un suivi par la  
22 Régie, des coûts qui sont liés à l'achat des droits  
23 d'émission.

24 R. Bien je pense que dans la prochaine cause tarifaire  
25 vous pourrez la poser en DDR, demande de

1 renseignements, puis on pourra vous donner  
2 l'information. O.K.?

3 Q. **[73]** Donc je vais prendre une note pour la  
4 prochaine cause. D'accord. Merci. Ça complète mes  
5 questions. Merci.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Merci Maître Paquet. Nous allons poursuivre avec le  
8 contre-interrogatoire du ROÉÉ, Maître Boucher  
9 Meunier?

10 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PASCALE BOUCHER-MEUNIER :

11 Donc bonjour Madame la Présidente, bonjour Mesdames  
12 les régisseuses, Pascale Boucher Meunier pour le  
13 ROÉÉ. Bonjour Messieurs les membres du panel.

14 Q. **[74]** Donc premièrement j'ai quelques questions en  
15 ce qui concerne la réforme graduelle des tarifs  
16 domestiques amorcée depuis deux mille cinq (2005).  
17 Donc premièrement, juste confirmer que la réforme  
18 graduelle des tarifs amorcée depuis deux mille cinq  
19 (2005) donc de geler la redevance et de faire  
20 porter deux fois plus la hausse tarifaire sur la  
21 deuxième tranche que sur la première, l'objectif de  
22 cette stratégie-là c'est le rapprochement au coût  
23 marginal, n'est-ce pas?

24 M. MARCEL CÔTÉ :

25 R. Le tarif domestique, on l'augmente avec une hausse

1 moyenne qui est convenue. Maintenant, à l'intérieur  
2 des composantes, on essaie de refléter, pas on  
3 essaie, on veut tendre...

4 Q. **[75]** Vers le...

5 (10 h 04)

6 R. ... vers le coût marginal à long terme, c'est ça  
7 qu'on veut avoir. Comme le signal de prix pour que  
8 les gens fassent le bon choix lorsqu'ils consomment  
9 l'électricité.

10 Q. **[76]** Et puis le rapprochement des tarifs au coûts  
11 marginal... du tarif D au coût marginal, l'objectif  
12 de ce rapprochement-là c'est entre autre de viser  
13 une réduction de la consommation d'énergie, puis  
14 d'encourager une consommation plus efficace.

15 R. Exactement.

16 Q. **[77]** Parfait, merci. Est-ce qu'il y a... est-ce  
17 qu'il y aurait des études qui auraient été  
18 effectuées par Hydro-Québec depuis deux mille huit  
19 (2008) qui démontreraient concrètement que cette  
20 stratégie-là réalise ses objectifs?

21 R. J'ai pas d'études. Ce que mes conseillers font  
22 régulièrement c'est de voir, de voir où on est  
23 rendu avec cette situation-là. Et c'est évident  
24 lorsqu'on travaille avec une structure, parce que  
25 la structure au tarif domestique notamment, c'est

1 une première tranche à trente kilowattheures (30  
2 kWh) et une deuxième tranche à un prix plus élevé,  
3 au-delà de ce trente kilowattheures (30 kWh)-là.

4 Donc c'est d'avoir, on a une situation, si  
5 j'avais juste un prix d'énergie je ne pourrais pas  
6 dire : je vais refléter le coût marginal de long  
7 terme parce que j'aurais trop de revenus, c'est  
8 aussi simple que ça. Fait que le fait d'avoir deux  
9 tranches, ça nous permet justement de donner ce  
10 signal-là, avoir un prix un petit peu moins élevé  
11 pour la première tranche et avoir ce prix-là qui  
12 est le prix plafond.

13 Évidemment à long terme, si je regarde les  
14 prix qu'on a à long terme, c'est un prix qui est  
15 très élevé. Il ne faut pas penser que...

16 Aujourd'hui, si j'avais une structure au tarif D -  
17 qui est le prix de la deuxième tranche - était au  
18 prix, au coût marginal de long terme, ce serait  
19 gratuit et même je rembourserais des clients pour  
20 la première tranche. Fait qu'on ne peut  
21 définitivement pas aller dans cette situation-là.  
22 Donc c'est pour ça que je parle de tendre vers ce  
23 signal de prix-là.

24 Q. [78] Puis le...

25 R. Puis il faut également rappeler que compte tenu de

1 la clientèle des ménages à faible revenu qui  
2 consomment moins, qui sont moins présents dans  
3 cette deuxième tranche-là que le reste de la  
4 population, ils sont évidemment plus épargnés par  
5 les hausses qu'on fait, par les ajustements  
6 tarifaires qu'on fait à chaque année.

7 Q. **[79]** Mais il n'y aurait pas une étude qui aurait  
8 été faite des progrès accomplis depuis deux mille  
9 cinq (2005), un genre de compilation de ce qui a  
10 été accompli comme résultats, en termes de  
11 résultats d'efficacité énergétique ou de  
12 changements de comportement relatifs à cette  
13 stratégie-là, à cette réforme?

14 R. La stratégie, évidemment la stratégie, regarde,  
15 juste pour, juste en termes de... Je pense que vous  
16 voulez faire le lien entre si j'avais pas fait la  
17 hausse, si je l'avais faite tout égale partout,  
18 est-ce que j'aurais eu plus de consommation, moins  
19 de consommation? Non, ça je n'ai pas cette étude-  
20 là. O.K. Donc ce qu'on veut essentiellement c'est  
21 juste de refléter, refléter ces coûts à la marge-là  
22 qui sont ceux qu'on connaît aujourd'hui. C'est ça  
23 essentiellement.

24 Q. **[80]** Mais on veut refléter ces coûts-là dans  
25 l'objectif, l'objectif final d'améliorer...

1 R. Que la clientèle ait le bon signal de prix pour,  
2 lorsqu'elle fait des choix énergétiques...

3 Q. **[81]** Voilà.

4 R. ... il faudrait qu'elle ait le bon signal de prix.

5 Q. **[82]** Voilà. Donc est-ce que ce serait possible,  
6 éventuellement, de réaliser une telle étude sur les  
7 effets concrets que cette réforme-là a sur les  
8 changements de comportement puis les...

9 R. Je pense, je pense surtout que le prochain rendez-  
10 vous qu'on a, essentiellement c'est lorsque les  
11 compteurs vont être installés. Les nouveaux  
12 compteurs vont être installés. Ça va être de se  
13 poser la question : quel type de tarification -  
14 puis là j'ai parlé de l'analyse commerciale, et  
15 caetera - mais quel type de tarification qu'on veut  
16 avoir? C'est la question de la première tranche de  
17 trente kilowattheures (30 KWh), puis à un prix plus  
18 élevé au-delà de ça. C'est un concept quand même  
19 économique, qui se comprend ici.

20 Mais lorsqu'on est chez le client puis on  
21 dit : ton trente (30) premier kilowattheure, c'est  
22 à tel prix, puis au-delà de ça c'est un autre  
23 prix... Parce qu'au-dessus de trente kilowattheures  
24 (30 KWh), c'est de la chauffe. Ça dépend de la  
25 maison où on est installé. Fait qu'il y a peut-être



1 aussi des tarifications qui vont être plus  
2 intéressantes en termes de... que le client  
3 comprenne mieux le lien direct entre ce qu'il  
4 consomme et le prix qu'il paye pour ça. Point.

5 Fait que quand on aura ces nouveaux  
6 compteurs-là, je pense que c'est vers ça qu'il faut  
7 mettre de l'énergie et non sur une étude qui nous  
8 permettrait de...

9 Q. **[83]** Et non sur la structure elle-même et les  
10 effets de la structure.

11 R. Non. Sur la structure, regarde. Si la question  
12 c'est : est-ce que si j'avais pas fait l'ajustement  
13 j'aurais eu quoi comme impact? On peut... on peut  
14 faire un exercice d'évaluation de l'élasticité de  
15 la clientèle domestique par rapport à leur signal  
16 de prix marginal qu'on a donné. Oui, on pourrait  
17 faire ça, mais...

18 Q. **[84]** Mais l'implantation...

19 R. Ça va être... oui.

20 Q. **[85]** L'implantation... L'utilisation de ces  
21 compteurs intelligents-là, est-ce que ça va porter  
22 Hydro-Québec à modifier cette stratégie-là de faire  
23 porter deux fois plus sur la deuxième tranche que  
24 sur la première tranche?

25 R. Bien on va se poser la question ensemble. C'est :

1 est-ce qu'on veut encore une structure avec trente  
2 kilowattheure (30 KWh) ou est-ce qu'on veut faire  
3 ça différemment? Est-ce qu'on veut une facturation  
4 au mois ou à la semaine? Est-ce qu'on veut, est-ce  
5 qu'on veut faire ça autrement? Est-ce qu'on veut  
6 avoir des tarifs hiver-été, jour de pointe? On a  
7 parlé tantôt effacement de facturation au mois ou à  
8 la semaine, est-ce qu'on veut faire ça autrement?  
9 (10 h 10)

10 Q. **[86]** Parfait.

11 R. Est-ce qu'on veut avoir des tarifs hiver-été, jours  
12 de pointe? On a parlé tantôt effacement en période  
13 de pointe, c'est-à-dire vous allez recevoir votre  
14 message sur votre téléphone, on va vous dire  
15 « Êtes-vous intéressé? », « Oui, je veux  
16 participer, je vais vous donner un dollar (1 \$) »,  
17 quelque chose comme ça. Il y a un paquet de  
18 possibilités, là, un paquet. C'est là qu'il faut  
19 regarder ça.

20 Q. **[87]** Merci. Ensuite une question sur la prime de  
21 puissance. Donc en deux mille huit (2008) la Régie  
22 estimait qu'une troisième tranche tarifaire n'était  
23 pas nécessaire puisque la prime de puissance jouait  
24 le même rôle. Donc, est-ce que vous êtes à même  
25 d'affirmer qu'en deux mille treize (2013) les

1 primes de puissance jouent exactement le même rôle  
2 que ce que pourrait, que le rôle que pourrait jouer  
3 une troisième tranche?

4 R. On a construit le tarif domestique avec une  
5 première tranche, deuxième tranche. On a regardé ça  
6 en fonction des caractéristiques de consommation.  
7 On s'est dit, les clients consomment, la  
8 consommation de base est aux alentours de trente  
9 kilowattheures (30 KWh) c'est pour ça qu'on a fixé  
10 ce prix-là pour couvrir ces trente premiers  
11 kilowattheures-là (30 KWh) et, au-delà de ça,  
12 c'était de la chauffe. J'arrive avec une troisième  
13 tranche d'énergie, là, je vais inventer, on va  
14 inventer quoi? On va dire « C'est parce que c'est  
15 double chauffe ou double... ». Je n'ai pas de  
16 justification pour aller faire ça. Ce qu'on fait,  
17 par contre, avec de la puissance, c'est pour les  
18 clients, dès que, parce qu'un client qui a une  
19 entrée électrique de deux cents ampères (200 A), il  
20 peut se rendre aux alentours de cinquante mille  
21 (50 000) au maximum, s'il avait un facteur  
22 d'utilisation de cent pour cent (100 %). O.K. Dès  
23 que les clients ont des entrées électriques de plus  
24 de deux cents ampères (200 A), on installe un  
25 compteur en puissance et ces clients-là sont

1 facturés en puissance, ça fait que c'est comme,  
2 c'est exactement comme une...

3 Q. **[88]** Donc, ça joue toujours le même rôle.

4 R. C'est exactement le rôle d'une troisième tranche,  
5 si vous voulez.

6 Q. **[89]** O.K. Parfait. Merci. Donc, quelques questions  
7 maintenant sur les tarifs généraux. Donc, vous avez  
8 précisé ce matin que l'objectif du passage éventuel  
9 de cinq mille (5000) clients, d'environ cinq mille  
10 (5000) clients du tarif G au tarif M était  
11 principalement de simplifier la facture. Est-ce que  
12 j'ai bien compris?

13 R. La facture est simple au tarif G jusqu'à tant qu'on  
14 atteigne cinquante kilowattheures (50 KWh).

15 Q. **[90]** O.K.

16 R. Après ça, ça se complique. Ça fait que ce qu'on  
17 peut faire, c'est de s'assurer que ces clients-là  
18 vont être au tarif M plutôt qu'au tarif G.

19 Q. **[91]** O.K. Et puis est-ce qu'il y a d'autres  
20 avantages, par exemple tarifaires, pour les clients  
21 du tarif G qui passeraient au tarif M?

22 R. Non, essentiellement, c'est que là ils tombent dans  
23 une structure en puissance énergie qui est plus  
24 simple à fonctionner que d'être sur une frontière  
25 où on paie en énergie, des fois en puissance, avec

1 un prix plus bas, tu sais, si... le tarif G est  
2 plutôt complexe à comprendre, pour une clientèle  
3 qui ne gère pas sa puissance comme telle. C'est  
4 comme tout le domestique, en bas de cinquante  
5 kilowatts (50 KW) ce ne sont pas des gens qui... si  
6 je vous demandais combien de kilowatts vous tirez  
7 dans votre maison, vous en auriez probablement  
8 aucune idée. C'est exactement la même chose pour  
9 tous les clients qui sont au tarif G. Ils en ont  
10 aucune idée. Puis le concept de tarif en puissance  
11 énergie c'est pour des clients qui, justement,  
12 lorsqu'on commence à, notre frontière qu'on s'est  
13 établie, c'est cinquante (50). On parle de  
14 soixante-cinq (65) mais c'est parce qu'il y a une  
15 question de facteur d'utilisation aussi là-dedans.

16 Q. **[92]** Hum, hum.

17 R. Ça fait que ces gens-là qui commencent à gérer  
18 cette puissance-là, on veut qu'ils fassent  
19 attention à ça donc c'est pour ça qu'on met les  
20 clients au tarif M à ce moment-là.

21 Q. **[93]** O.K. Merci. Donc, malgré l'effet de la non-  
22 indexation du tarif M, est-ce qu'il ne serait pas,  
23 puis... est-ce qu'il ne serait pas contradictoire,  
24 d'une part, de contenir la migration des clients du  
25 tarif M au tarif L et, d'autre part, d'encourager

1 la migration des clients du tarif G au tarif M?

2 R. C'est deux situations complètement différentes. On  
3 a parlé entre le M puis le L tantôt, à savoir qu'il  
4 y a une situation... Premièrement entre le tarif G  
5 et le tarif M il y a une situation  
6 d'interfinancement mais en augmentant. Dans le cas  
7 du M vers le L c'est l'inverse. J'ai parlé d'à peu  
8 près vingt pour cent (20 %) d'écart, ça fait qu'il  
9 y a une situation de dégressivité nécessaire entre  
10 ces deux tarifs-là puis si on ne fait pas le pont,  
11 on crée une situation où on déplace justement ce  
12 seuil entre les deux, là. Et ça, on veut justement  
13 le stabiliser. Si on n'intervient pas, on va se  
14 ramasser avec un tarif L qui, bien que les gens  
15 doivent payer cinq mille kilowatts (5000 KW), ils  
16 vont même... à deux mille cinq cents (2500), ils  
17 vont être intéressés à payer cinq mille kilowatts  
18 (5000 KW) de puissance pour avoir le meilleur prix,  
19 ce qui ne fait pas de bon sens. Donc, c'est pour ça  
20 qu'à un moment donné, il faut que les frontières  
21 cessent de se promener, puis on essaie de limiter  
22 ça.

23 (10 h 14)

24 Dans le cas du tarif G vers le M, on l'a  
25 mentionné, c'est tout simplement... c'est qu'on

1 veut s'adresser à une clientèle G qui a un tarif  
2 beaucoup plus simple, puis que ceux qui sont en  
3 puissance, au tarif M.

4 Puis d'ailleurs, une particularité qu'on a  
5 dans le dossier cette année, c'est qu'on demande  
6 qu'on puisse faire ce changement-là automatique,  
7 que les clients qui ont le meilleur tarif soient  
8 « switchés »... bien, « switchés »! changés, qu'ils  
9 soient migrés vers le tarif M de façon automatique.  
10 Parce que quand je parlais notamment des variables  
11 exogènes dans la prévision de la demande dans le  
12 panel 3, un des éléments, c'est que bien qu'on  
13 fasse la... qu'on ait fait des réformes sur les  
14 tarifs, puis qu'on demande à des clients de migrer  
15 de l'un à l'autre, on envoie la lettre au client,  
16 puis on dit c'est à lui à faire le choix, c'est  
17 comme toutes les lettres que vous recevez chez  
18 vous, on la met aux poubelles.

19 Puis même Hydro-Québec, Vidéotron ou Bell  
20 ou toutes ces compagnies-là, l'impression... le  
21 client est toujours craintif. Moi, ce que je ne  
22 souhaite pas, c'est qu'à un moment donné, c'est que  
23 le client se réveille, puis après trois ou quatre  
24 ans, il se rende compte que ça fait quatre, cinq  
25 ans qu'il aurait dû être au tarif M, alors qu'il

1 aurait dû être au tarif G. Puis là, il va nous  
2 blâmer, évidemment.

3 Bien, regarde. C'est pour ça que je veux  
4 que ce soit automatique, puis au moins que le  
5 client va être au bon tarif. Puis s'il y a lieu de  
6 réajuster, on pourra réajuster par la suite.

7 Q. **[94]** Merci. Donc, un des objectifs aussi de la  
8 réforme des tarifs généraux, c'est de soutenir le  
9 secteur manufacturier, puis de soutenir l'économie  
10 québécoise, si j'ai bien compris?

11 R. Bien, on a parlé de cinq mesures au total, là, puis  
12 ce n'est pas juste pour le tarif M, le tarif L,  
13 tarif M, exploitations agricoles et le  
14 développement économique également qu'il y a à  
15 venir.

16 Q. **[95]** Selon vous, est-ce que le secteur de  
17 l'efficacité énergétique contribue également au  
18 soutien de l'économie québécoise?

19 R. Une question générale, réponse générale : oui.

20 Q. **[96]** Et est-ce que vous tenez compte, dans  
21 l'élaboration de vos tarifs généraux, de ce  
22 constat-là?

23 R. Veuillez préciser votre question, là.

24 Q. **[97]** Dans le sens que considérant que l'efficacité  
25 énergétique participe de manière importante à



1 l'économie québécoise, est-ce que ça ne devrait pas  
2 être une préoccupation aussi de la part d'Hydro-  
3 Québec de favoriser la prospérité de ce secteur-là  
4 de l'économie à travers ses tarifs généraux  
5 également?

6 R. La réponse est oui. Oui, oui, on en tient compte.  
7 Mais là, j'essaie, de fil en aiguille, voir où on  
8 s'en va, là. C'est parce que c'est évident que si  
9 des entreprises industrielles manufacturières qui  
10 sont dans le domaine de l'efficacité énergétique,  
11 c'est évident que la proposition qu'on a est à  
12 l'avantage pour cette clientèle-là.

13 Je rappelle qu'au niveau manufacturier et  
14 industriel, on n'est plus dans un domaine où c'est  
15 très local, c'est maintenant international. Donc,  
16 même en termes d'économie d'énergie, puis ces  
17 choses-là, il y a des applications qui peuvent être  
18 faites partout dans le monde. Ça fait que dans ce  
19 sens-là, oui, ça... oui, je pense que oui. Mais la  
20 réponse est générale, là.

21 Q. **[98]** Bon, bien, merci beaucoup, ça termine mes  
22 questions.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Merci, Maître Boucher-Meunier. Alors, nous allons  
25 prendre une pause de quinze (15) minutes, de retour

1 à dix heures trente-cinq (10 h 35).

2 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

3

4 REPRISE DE L'AUDIENCE

5 (10 h 46)

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Maître Neuman, pour SÉ/AQLPA. Maître Fraser, vous  
8 avez quelque chose à...

9 Me ÉRIC FRASER :

10 Oui, si vous me permettez, on a déposé deux  
11 engagements dans SDÉ. Donc, pour les notes  
12 sténographiques, l'engagement numéro 3, concernant  
13 la méthodologie de calcul du taux de réalisation  
14 des demandes d'alimentation. Et l'engagement plus  
15 attendu, numéro 10, qui visait à identifier la  
16 baisse au niveau des coûts de l'installation  
17 d'échangeurs de plaques de l'UPA. Alors, ces deux  
18 engagements ont obtenu leur réponse.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Maître Neuman, pour SÉ/AQLPA.

21 Me DOMINIQUE NEUMAN :

22 Bonjour, Madame la Présidente, Mesdames les  
23 Régisseurs.

24 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

25 Q. [99] Bonjour, Messieurs. Dominique Neuman pour

1 Stratégie énergétique et l'AQLPA. Pour ma première  
2 question j'attirerais l'attention du panel à la  
3 pièce B-050, HQD-13, Document 3, à la page 6. Donc,  
4 dans cette page 6 il y a une série de cases  
5 relatives à l'article 12.5. Et les trois derniers  
6 items relatifs à cet article 12.5 sont les trois  
7 frais relatifs à l'option de retrait quant aux  
8 compteurs... dans l'option de retrait pour avoir  
9 des compteurs non communicants. Ça fait que ma  
10 question est la suivante : Je vois que cette pièce,  
11 cette pièce B-050, est la grille tarifaire que vous  
12 proposez à la Régie de l'énergie d'adopter à la  
13 présente phase du présent dossier R-3854. Étant  
14 donné qu'on sait maintenant qu'il y aura une  
15 deuxième phase, qui portera spécifiquement sur ces  
16 trois frais d'option de retrait, est-ce qu'il est  
17 correct de comprendre que vous retirez, en phase 1,  
18 ces trois frais relatifs à l'option de retrait de  
19 manière à ce qu'ils soient décidés plutôt lors de  
20 la phase 2?

21 M. MARCEL CÔTÉ :

22 R. Non.

23 Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

24 R. Ces frais-là demeurent jusqu'à ce qu'ils soient  
25 modifiés par la Régie en temps opportun.

1 Q. **[100]** Dans la proposition que vous avez annoncée,  
2 et que la Régie vous a demandé de déposer en  
3 prévision de cette phase 2, est-ce qu'il est dans  
4 votre intention de proposer des frais qui  
5 s'appliqueraient le premier (1<sup>er</sup>) avril deux mille  
6 quatorze (2014)?

7 Me ÉRIC FRASER :

8 Alors, Madame la Présidente, si mon confrère est  
9 pour poser une série de questions sur une demande  
10 qu'on n'a pas encore déposée et qui sera traitée  
11 dans la phase 2, que vous avez décidé, bien, je lui  
12 demanderais de changer de ligne de questions parce  
13 que ce n'est pas le bon panel.

14 Me DOMINIQUE NEUMAN :

15 Bien, la différence est importante puisque étant  
16 donné qu'Hydro-Québec, à ce stade, ne retire pas  
17 cette proposition de la phase 1, il est logique de  
18 vouloir savoir si, au moins, la proposition, je ne  
19 parle pas de la décision mais, au moins, la  
20 proposition d'Hydro-Québec, en phase 2, est pour  
21 une application le premier (1<sup>er</sup>) avril deux mille  
22 quatorze (2014). Sinon, ça veut dire qu'il y aura  
23 un intérim d'une longueur qui peut-être même  
24 risquerait d'être grande durant laquelle les frais  
25 anciens continueraient de s'appliquer.

1 Me ÉRIC FRASER :

2 D'où la pertinence de la réponse de maître Hébert à  
3 l'effet que les frais actuellement, qui ont été  
4 décidés dans une décision, qui n'est pas très...  
5 qui est relativement récente, vont demeurer valides  
6 jusqu'à tant que la Régie se reprononce. Donc, il  
7 n'y a vraiment aucune pertinence à ce que vous  
8 abordiez toutes ces questions-là. Et je m'objecte  
9 formellement.

10 Me DOMINIQUE NEUMAN :

11 Je vous sou mets, Madame la Présidente, Mesdames les  
12 Régisseurs, que ça pose un enjeu notamment du fait  
13 que le déploiement se poursuit et qu'il y a une  
14 proposition même dans un autre dossier pour le  
15 poursuivre, quant aux phases 2 et 3 de ce  
16 déploiement, donc il est pertinent d'avoir...  
17 d'avoir une idée de ce qu'Hydro-Québec propose. Si,  
18 par exemple, il propose des nouveaux frais pour  
19 deux mille seize (2016), c'est un contexte  
20 complètement différent de le proposer pour le  
21 premier (1er) avril deux mille quatorze (2014).

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Écoutez, Maître Neuman, je vais accueillir  
24 l'objection du Distributeur. Nous allons recevoir  
25 une proposition, dans un délai relativement

1 rapproché, de la part du Distributeur. À la suite  
2 de ce dépôt, vous aurez la chance de questionner le  
3 Distributeur quant à l'application rétroactive de  
4 ces tarifs-là et, évidemment, quant à la date  
5 d'entrée en vigueur. Alors, actuellement il est  
6 vraiment trop tôt pour discuter de ça alors qu'on  
7 n'a même pas de proposition concrète sur la table  
8 et qu'on a prévu aborder cet enjeu-là dans une  
9 phase 2.

10 (10 h 52)

11 Me DOMINIQUE NEUMAN :

12 Q. [101] D'accord. Mes prochaines questions  
13 porteront sur l'article 13.1 et l'article 18.1  
14 des conditions de service de Distribution. J'ai cru  
15 comprendre des réponses, d'une série de réponses  
16 que le panel a fournies à différents autres  
17 intervenants que sa compréhension et que l'article  
18 13.1 s'applique à l'appareil de mesurage, donc aux  
19 droits d'accès relatifs à l'appareil de mesurage,  
20 et que l'article 18.1 s'applique aux droits d'accès  
21 relatifs aux autres appareils. Est-ce que c'est  
22 bien comme ça qu'il faut le comprendre?

23 M. CLAUDE PEDNEAULT :

24 R. Bien, pas vraiment. En fait l'article 18.1  
25 s'applique à l'ensemble des équipements dont

1 l'appareillage de mesure que le Distributeur  
2 installe chez les clients.

3 Q. [102] O.K. Donc l'article 18.1 lui-même s'applique  
4 à l'ensemble des appareils puisque j'ai vu que le  
5 mot mesure y est même mentionné dans le projet.

6 R. Bien, tout à fait. L'article 18.1 actuel, même  
7 déjà, intègre l'appareillage de mesure.

8 Q. [103] D'accord. À l'article 18.1 et là je vais  
9 référer à votre proposition qui se trouve exprimée  
10 à la pièce B-0046, HQD-12, Document 2, section 2.1.  
11 Le sujet est couvert par les pages 14 à 16 mais là  
12 je veux vous parler du texte de la proposition qui  
13 est à la page 16. Et peut-être qu'il serait utile  
14 d'avoir le reste du texte de l'article 18.1 à  
15 proximité.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Maître Neuman, je veux juste peut-être, évidemment  
18 ce n'est pas un sujet que vous avez abordé dans le  
19 cadre de votre demande d'intervention ni dans le  
20 cadre de vos mémoires. On comprend que c'est un  
21 sujet qui est à l'étude dans le cadre du présent  
22 dossier mais peut-être nous éclairer sur l'intérêt  
23 de vos clients par rapport à cette question-là?

24 Me DOMINIQUE NEUMAN :

25 Les routeurs et les compteurs. Les routeurs et les

1 compteurs. La question des routeurs a même été  
2 abordée par un autre intervenant un peu plus tôt à  
3 l'égard de ce panel. Donc, il est question des  
4 droits d'accès et de différentes conditions qui  
5 entourent ces installations. Je tiens, Madame la  
6 Présidente, Mesdames les régisseurs, à ajouter que  
7 c'est une question que nous avons abordée d'une  
8 part dans une lettre que nous avons envoyée il y a  
9 quelques jours pour signaler que nous allions  
10 toucher à ce sujet et également, une question qui  
11 est déjà couverte dans une lettre que nous avons  
12 envoyée en septembre à la Régie à Madame la  
13 Présidente de la Régie, dans le cadre du suivi du  
14 dossier R-3770-2011 et qu'on avait reproduite et  
15 j'imagine qu'on aura éventuellement à redéposer en  
16 phase 2 également. Donc, c'est la question des  
17 modalités par lesquelles l'accès se fait, les  
18 modalités sur lesquelles éventuellement des  
19 routeurs seront installés sur des propriétés de  
20 gens qui ont préalablement exprimé le souhait  
21 d'exercer leur option de retrait et des choses  
22 comme ça.

23 Me ÉRIC FRASER :

24 Je suis inspiré par un de mes témoins. Je sens  
25 l'invitation ici à... Ce que je constate des propos



1 de mon confrère c'est que ce n'était pas annoncé  
2 dans sa demande d'intervention, il n'y a pas  
3 d'élément dans sa preuve. S'il y avait un élément  
4 dans sa preuve, ça serait lié à LAD. LAD, les  
5 questions relatives à LAD ont été reportées d'une  
6 part dans le dossier sur l'autorisation des phases  
7 2 et 3, d'autre part, dans la phase 2 du présent  
8 dossier concernant les frais d'« opting out ». Donc  
9 là ce que mon confrère tente de faire, c'est de  
10 s'insérer par la porte de derrière alors qu'il n'a  
11 pas, en temps opportun, présenté cet enjeu comme  
12 étant un enjeu de son client. Et ce qu'on comprend  
13 aussi c'est qu'il tente, par tous les moyens,  
14 d'aborder LAD dans le présent dossier alors que des  
15 forums sont abordés. Donc je crois que, je  
16 soulèverais à cet égard-là, une objection sur cette  
17 ligne qui, pour laquelle maître Neuman et sa  
18 cliente, n'ont pas obtenu d'autorisation  
19 conformément au cadre procédural et au processus.

20 (10 h 57)

21 Me DOMINIQUE NEUMAN :

22 D'abord je tiens à souligner que c'est une question  
23 juridique. La formulation de l'article 18.1 est une  
24 question juridique. Donc, mon confrère fait grand  
25 cas du fait qu'il n'y a pas de preuve. Je ne pense

1 pas que c'est à un témoin de plaider la manière de  
2 formuler l'article 18.1 et nous allons faire une  
3 proposition en plaidoirie, ce que nous avons  
4 parfaitement le droit de faire. Il y a de nombreux  
5 dossiers où des fois des intervenants, même il y a  
6 un dossier récent, le 3823, où il y a un  
7 intervenant qui n'a soumis aucune preuve et qui a  
8 fait une plaidoirie uniquement sur des questions  
9 argumentatives, c'était, je pense, Labrador  
10 Newfoundland Hydro. Donc, nous avons le droit de  
11 soumettre cette question en argumentation. Et je  
12 suis surpris que mon confrère plaide que le sujet  
13 de savoir comment cet article s'applique ou  
14 éventuellement pose des problèmes qui pourraient  
15 être résolus par une meilleure formulation quant au  
16 routeur installé chez des clients qui ont eux-mêmes  
17 exercé l'option de retrait, cette question a été  
18 soulevée par un autre intervenant et mon confrère  
19 ne s'est pas objecté à ce que la question soit  
20 abordée par un autre intervenant et maintenant il  
21 plaide que ce sujet est hors de la phase 1. Je ne  
22 comprends pas la logique des propos d'Hydro-Québec  
23 là-dessus.

24 Me ÉRIC FRASER :

25 Si vous me permettez, Madame la Présidente, je vais

1 expliquer la logique. Probablement que cet autre  
2 intervenant représentait les clients. Et là on va à  
3 la question de l'intérêt. Je reconnais tout à fait  
4 l'intérêt des intervenants qui représentent les  
5 consommateurs qui ont un intérêt direct à l'égard  
6 de l'article 18.1 puisqu'il s'agit des droits  
7 d'accès sur les propriétés des clients. Alors  
8 maître Neuman représente un groupe  
9 environnementaliste de défense des droits de  
10 l'environnement qui ne représente pas les clients.  
11 18.1 ça concerne les clients, donc un argument  
12 supplémentaire à l'égard de l'objection, SÉ/AQLPA  
13 n'a pas d'intérêt sur cette question.

14 Me DOMINIQUE NEUMAN :

15 Encore je vous soumetts que SÉ/AQLPA est déjà  
16 intervenue dans deux dossiers où nous avons soulevé  
17 le fait que certaines personnes, certains clients,  
18 certains abonnés, souhaitent ne pas être exposés à  
19 des équipements émettant des radiofréquences pour  
20 différentes raisons. Certains droits leur ont été  
21 accordés, notamment quant à l'option de retrait,  
22 nous souhaitons qu'il y ait une certaine logique si  
23 des routeurs ont à être installés par Hydro-Québec  
24 et mes questions portent sur cet aspect-là. Et  
25 SÉ/AQLPA, comme organisme environnemental, est déjà

1 intervenu sur cet aspect et d'ailleurs aura à faire  
2 des représentations sur, notamment en phase 2, qui  
3 portent aussi sur cet aspect-là.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Écoutez, les témoins ont déjà donné les  
6 informations quant à l'installation des  
7 « routers ». Si vous avez quelques précisions  
8 supplémentaires à obtenir, je vous inviterais à  
9 vous limiter à cet aspect-là.

10 Me DOMINIQUE NEUMAN :

11 C'était déjà mon intention, Madame la Présidente.

12 Q. **[104]** Alors j'attire votre attention sur les notes  
13 sténographiques du onze (11) décembre deux mille  
14 treize (2013), volume 6. Excusez-moi, je vais vous  
15 trouver la page dans un instant. Oui, alors c'est  
16 au bas de la page 184 et ça continue en page 185.  
17 Alors à la réponse qui commence en page 184 et qui  
18 se poursuit en 185, Monsieur Pedneault, peut-être  
19 que je vous inviterais à relire votre réponse. Vous  
20 indiquez que si un client qui a choisi l'option de  
21 retrait et qui en même temps se retrouve avec un  
22 routeur sur ce terrain, en fait, le texte au bout  
23 de la ligne finit par dire que « dans la mesure où  
24 on peut trouver une solution avec le client, on va  
25 l'accommoder ».

1 M. CLAUDE PEDNEAULT :

2 R. Votre question?

3 Q. **[105]** Oui. Donc, en tout cas, nous trouvons ces  
4 propos très rassurants de votre part. Notre  
5 préoccupation serait de s'assurer que cette  
6 approche qui est sage de votre part se reflète de  
7 la part des installateurs qui, effectivement, ont à  
8 prendre des décisions sur le terrain et ma question  
9 c'est : est-ce que vous seriez d'accord pour  
10 codifier cet aspect-là dans le texte de l'article  
11 18.1? Que ce soit écrit de cette manière, les  
12 installateurs verront bien que c'est la règle à  
13 suivre.

14 (11 h 04)

15 Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

16 R. On ne croit pas que ça soit nécessaire, Maître  
17 Neuman. Hydro-Québec va agir en bon citoyen  
18 corporatif. Il y a plus de un million (1 M) de  
19 compteurs qui ont été déployés à ce jour, il n'y a  
20 pas eu d'incident particulier qui milite en faveur  
21 de codifier ça. On prend note de votre souhait, ça  
22 sera transmis aux équipes responsables qui  
23 appliquent déjà le gros bon sens sur le terrain.  
24 Alors, on ne croit pas que ça soit nécessaire de  
25 codifier cette mesure-là.

1 Q. **[106]** Monsieur Pedneault, est-ce que vous êtes au  
2 courant s'il y a déjà... Est-ce que vous êtes au  
3 courant qu'il y aurait déjà des cas de personnes,  
4 de clients qui ont en ce moment des routeurs qui  
5 ont été installés sur le terrain malgré le fait  
6 qu'ils avaient, antérieurement à l'installation,  
7 exprimé leur choix d'une option de retrait?

8 M. CLAUDE PEDNEAULT :

9 R. En fait, il y a, je crois, un cas de plainte relié  
10 à ça.

11 Q. **[107]** Et ce cas de plainte, est-ce qu'il a été  
12 résolu? Est-ce que le routeur a été placé à un  
13 autre endroit?

14 R. Il est en voie de règlement, mais c'est évident que  
15 ça va se régler effectivement dans le meilleur  
16 intérêt du client et du Distributeur.

17 Q. **[108]** Par ailleurs, et cet aspect-là concerne peut-  
18 être à la... bien, à la fois les routeurs, mais  
19 aussi plus particulièrement les installations de  
20 compteurs, je vois qu'à l'article 18.1, vous parlez  
21 de pouvoir installer sur la propriété à desservir.  
22 Également, à l'article 13.1, on parle de pénétrer  
23 sur la propriété.

24 Comment est-ce que vous comprenez... En  
25 fait, comment est-ce que vous appliquez ces

1 dispositions quant à l'intérieur des bâtiments?

2 Parce que la propriété, ce n'est pas seulement le  
3 terrain, ce n'est pas seulement le mur extérieur  
4 d'un bâtiment. Comment est-ce que vous appliquez  
5 ces deux dispositions?

6 R. Bien, en fait, on a déjà beaucoup discuté de ça  
7 dans le passé... bien, en fait, dans un passé très  
8 récent quand on a effectivement fait approuver  
9 l'option de retrait. Les dispositions des  
10 conditions de service permettent à Hydro-Québec  
11 d'accéder aux compteurs dans la mesure où les  
12 compteurs sont contrôlés par un locataire par  
13 exemple. Donc, il se doit de nous donner accès pour  
14 pouvoir lire les compteurs, intervenir sur nos  
15 compteurs.

16 Dans le cas où c'est un propriétaire, bien,  
17 c'est au locataire de s'organiser avec le  
18 propriétaire pour s'assurer qu'on ait cet accès-là.  
19 Donc, c'est comme ça que ça s'applique actuellement  
20 dans les faits. Ça, c'est ma première réponse.

21 Deuxième réponse, malgré tout le respect  
22 que j'ai pour la Régie, puis le fait qu'elle vous a  
23 permis de poser des questions spécifiques,  
24 l'article 18.1, c'est un tout, hein. La période de  
25 mesurage est un élément, mais l'ensemble de ce

1 qu'on a, comme l'article 18.1 qu'on a, puis qui est  
2 vraiment relié à l'ensemble des installations pour  
3 être en mesure d'alimenter le client.

4 Donc, c'est vrai, comme mon confrère l'a  
5 dit tout à l'heure, au niveau des routeurs, qu'on  
6 va avoir une approche raisonnable, discuter avec  
7 les clients pour arriver à une entente dans la  
8 mesure où c'est possible. Mais c'est vrai pour  
9 l'ensemble des équipements qu'on veut installer  
10 chez nos clients.

11 Q. **[109]** Toujours à l'article 18.1, bon, vous avez  
12 mentionné tout à l'heure, là, que vous essayez  
13 d'accommoder les clients s'il y a des difficultés,  
14 et nous comprenons tout à fait cette approche.

15 Des questions vous ont été posées par des  
16 intervenants antérieurs à savoir qu'est-ce que vous  
17 faites si vous n'arrivez pas à une entente pour  
18 toutes sortes de raisons. Laissez-moi poser ma  
19 question. La difficulté un peu qu'on voyait, c'est  
20 que, bon, vous avez mentionné, Monsieur Pedneault -  
21 c'est dans les notes sténographiques - que vous ne  
22 pouvez pas loger la plainte à la place du client et  
23 vous ne pouvez pas suspendre jusqu'à ce que le  
24 client se décide à loger une plainte. Donc, on  
25 risque d'arriver à une situation où l'installation



1 est déjà... en l'absence d'entente, l'installation  
2 est déjà faite et que le client se plaindrait  
3 éventuellement après.

4 Est-ce que vous seriez d'accord pour, si la  
5 Régie l'accepte, pour instaurer une procédure par  
6 laquelle, en cas de différend, l'un ou l'autre,  
7 Hydro-Québec ou le client, pourrait s'adresser à la  
8 Régie pour faire trancher le différend et trouver,  
9 s'il y a un enjeu de localisation, par exemple,  
10 trouver la... déterminer la localisation  
11 appropriée, comme ça se fait déjà quand il y a un  
12 différend entre Hydro-Québec et une municipalité?

13 (11 h 09)

14 R. Écoutez, non le Distributeur ne serait pas  
15 favorable à ça. La procédure de plainte est je  
16 pense quelque chose qui a été beaucoup aussi  
17 plus... en tout cas, a été structuré et encadré de  
18 façon très rigoureuse et c'est une procédure qui  
19 est approuvée par la Régie, qu'on communique au  
20 client. Et effectivement de venir appliquer une  
21 procédure qui est prévue dans la loi, en ce qui  
22 concerne les municipalités, donc c'est vraiment  
23 l'article 30 de la Loi sur Hydro-Québec qui prévoit  
24 cette façon de faire là avec les municipalités et  
25 de transposer ça dans une convention de services.

1 Avec la procédure de plainte qu'on a actuellement,  
2 non, on n'est pas d'accord.

3 Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

4 R. J'ajouterais, Maître Neuman, qu'il y a un processus  
5 de conciliation qui est mis sur... qui est mis en  
6 oeuvre par la Régie. La plupart des problèmes se  
7 règlent là. Alors pourquoi ajouter un autre  
8 mécanisme qui pourrait alourdir les façons de  
9 faire. Ça fonctionne très bien depuis plusieurs  
10 années. On ne voit pas pourquoi il serait  
11 nécessaire d'ajouter un autre processus parallèle.

12 Q. **[110]** Donc ça complète mes questions, je vous  
13 remercie beaucoup. Je remercie le panel.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Merci, Maître Neuman. Nous allons poursuivre avec  
16 maître Lescop pour l'Union des municipalités du  
17 Québec. Oui, allez-y. Excusez-moi.

18 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me RAPHAËL LESCOP :

19 Donc bonjour, Raphaël Lescop, pour l'UMQ. Bonjour,  
20 Madame la Présidente, bonjour Mesdames les  
21 Régisseurs, bonjour Messieurs sur le panel.

22 Q. **[111]** Donc dans un premier temps j'ai... je vais  
23 utiliser un document de travail très simple, là.  
24 Simplement pour faciliter le déroulement du contre-  
25 interrogatoire. Un document qui s'intitule

1 « Comparaison sommaire des conditions applicables  
2 au tarif L et au tarif LG », qu'on va coter comme  
3 pièce C-UMQ-0015.

4

5 C-UMQ-0015 : Document intitulé : « Comparaison  
6 sommaire des conditions applicables au  
7 tarif L et au tarif LG »

8

9 J'annonce tout de suite que je vais peut-  
10 être en avoir un peu... avoir besoin d'un peu plus  
11 que quinze (15) minutes. Je ne sais pas si je me  
12 rends jusqu'au lunch. Je ne sais pas. Ou peut-être  
13 une demi-heure.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 O.K.

16 Me RAPHAËL LESCOP :

17 Vous allez voir, je vais être intéressant.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Alors là vous allez droit à un bon trente (30)  
20 minutes.

21 Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

22 R. Et nous aussi.

23 Me RAPHAËL LESCOP :

24 Q. **[112]** Donc dans un premier temps, je pense que je  
25 vais référer à la pièce HQD-13, Document 2, à la

1 page 19. En fait, qui est le texte qui se trouve  
2 sous les titres « Changements à l'offre tarifaire.  
3 Nouveau tarif LG », dans la preuve présentée par  
4 Hydro-Québec. Donc mes questions sur les  
5 modifications aux Conditions de service entre le  
6 tarif L et le tarif LG, à qui vais-je les adresser?

7 Si je vous réfère donc au deuxième  
8 paragraphe à la page 19, où on voit que pour le  
9 nouveau tarif LG, il y a instauration du  
10 « mécanisme automatique de fixation de la puissance  
11 à facturer minimale ». Peut-être pour mettre les  
12 gens en contexte puis peut-être moi-même, est-ce  
13 que vous pouvez sommairement nous expliquer c'est  
14 quoi la différence pour un client qui était visé  
15 par le tarif L, qui n'avait pas ce mécanisme-là et  
16 maintenant qui est visé par le tarif LG, qui va  
17 avoir ce mécanisme-là?

18 M. MARCEL CÔTÉ :

19 R. Bien essentiellement, c'est que sur la puissance de  
20 l'année précédente, la puissance maximale, on va  
21 fixer la puissance souscrite basée sur soixante-  
22 quinze pour cent (75 %) de cette puissance-là.  
23 Alors que dans un tarif L, c'est à la puissance  
24 souscrite, il y a des conditions, là, pour  
25 lesquelles il faut, il doit être appliqué, là. Mais

1 essentiellement le client choisit sa puissance  
2 souscrite.

3 Q. **[113]** Parfait.

4 R. Il ne peut pas la réviser avant un an et etc.

5 Q. **[114]** Donc si je me réfère à mon... au document de  
6 travail, la différence, donc l'instauration du  
7 mécanisme automatique de fixation de la puissance,  
8 on voit la différence entre le tarif L et le tarif  
9 LG, notamment aux articles 5.5, puis 5.16 de  
10 votre... de votre... bien en fait du document HQD-  
11 13, Document 4. Et est-ce que aussi on voit aussi  
12 la modification à l'article 5.18.

13 R. Hum, hum. Mais on voit... vous avez fait un résumé  
14 des principaux éléments, là. Ils sont là.

15 (11 h 15)

16 Q. **[115]** Oui, c'est ça. O.K. Un peu plus loin, à la  
17 page 19, on y lit que le mécanisme dont on vient de  
18 faire état était d'appeler « une clientèle dont la  
19 consommation est stable ... et dont le profil de  
20 consommation est prévisible ». Donc, « est stable  
21 d'une année à l'autre et dont le profil de  
22 consommation est prévisible ».

23 Si je vous réfère à la pièce HQD-13,  
24 document 2, page 47, donc un peu plus loin, c'est  
25 l'annexe. Vous l'avez?

1 M. MARCEL CÔTÉ :

2 R. Oui.

3 Q. **[116]** Donc, on voit sous la... dans le tableau,  
4 sous la ligne tarif LG, donc, commercial, cinquante  
5 (50); institutionnel, vingt-quatre (24); réseaux  
6 municipaux, seize (16). Donc, premièrement, les  
7 chiffres qu'on voit, est-ce que c'est des... ce  
8 sont des abonnements par opposition à des clients,  
9 donc un client qui a plusieurs abonnements va se...  
10 disons, un client qui a trois abonnements, bien, il  
11 va retrouver à trois endroits dans la... il va  
12 avoir, en fait, trois chiffres dans les tarifs,  
13 c'est ça?

14 R. Exact.

15 Q. **[117]** C'est ça. Donc, lorsque vous dites que la  
16 clientèle visée par le tarif LG a une consommation  
17 stable et le profil de consommation prévisible,  
18 donc vous faites référence aux cent trente-sept  
19 (137) abonnements qui sont visés ici?

20 R. Exact.

21 Q. **[118]** O.K. Est-ce que vous pouvez donner des  
22 exemples donc, sous le commercial, institutionnel  
23 puis réseaux municipaux, le type de clients qui  
24 sont visés par ces trois grandes catégories?

25 R. Les types de clients?

1 Q. **[119]** Des exemples. Donc, commercial, on voit qu'il  
2 y a cinquante (50) abonnements commerciaux. Donc,  
3 c'est quel genre de client va se retrouver dans...  
4 sous cette catégorie?

5 R. Un grand centre-d'achats, je présume, là, ça  
6 pourrait être Fairview, quelque chose comme ça. Un  
7 institutionnel, ça peut être les écoles, un édifice  
8 gouvernemental, quelque chose comme ça.

9 Q. **[120]** Un hôpital?

10 R. Un hôpital.

11 Q. **[121]** O.K. Puis les réseaux municipaux...

12 R. Ils sont représentés ici par l'AREQ.

13 Q. **[122]** C'est ça.

14 R. Ils sont tous là.

15 Q. **[123]** Donc, une municipalité qui est cliente ne va  
16 pas se retrouver dans la catégorie réseaux  
17 municipaux? Bien, à moins, je veux dire, une  
18 Municipalité cliente pour un... qui ne serait pas  
19 un « réseaux municipaux » tel qu'on l'entend, là,  
20 va être visée ailleurs?

21 R. Ce que vous avez eu en preuve c'est qu'on a à peu  
22 près cinquante mille (50 000) comptes qui  
23 appartiennent à des Municipalités. Ça peut-être des  
24 G, ça peut être des G9, ça peut être des M puis ça  
25 peut être des LG. Évidemment.

1 Q. **[124]** O.K. Donc, dans notre mémoire, de l'UMQ, il y  
2 a cinq... cinq abonnements qui sont désormais visés  
3 par le tarif LG. Donc, la STM, qui était traitée à  
4 la page 35 de notre mémoire.

5 R. Hum hum.

6 Q. **[125]** Ensuite... la STM va se retrouver dans la  
7 catégorie « institutionnel », j'imagine?

8 R. Oui.

9 Q. **[126]** Ensuite il y a la station de production d'eau  
10 potable Charles-Des-Baillets, ça aussi va se  
11 retrouver dans institutionnel?

12 R. Institutionnel également.

13 Q. **[127]** L'usine de production d'eau portable Atwater  
14 aussi?

15 R. Institutionnel. C'est un service public.

16 Q. **[128]** Station de pompage McTavish, aussi dans  
17 l'institutionnel?

18 R. Avez-vous une longue liste comme ça?

19 Q. **[129]** Un dernier.

20 R. O.K.

21 Q. **[130]** Un dernier parce que je vous ai dit qu'il y  
22 en avait cinq. Donc, vous répondez oui?

23 R. Oui, oui.

24 Q. **[131]** Et la Station d'épuration des eaux Jean-R.-  
25 Marcotte, même chose?



1 R. Également.

2 Q. **[132]** O.K. Parfait. Je reviens à la page 19 de  
3 HQD-13-2. Donc, à la toute fin, la phrase qui va à  
4 la page 19, en parlant du taux de soixante-quinze  
5 pour cent (75 %) :

6 Cette valeur tient compte des  
7 caractéristiques de cette clientèle  
8 tout en étant équivalente aux  
9 modalités relatives au mécanisme de  
10 puissance souscrite applicable au  
11 tarif L. La majorité des clients ne  
12 subirait aucun impact tarifaire par  
13 rapport à la situation actuelle, la  
14 plupart bénéficiant même d'un  
15 allègement de facture.

16 Donc, la Régie a demandé donc, une demande de  
17 renseignements par rapport à cette allégation. La  
18 réponse fournie par Hydro-Québec se trouve à la  
19 pièce HQD-15, document 1, pages 126, 127. Donc je  
20 vais d'abord vous référer au tableau qui est à la  
21 page 127, le tableau R-54.1. Donc est-ce que ça  
22 c'est, est-ce que vous pouvez m'expliquer  
23 sommairement donc, ce que démontre ce tableau à la  
24 page 127?

25 (11 h 20)

1 R. Ce qui est écrit en titre « Impact de  
2 l'introduction du mécanisme automatique de fixation  
3 de la puissance à facturer minimale au tarif L ».

4 Q. [133] O.K.

5 R. En introduisant ce tarif-là, c'est ce que ça fait.

6 Q. [134] O.K. Donc quel exercice a été fait par Hydro-  
7 Québec pour en venir aux données qui se trouvent  
8 dans ce tableau-là?

9 R. Pardon?

10 Q. [135] Quel exercice a été fait? Il y a un exercice  
11 qui est fait pour démontrer à la Régie, pour  
12 répondre à la Régie, qu'il va y avoir un allégement  
13 de facture, donc, est-ce que, êtes-vous au courant  
14 de l'exercice qui a été fait pour en venir à ces  
15 données-là?

16 R. Oui, je suis au courant, oui.

17 Q. [136] O.K. Est-ce que vous pouvez nous expliquer  
18 l'exercice qui a été fait?

19 R. L'exercice c'est de simuler l'impact de  
20 l'introduction du mécanisme avec le mécanisme, sans  
21 le mécanisme, les écarts que ça fait.

22 Q. [137] O.K. Est-ce que ça a été fait donc, client  
23 par client?

24 R. Client par client.

25 Q. [138] Client par client.

1 R. La note en dessous est écrit, « Impact en  
2 pourcentage sur la facture calculée sur deux ans  
3 compte tenu du fait que des clients peuvent  
4 optimiser leur puissance sur une année et sur  
5 deux ».

6 Q. [139] O.K. Et donc, si je vous rapporte à la page  
7 126, on voit que les deux raisons données par  
8 Hydro-Québec pour lesquelles la facture devrait  
9 diminuer c'est que certains clients peuvent  
10 actuellement avoir un mécanisme, peuvent avoir une  
11 puissance souscrite mal optimisée. Donc certains  
12 clients peuvent avoir une puissance souscrite mal  
13 optimisée. Est-ce que vous pouvez m'expliquer, un  
14 client qui a une puissance souscrite mal  
15 optimisée...

16 R. C'est parce que c'est, dans le tarif L...

17 Q. [140] Oui.

18 R. ... si le client a fixé sa puissance souscrite  
19 comme telle, ça fait qu'il fait l'exercice qu'on  
20 fait automatiquement, là, mais en fin de compte, il  
21 regarde son historique puis là il se dit, qu'est-ce  
22 que, puis je prends pour acquis qu'il est en mesure  
23 de faire une révision de sa puissance souscrite. Ça  
24 fait que lui il doit décider quel est le bon niveau  
25 de puissance souscrite qui va faire en sorte que je

1       vais être en mesure de payer la puissance que j'ai  
2       à payer. Je n'aurai pas trop de dépassements parce  
3       qu'il y a une question également de dépassement et  
4       également, que la puissance souscrite ne soit pas  
5       trop élevée pour faire en sorte que je sois obligé  
6       de payer la puissance souscrite. Il y a une  
7       optimisation à faire à ce niveau-là.

8       Q. [141] O.K.

9       R. Ça fait que, nous autres, évidemment, quand on  
10       refait, on re-simule les factures des clients puis  
11       on les met avec un mécanisme automatique, on se  
12       rend compte qu'il y a des clients qui n'étaient pas  
13       optimisés qui n'avaient pas le bon choix de  
14       puissance souscrite.

15       Q. [142] O.K. Mais on a vu plus tôt que...

16       R. Mais c'est, en passant, c'est très marginal, là. Ce  
17       point-là, là, c'est très, très, très petit, là.

18       Q. [143] Ceux qui, les clients qui ont une puissance  
19       souscrite mal optimisée?

20       R. C'est donc parmi les ...

21       R. De moins deux (-2) à moins 1 (-1), là, il y en a  
22       deux pour cent (2 %) de la population l'a-dedans,  
23       l'a. Après ça le moins 1 (-1), regarde on parle  
24       d'un intervalle entre zéro et moins 1 (-1), il y a  
25       soixante pour cent (60 %) de la population. Tant

1 qu'à moi, dans mon esprit, là, il n'y a pas  
2 d'impact, là.

3 Q. [144] O.K. Donc ce que vous dites c'est que, dans,  
4 bien premièrement, j'ai une question sur le tableau  
5 que j'ai oublié de vous poser. Ici on voit le  
6 nombre de clients. Est-ce qu'on en parle en termes  
7 de clients ici ou en termes d'abonnement? Parce que  
8 là on voit un total de quatre-vingt-quatre (84)  
9 mais...

10 R. Abonnements Monsieur.

11 Q. [145] Abonnements?

12 R. On aurait dû lire « abonnements ».

13 Q. [146] On aurait dû lire « abonnements ». Pourquoi  
14 il y a quatre-vingt-quatre (84) abonnements ici  
15 alors qu'à la pièce HQD-13, Document 2, page 47, il  
16 y a cent trente-sept (137) abonnements?

17 R. Excusez-moi ça c'est avant ça...

18 Me ÉRIC FRASER :

19 Pour accélérer c'est parce que, cent trente-sept  
20 (137) fait référence au tarif L. Si on regarde le  
21 total tarif LG, c'est quatre-vingt-dix (90).

22 Me RAPHAËL LESCOP :

23 Q. [147] Ah! excusez-moi. Quatre-vingt-dix (90).  
24 Excusez-moi. Quatre-vingt-dix (90). Vous avez  
25 raison. Désolé.

1 R. Il y en a six, là.

2 Q. [148] Six. Donc une différence de six. Est-ce que  
3 c'est...

4 R. C'est ce qui, soit qu'ils se promènent, là, dans M,  
5 LG ou des transferts ou en tout cas.

6 Q. [149] O.K. Donc ce serait six qui seraient passés  
7 au M.

8 R. On simule tous les clients. C'est pas compliqué,  
9 là. C'est tous, tous, tous les clients.

10 Q. [150] O.K. Donc ce que vous dites c'est que les  
11 clients qui avaient une puissance souscrite mal  
12 optimisée, ce seraient les deux clients qui se  
13 trouvent, les deux abonnements qui se trouvent à la  
14 première ligne, moins deux (-2 %) à moins un pour  
15 cent (-1 %).

16 R. Bien dans les moins optimisés, c'est évidemment  
17 ceux qui sont, le fait de faire une optimisation,  
18 va améliorer leur facture, réduction, ça fait que  
19 on peut dire entre le moins deux (-2 %) et le zéro,  
20 on parle de cinquante-deux mais est-ce que c'est  
21 exclusivement ça? C'est très petit, là. C'est très  
22 marginal.

23 (11 h 25)

24 Q. [151] O.K. Parce que là, vous avez dit plus tôt que  
25 la consommation de ce type de clientèle est stable,

1           lorsqu'on parle d'avoir une puissance souscrite  
2           avec une consommation stable, c'est quand même  
3           facile à déterminer.

4   R. Exactement, oui.

5   Q. **[152]** O.K. Donc c'est pour ça, ce que vous dites,  
6           c'est que les clients qui ont une puissance  
7           souscrite mal optimisée...

8   R. Hum, hum.

9   Q. **[153]** ... c'est marginal dans le quatre-vingt-  
10           quatre (84) abonnements que vous avez utilisés.

11   R. Regarde, ce qu'il faut retenir de ce tableau-là  
12           c'est surtout il y a deux clients qui ont plus de  
13           sept à huit pour cent (7-8 %) d'impact avec ce  
14           mécanisme-là puis je faisais référence aux réseaux  
15           municipaux qui sont impactés par cette clientèle-là  
16           et pour lesquels on a mis une période de  
17           transition. Le reste c'est du bruit, il n'y a  
18           presque rien, je ne sais pas ce que vous cherchez  
19           là.

20   Q. **[154]** O.K. Est-ce que vous êtes en mesure, donc les  
21           cinq entités que je vous ai énumérées il y a  
22           quelques minutes, la STM, les usines de production  
23           d'eau potable, est-ce que vous savez elles se  
24           trouvent où dans le tableau?

25   R. Je vous dirais dans le paquet moins deux (-2) à

1 plus deux (+2).

2 Q. **[155]** Moins deux (-2) à plus deux (+2). O.K. Donc  
3 j'aimerais demander l'engagement de nous indiquer  
4 pour les cinq entités, la STM, l'usine de  
5 production d'eau potable Charles Des Bailleurs,  
6 l'usine de production d'eau potable Atwater, la  
7 station de pompage McTavish et la station  
8 d'épuration des eaux Jean-R. Marcotte, où se  
9 situent-elles dans le tableau R-54.1 à la pièce  
10 HQD-15, Document 1, page 127.

11 Me ÉRIC FRASER :

12 Moi j'ai un petit problème. On nous demande de  
13 l'information particulière sur des clients. L'UMQ  
14 n'est pas la Ville de Montréal puis j'ai un gros  
15 malaise à fournir ce type d'information là. Je ne  
16 sais même pas s'il a le mandat direct de la Ville  
17 de Montréal pour sortir ça, le rendre public. Donc  
18 ça serait la première base pour une objection. Et  
19 la deuxième base c'est que ça ne permettra...  
20 Premièrement le client a répondu sur la fourchette,  
21 donc il n'y a rien qui empêche mon confrère de  
22 faire son argument général. Mais là on me demande  
23 de sortir de l'information particulière sur des  
24 clients, des abonnements particuliers, en l'absence  
25 de mandat, tardivement, alors que ça ne fera pas



1 plus l'argument sauf pour insérer ces clients-là  
2 dans le tableau alors que le tableau parle de lui-  
3 même de manière assez flagrante et que les deux  
4 réseaux qui sont dans l'impact, les deux clients  
5 qui sont dans l'impact identifié le plus élevé sont  
6 déjà identifiés, ils se sont identifiés eux-mêmes,  
7 j'ai un problème et je m'objecte à l'engagement.

8 Me RAPHAËL LESCOP :

9 Mais sur le défaut de mandat, je ne comprends pas.  
10 Je veux dire, on représente les entités qui sont  
11 incluses dans notre mémoire. Ils vont être des  
12 témoins dans notre panel. De dire qu'on n'a pas le  
13 mandat pour la Ville de Montréal puis la STM dans  
14 cette affaire-là, je ne sais pas d'où ça vient.

15 Deuxièmement, il y a absolument aucune  
16 information confidentielle qui va être divulguée.  
17 Ce n'est pas comme si je demandais le compte  
18 d'électricité de ces entités-là. Je demande  
19 simplement où ils se situent dans les lignes du  
20 tableau R-54.1, donc je ne vois pas, absolument  
21 pas, où mon confrère voit un bris à la  
22 confidentialité des informations d'un client.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Écoutez, je pense que l'information est une  
25 information qui peut être fournie par le

1 Distributeur dans la mesure où c'est donné de façon  
2 générale, on considère que l'information peut être  
3 pertinente alors... Bien donnez, donnez les  
4 quelques renseignements...

5 Me RAPHAËL LESCOP :

6 Oui.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 ... que l'on a dans le tableau 54.1 en indiquant  
9 les...

10 Me RAPHAËL LESCOP :

11 Où se trouvent...

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Où se trouvent les entreprises en question. Alors  
14 donc...

15 Me RAPHAËL LESCOP :

16 Puis je rajouterais juste simplement que la  
17 pertinence aussi c'est comme, comme on l'indique  
18 dans notre mémoire, la prétention de la STM,  
19 notamment, c'est que sa facture augmente de  
20 beaucoup suite au passage, simplement au niveau des  
21 conditions de service qui sont modifiées entre le L  
22 et LG, donc, là, ensuite on nous dit Hydro-  
23 Québec...

24 R. Ça, je pourrais peut-être commenter là-dessus.

25 Q. **[156]** ... nous dit qu'il n'y a pas de modification

1 ou que la modification est nulle ou qu'en fait on a  
2 un avantage. Donc moi j'ai le droit de savoir,  
3 selon Hydro-Québec, où se trouve la STM dans le  
4 tableau R-54.1. C'est tout. C'est tout ce que je  
5 demande.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 C'est juste pour la STM finalement?

8 Me RAPHAËL LESCOP :

9 Non, mais, là, je... je parlais de la STM mais je  
10 parle des autres entités également.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Alors ce sera l'engagement numéro 12.

13 Me ÉRIC FRASER :

14 Ça va être l'engagement numéro 12 mais l'UMQ ce  
15 n'est pas la STM. Je sais que mon confrère le  
16 plaide avec vigueur, là, mais l'UMQ c'est un  
17 regroupement, et là on va sortir de l'information  
18 sur un client. Alors j'aimerais ça que vous alliez  
19 nous chercher un mandat avant que je divulgue cette  
20 information-là, je veux avoir au moins une  
21 démonstration que je peux divulguer cette  
22 information-là pour le client. Si ça adonne qu'il  
23 sous-optimise sa puissance souscrite, je ne pense  
24 pas qu'il aimerait ça qu'on l'identifie comme tel.  
25 Je ne pense pas que ma demande elle est... et je

1           pense que mon confrère est capable d'aller chercher  
2           une confirmation par lettre que la STM veut  
3           effectivement qu'on réponde à l'engagement de façon  
4           publique. Donc - juste une minute - l'engagement  
5           numéro 12 sera de situer les abonnements  
6           identifiés... pouvez-vous les répéter, Maître?  
7           (11 H 30)

8           Me RAPHAËL LESCOP :

9           Répéter quoi?

10          Me ÉRIC FRASER :

11          Répéter ce que vous voulez?

12          Me RAPHAËL LESCOP :

13          Bien, je l'ai déjà dit, là. Je l'ai déjà dit, là.

14          Me ÉRIC FRASER :

15          Oui mais là on va formuler l'engagement  
16          correctement pour monsieur le sténographe?

17          Me RAPHAËL LESCOP :

18          Ah! mais je l'a... je pensais l'avoir... Donc,  
19          l'engagement demandé à Hydro-Québec est d'indiquer  
20          où se trouvent la STM, l'usine de production d'eau  
21          potable Charles-J. Des Bailleurs, l'usine de  
22          production d'eau potable Atwater, la station de  
23          pompage McTavish, la station d'épuration des eaux  
24          Jean-R. Marcotte dans le tableau R-54.1 à la pièce  
25          HQD-15, Document 1, page 127.

1 E-12 (HQD) : Indiquer où se trouvent la STM,  
2 l'usine de production d'eau potable  
3 Charles-J. Des Bailleurs, l'usine de  
4 production d'eau potable Atwater, la  
5 station de pompage McTavish, la  
6 station d'épuration des eaux Jean-R.  
7 Marcotte dans le tableau R-54.1 à la  
8 pièce HQD-15, Document 1, page 127  
9 (demandé par l'UMQ)

10

11 LA PRÉSIDENTE :  
12 Maître Fraser, peut-être qu'il y a une nuance que  
13 je ne saisis pas, là, mais le tableau en question  
14 ne parle que des impacts en pourcentage sur la  
15 facture...

16 Me ÉRIC FRASER :

17 Oui.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 ... compte tenu du fait que les clients peuvent  
20 optimiser leur puissance souscrite donc, ça...

21 Me ÉRIC FRASER :

22 Mais on identifie trois clients qui font une  
23 gest... qui sous-optimisent leur puissance  
24 souscrite. Donc si je les situe là, je vais  
25 identifier trois abonnements qui ont...

1 LA PRÉSIDENTE :

2 O.K.

3 Me ÉRIC FRASER :

4 ... entre parenthèses pas optimisé, donc il y a un  
5 gestionnaire en quelque part qui va se faire dire  
6 qu'il n'a pas optimisé la facture l'an dernier. Ça  
7 me gêne un peu. Peut-être que maître Lescop ça ne  
8 le gêne pas, là...

9 LA PRÉSIDENTE :

10 O.K.

11 Me ÉRIC FRASER :

12 ... mais... Écoutez, ce que je peux faire, et de  
13 toute façon, j'aimerais quand même avoir une  
14 confirmation que ces personnes-là veulent qu'on  
15 divulgue et on peut vérifier dans quelle mesure  
16 mais, c'est là qu'est ma réticence, là...

17 LA PRÉSIDENTE :

18 O.K.

19 Me ÉRIC FRASER :

20 ... il y a quand même trois clients qui sous-  
21 optimisent puis on vient juste d'en discuter. Alors  
22 évidemment on va faire l'engagement. On va vérifier  
23 comment on peut, peut-être qu'ils ne sont pas là et  
24 peut-être qu'à ce moment-là il y aura une réserve  
25 moins importante en ce qui me concerne et si c'est

1 le cas, bien on verra comment les clients en  
2 question, ou les abonnés en question, veulent  
3 traiter cette question. Voilà.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 D'accord.

6 Me PIERRE PELLETIER :

7 Si vous me permettiez, je sais que ça ne peut pas  
8 régler toute la question mais monsieur Boulanger  
9 m'indique que la STM quant à elle est un des  
10 membres de son organisation, l'AQCIE, et qu'elle  
11 lui a donné le mandat de divulguer ces  
12 informations-là. Alors ça réglerait ce problème de  
13 mandat pour ce qui est de la STM mais pas pour les  
14 autres.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 O.K. Merci Maître Pelletier. Maître Lescop, est-ce  
17 que vous pouvez...

18 Me RAPHAËL LESCOP :

19 Je n'ai pas de problème d'envoyer... oui.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 ... obtenir ce mandat-là? Donc, l'engagement sera  
22 déposé à la suite du dépôt d'un mandat officiel de  
23 la part des entreprises et institutions visées.

24 Me RAPHAËL LESCOP :

25 Q. [157] O.K. Bon. Monsieur Côté, je vous réfère au

1 mémoire de l'UMQ, aux pages 35, 36. Je vous réfère  
2 au paragraphe qui, le dernier paragraphe qui va  
3 jusqu'à la page 36, que je vais lire pour les fins  
4 des notes sténographiques :

5 En premier lieu, le passage au tarif  
6 « LG » générera un déboursé  
7 supplémentaire pour la STM se situant  
8 environ à 100,000 \$ par année, du seul  
9 fait de ne plus pouvoir utiliser une  
10 stratégie de fractionnement de la  
11 période de consommation, modalité qui  
12 sera toujours accessible aux clients  
13 qui demeureront sous le tarif « L ».   
14 L'accès à une telle possibilité est  
15 important pour un client comme la STM  
16 qui doit rendre des services à sa  
17 clientèle lorsque celle-ci en a besoin  
18 [...] tout en gérant ses coûts de  
19 façon optimale.

20 Donc, Monsieur Côté, est-ce que vous pouvez nous  
21 expliquer donc, est-ce que vous connaissez la  
22 stratégie de fractionnement dont il est fait état  
23 ici à la page 35, 36 du mémoire de l'UMQ?

24 R. Oui.

25 Q. [158] Est-ce que vous pouvez élaborer là-dessus



1           donc? Qu'est-ce que la STM pouvait faire et qu'elle  
2           ne peut plus faire en vertu du tarif LG?

3       R. C'est une disposition qu'on avait pour  
4           principalement les clients industriels qui, quand  
5           je parle de situation où, comme la consommation  
6           elle est moins prévisible parce que les industriels  
7           ils peuvent avoir des changements de niveau de  
8           consommation pour des périodes de plus longue  
9           durée. Ça fait que lorsque viennent ces situations-  
10          là, ce qu'on souhaitait c'est que, si à l'intérieur  
11          de, ne pas attendre la fin de la période de  
12          facturation d'un client mais qu'il puisse  
13          fractionner la période puis changer sa période de,  
14          son appel de puissance souscrit à ce moment-là pour  
15          rétablir, dans la mesure où les industriels peuvent  
16          le faire dans des conditions bien précises.  
17          Évidemment, ça c'est une, comme je mentionnais,  
18          c'est une option qui est pour des fins  
19          industrielles essentiellement.

20                Là, lorsqu'on arrive dans des situations ou  
21                institutionnelles ou commerciales, où on...  
22                systématiquement ils ont des profils qui, bien  
23                qu'ils sont prévisibles, ils sont changeants.  
24                Compte tenu soit de la température, soit de... Je  
25                prends l'exemple de la STM. Période de pointe,

1 période hors pointe, ces choses-là. Donc, ils  
2 fractionnent le plus souvent possible la facture  
3 pour être en mesure d'économiser des fractions  
4 de... des fractions de dollars pour arriver  
5 justement à optimiser cette facture-là. Ce qui  
6 n'était pas le but initial de la question de  
7 fractionnement.

8 Vous faites référence justement à un impact  
9 de cent mille dollars (100 000 \$). Puis je pense  
10 qu'on vous a posé en question comment vous avez  
11 fait votre calcul. Vous êtes revenu avec un chiffre  
12 plus de l'ordre de cinquante mille dollars  
13 (50 000 \$), je pense. Et on n'arrive pas, même pas  
14 à ce chiffre-là.

15 On n'arrive pas à comprendre comment vous  
16 arrivez à un chiffre aussi élevé que cinquante  
17 mille (50 000 \$). Puis plus que ça, ça représente  
18 un chiffre comme point deux pour cent (0,2 %) sur  
19 la facture de la STM. Je comprends toutes vos...  
20 votre préoccupation pour cette valeur-là, mais  
21 c'est presque non significatif pour la STM.

22 Q. **[159]** La demande d'engagement, sauf erreur de ma  
23 part, visait le deux cent mille dollars (200 000 \$)  
24 qui était, qui se trouve à la page - puis je ne  
25 l'aborderai pas ici, là - à la page 36. Le cent

1 mille dollars (100 000 \$)...

2 R. C'est parce que les calculs... On a regardé ça.

3 Tous nos analystes ont regardé le calcul, regardé  
4 ces affaires-là comment qu'on pouvait avoir un  
5 impact aussi important en termes de fractionnement.

6 Puis c'est, bon, on ne peut pas se l'expliquer.

7 C'est à peu près impossible, on ne comprend pas  
8 votre calcul. Point.

9 Q. **[160]** Est-ce que la stratégie de fractionnement  
10 faite par la STM, ça c'était fait à la connaissance  
11 d'Hydro-Québec?

12 R. C'était fait à la connaissance d'Hydro-Québec. Ça  
13 fait partie du règlement tarifaire. Le règlement  
14 tarifaire c'est un ensemble de conditions qu'on  
15 veut mettre en place pour être en mesure de  
16 s'assurer que le traitement est équitable pour  
17 l'ensemble des clients. Lorsqu'il y a une  
18 utilisation qui n'est pas conforme à ce qu'on  
19 s'attend, on apporte des correctifs à ce moment-là.  
20 Donc c'est dans ce contexte-là. Lorsqu'on crée le  
21 nouveau tarif LG, dans lequel on retrouve tous les  
22 industriels, là, on peut à ce moment-là retrouver  
23 une situation où va avoir un tarif qui est plus  
24 conforme aux caractéristiques de consommation de la  
25 clientèle qui est visée comme telle. Ça fait que

1 les gens de la STM, tous les institutionnels qu'on  
2 a là-dedans, commercial, les réseaux municipaux,  
3 sont mieux servis avec ce type de tarif-là.

4 Le tableau auquel vous faisiez référence  
5 c'était essentiellement les deux municipalités  
6 représentées par l'AREQ, qui sont plus touchées,  
7 effectivement, et c'est pour lesquelles on a fait  
8 cette mesure-là. Le reste, c'est du bruit autour...  
9 autour de ça, là, c'est tout ce qui reste.

10 Q. **[161]** Mais donc, la stratégie de fractionnement,  
11 vous dites que vous étiez au courant mais est-ce  
12 que vous aidiez, comme le délégué d'Hydro-Québec,  
13 responsable du compte de la STM, est-ce qu'il...

14 R. Les délégués, ils appliquent le règlement  
15 tarifaire. Moi, j'ai la responsabilité de m'assurer  
16 que le traitement tarifaire est bien appliqué et  
17 qu'il soit équitable à l'ensemble de la clientèle.  
18 Et lorsque, avec le temps, il y a une dérive sur  
19 certains éléments, il faut corriger le tir puis il  
20 faut... C'est ce qu'on fait régulièrement. À chaque  
21 année, on arrive, j'ai toutes sortes de petits  
22 changements à faire sur... sur le règlement  
23 tarifaire, sur différents éléments et c'en est un.

24 Q. **[162]** Est-ce qu'avant donc, le dépôt de votre  
25 preuve, le deux (2) août dernier, est-ce que vous

1           avez avisé la STM que cette possibilité-là serait  
2           retirée?

3           R. On n'avise pas les clients de la preuve avant... en  
4           coût, là. Il faudrait que, d'abord, la Régie décide  
5           sur la situation.

6           Q. **[163]** O.K. Mais donc, les nouvelles modalités  
7           applicables au tarif LG, est-ce qu'il y a eu des  
8           comités de travail avec la STM ou les autres  
9           clients visés pour discuter des changements qui  
10          seraient apportés à la gestion de leur compte  
11          d'électricité?

12          R. Comme je mentionne, on dépose la preuve, la preuve  
13          est discutée, on est à l'endroit, ici, on ne  
14          discutera pas avec les clients d'avance de ce qu'on  
15          a dans la preuve. La seule rencontre qu'on a eue  
16          c'est avec les... les membres de l'AREQ, pour  
17          laquelle on leur a signifié nos préoccupations,  
18          sans avoir nécessairement donné la preuve comme  
19          telle, parce qu'on ne souhaitait pas leur donner la  
20          preuve, mais on leur a clairement signifié nos  
21          préoccupations quant à la situation et qu'il a été  
22          clair avec eux que le statu quo n'était pas... ne  
23          se ferait pas.

24          Q. **[164]** Mais là vous parlez de l'AREQ, là.

25          R. Exact, oui.

1 Q. **[165]** J'aimerais...

2 R. On parle des moitiés des... en termes de  
3 consommation, on parle de la moitié des clients LG  
4 et ce sont les personnes impactées.

5 Q. **[166]** J'aimerais produire un extrait d'une  
6 décision. En fait, deux décisions. Donc, comme  
7 pièce C-UMQ-0016, ça va être la décision D-2012-  
8 0024, du huit (8) mars deux mille douze (2012) de  
9 la Régie de l'énergie. Et comme pièce C-UMQ-0017,  
10 la décision de la Régie D-2013-0037 du douze (12)  
11 mars deux mille treize (2013).

12

13 C-UMQ-0016 : Décision du 8 mars 2012, D-2012-0024

14

15

16 C-UMQ-0017 : Décision du 12 mars 2013, D-2013-0037

17

18 Q. **[167]** Monsieur Côté, je vous réfère donc, à la  
19 page... bien, en fait, 171 et 172, la création d'un  
20 groupe de travail en prévision de la hausse de  
21 l'électricité patrimoniale. Êtes-vous d'accord avec  
22 moi que la création du tarif LG est directement  
23 liée donc, à la hausse du prix de l'électricité  
24 patrimoniale annoncée par le gouvernement?

25 R. Oui.

1 Q. **[168]** On voit ici donc, dans... au paragraphe  
2 679... 678, 679 :

3 La Régie partage l'avis de certains  
4 intervenants à l'effet qu'il importe  
5 de tenir un tel exercice de réflexion  
6 en y associant les intervenants et que  
7 cet exercice ne peut se limiter à  
8 l'examen d'un dossier tarifaire.  
9 Questionné à ce sujet, le Distributeur  
10 est d'ailleurs disposé à participer à  
11 un tel processus de consultation dès  
12 2013.

13 Pour ces raisons, la Régie initiera,  
14 au plus tard au 2013, une séance de  
15 travail entre les intervenants et le  
16 Distributeur. Lors de cette séance,  
17 les intervenants feront part au  
18 Distributeur de leurs points de vue et  
19 recommandations en ce qui a trait à la  
20 stratégie tarifaire que le  
21 Distributeur devrait proposer pour  
22 application à compter du 1<sup>er</sup> avril  
23 2014, afin qu'il puisse en tenir  
24 compte dans l'élaboration de la  
25 stratégie tarifaire à être intégrée au

1 dossier tarifaire 2014-2015.

2 (11 h 45)

3 Donc, on constate, à la lecture de la pièce  
4 suivante, C-UMQ-0017, qu'il n'y a pas eu... la  
5 Régie n'a pas initié une séance de travail.  
6 Cependant, si je vous réfère donc, à la page 181  
7 et... que vous pouvez lire, mais que je vais me  
8 limiter à lire le paragraphe 743, à la page 182.

9 Dans ce contexte et de façon à  
10 permettre au Distributeur de mener à  
11 bien la révision prévue de la  
12 politique financière et du mécanisme  
13 de partage, la Régie reporte la tenue  
14 de cette séance de travail annoncée  
15 dans la décision D-2012-0024. Elle est  
16 cependant d'avis qu'une telle séance  
17 de travail devra avoir lieu et demande  
18 donc au Distributeur de lui faire part  
19 dans les meilleurs délais du moment le  
20 plus propice pour la tenir.

21 Donc, je fais référence à ces deux décisions là.

22 Est-ce que donc, Hydro-Québec a avisé la Régie de  
23 la tenue éventuelle d'une séance de travail?

24 R. C'est le souhait de la Régie et c'était notre  
25 souhait également. Je ne sais pas si vous étiez là



1 quand on a commencé le panel 4. J'ai fait un  
2 énoncé, notamment, sur cette séance de travail là,  
3 à savoir que, initialement, c'était la Loi 100 qui  
4 devait s'appliquer en termes... pour l'électricité  
5 patrimoniale puis que je mentionnais notamment que  
6 c'était un impact qui était beaucoup plus important  
7 que celui qu'on observe actuellement. Et puis que  
8 les stratégies tarifaires, essentiellement, qu'on  
9 avait à ce moment-là, étaient de... auraient été,  
10 évidemment, changées dans ce contexte-là.

11 La loi a été changée... je vais faire un  
12 petit peu un... je dirais, en « timeline », le fil  
13 du temps, si vous voulez. Donc, la loi a été  
14 changée en fin juin et, nous autres, à ce moment-  
15 là, ça changeait évidemment toute cette approche-  
16 là. Et également il faut qu'on accouche de notre  
17 preuve au premier (1<sup>er</sup>) août comme tel. Ça fait  
18 que... Puis ce que vous avez lu ici, évidemment,  
19 c'était des... une rencontre d'information avec les  
20 clients pour qu'on tienne compte de ces éléments-là  
21 lorsqu'on fait la preuve.

22 Q. **[169]** À quels éléments vous faites référence?

23 R. Les éléments ici. Je reprends la première  
24 décision :

25 Pour ces raisons, la Régine initiera,

1                   au plus tard au printemps 2013, une  
2                   séance de travail entre les  
3                   intervenants et le Distributeur. Lors  
4                   de cette séance, les intervenants  
5                   feront part au Distributeur de leurs  
6                   points de vue et recommandations en ce  
7                   qui a trait à la stratégie tarifaire  
8                   que le Distributeur devrait proposer  
9                   pour application à compter du 1<sup>er</sup>  
10                  avril...

11                Donc, ça présuppose, ça ici, que la rencontre a  
12                lieu au préalable avant le dépôt du document comme  
13                tel. Ce que j'ai mentionné c'est qu'on n'a pas pu,  
14                faute de temps, faire cette rencontre-là. O.K.?  
15                Puis, comme j'ai mentionné également, ce qu'on a au  
16                dossier va au-delà de juste l'indexation du prix  
17                patrimonial. Toute la stratégie en ce qui concerne  
18                le soutien de l'économie québécoise comme telle.  
19                J'aurais pu... Puis la seule chose de particulier  
20                c'était qu'on savait que si on arrivait avec ce  
21                mécanisme-là, notamment, c'était les clients de  
22                l'AREQ qui étaient les plus touchés et ces  
23                personnes-là ont été rencontrées spécifiquement.  
24                Sans leur donner la preuve, mais leur exprimer nos  
25                préoccupations à ce niveau-là.

1                   Pour les autres clients, essentiellement,  
2                   il n'y a pas... il n'y a, pour ainsi dire, pas  
3                   d'impact, pas d'impact sur ce mécanisme-là. La  
4                   seule chose qui va être fait c'est que le mécanisme  
5                   va être, pour eux, beaucoup plus simple à  
6                   appliquer. Ça va être tout simplement un mécanisme  
7                   automatique qui va leur permettre de mieux gérer  
8                   leur... puis de focaliser essentiellement sur leur  
9                   puissance maximale. C'est ça que, nous autres,  
10                  on... notre première préoccupation c'est que ces  
11                  gens-là puissent faire ça.

12        Q. **[170]** Donc, pour clore ce sujet, donc vous  
13                  confirmez qu'à part l'AREQ, vous n'avez  
14                  rencontré... avant de modifier les conditions de  
15                  service au tarif L pour les nouveaux clients du  
16                  tarif LG, vous ne les avez pas rencontrés pour  
17                  discuter des conséquences des modifications?

18        R. C'est ce que je vous ai dit. Et, outre le fait, de  
19                  les avoir... donc, de ne pas avoir tenu de  
20                  rencontre, est-ce que, préalablement donc au  
21                  dépôt... vous y avez répondu, mais je veux que ça  
22                  soit bien clair. Préalablement au dépôt de la  
23                  preuve, au début du mois d'août deux mille treize  
24                  (2013), est-ce que vous avez... Je pense que, ma  
25                  question, je l'ai posée uniquement par rapport à la

1 STM, mais donc à l'ensemble des clients visés par  
2 les tarifs LG, est-ce que vous leur avez envoyé un  
3 communiqué, un avis pour leur annoncer que...  
4 spécifiquement, que leurs conditions allaient  
5 changer ou c'est quelque chose qu'ils ont appris au  
6 fil du temps dans le cadre de ce recours-là... de  
7 la présente audition?

8 R. Bien, le dossier déposé à la Régie, la Régie fait  
9 les annonces et tout le monde est avisé à ce  
10 moment-là. S'il fallait qu'à chaque fois que je  
11 fais une modification j'appelle tous mes clients,  
12 ça serait complexe, là.

13 Q. **[171]** Oui, mais si on parle... là, vous parlez  
14 d'une modification, là c'est l'ensemble des  
15 modifications du tarif LG qui ont été modifiées, ce  
16 n'est pas une juste une seule modification, avec  
17 respect.

18 R. C'est essentiellement la puissance souscrite, le  
19 mécanisme de puissance souscrite. C'est ça la  
20 différence. C'est essentiellement ça. Le tarif LG  
21 devait être là de toute façon. Ça, les clients qui  
22 ne sont pas industriels ne pouvaient pas rester au  
23 tarif L.

24 (11 h 51)

25 Q. **[172]** O.K.

1 R. Ça c'est clair, ça. La seule différence, c'est le  
2 mécanisme automatique...

3 Q. [173] Qui a une conséquence pour nos clients. Donc,  
4 j'aimerais...

5 R. Comme j'ai mentionné, l'impact les plus importants  
6 ce sont pour deux clients. Les autres c'est  
7 essentiellement très, très, très près de zéro, si  
8 on regarde notre graphique, le tableau que vous me  
9 mentionnez, là, c'est vraiment peu significatif les  
10 impacts que ça apporte pour ces clients-là. Dans  
11 son ensemble, je considère que c'est, le mécanisme  
12 est sans impact pour ces clients-là.

13 Q. [174] O.K. Est-ce que donc, le tableau R-54.1 dont  
14 vous venez de parler, est-ce qu'a été étudiée dans  
15 le cadre de l'impact tarifaire, est-ce qu'a été  
16 étudiée la perte de la possibilité de  
17 fractionnement ou non?

18 R. Oui, ça fait partie parce que, comme je vous  
19 mentionne, là, on simule les clients avec le  
20 mécanisme tel qu'il est appliqué.

21 Q. [175] O.K. Est-ce que ça serait envisageable de  
22 nous, dans un engagement supplémentaire, de nous  
23 expliquer la méthodologie utilisée dans un texte,  
24 court texte de un ou deux paragraphes, expliquant  
25 donc les...

1 R. Je n'ai pas besoin de faire ça, Monsieur. On  
2 calcule, c'est un système qui calcule la facture.  
3 Normalement, elle fait la facture au client, elle  
4 l'envoie au client, là, elle fait la simulation de  
5 la facture, elle la calcule puis je prends le  
6 résultat de cette facture-là.

7 Q. [176] O.K., mais...

8 R. Demandez à votre client d'aller voir comment on  
9 calcule une facture. Vous allez avoir  
10 l'information.

11 Q. [177] Mais, parce qu'en fait c'est que, vous  
12 comprenez que la question que je vous ai posée il y  
13 a cinq secondes sur, est-ce qu'ont été étudiées les  
14 conséquences de la perte de l'octroi au bénéfice du  
15 fractionnement?

16 R. C'est l'ensemble du tarif qui s'applique. On  
17 calcule l'ensemble des clients sur une période de  
18 deux ans. On calcule ce client-là avec le tarif LG.  
19 On optimise sa puissance souscrite sur la base de  
20 cette période-là et on refait le calcul. C'est  
21 simplement ça qu'on fait. C'est rien d'autre que  
22 ça.

23 Q. [178] Mais dans les deux ans que vous étudiez, un  
24 client comme la STM a fractionné ses périodes de  
25 consommation. Et donc, lorsque vous faites

1 l'exercice, est-ce que là vous enlevez cette  
2 possibilité de fractionner?

3 R. Nécessairement oui.

4 Q. [179] O.K. Je vais me fier à votre parole. O.K.  
5 L'activité... Non, mais je vais me fier sur ce que  
6 vous me dites, là, c'est correct. Je ne demanderai  
7 pas d'engagement. Je ne demanderai pas d'engag...  
8 Ce que je voulais dire c'est que je ne demanderai  
9 pas d'engagement. C'est correct. Vous me... C'est  
10 dit. Deuxième sujet. Je vous réfère à la pièce  
11 HQD-13, Document 2, page 29. Je vous y réfère  
12 simplement parce que, c'est à cet endroit qu'on y  
13 trouve notamment la définition d'activités  
14 industrielles. Donc ce qui distingue les clients  
15 visés par les tarifs L et LG. Donc :

16 Une activité industrielle est  
17 l'ensemble des actions assurant la  
18 fabrication, l'assemblage ou la  
19 transformation de marchandises ou de  
20 denrées, ou l'extraction de matières  
21 premières.

22 Donc vous avez confirmé plus tôt, mais je peux vous  
23 référer à la pièce HQD-15, Document 13, page 19, où  
24 les cinq entités que je vous ai parlées, donc les  
25 usines d'eau potable, la STM, tout ça, ce sont

1 toutes des entités qui sont considérées par Hydro-  
2 Québec comme étant visées par le tarif LG. Donc  
3 est-ce que je dois comprendre que pour ces cinq-là,  
4 Monsieur Côté, vous dites qu'il ne s'agit... selon  
5 Hydro-Québec, les activités qu'elles mènent ne sont  
6 pas des activités industrielles?

7 R. Exactement.

8 Q. [180] O.K. Est-ce que, je vous réfère à la pièce  
9 HQD-15, Document 12.1, page 73. Une réponse à une  
10 demande de renseignements d'Union des  
11 consommateurs. La question c'était à la question  
12 42.1 :

13 Veuillez indiquer comment le  
14 Distributeur s'assure que les  
15 abonnements au tarif L sont liés  
16 principalement à une activité  
17 industrielle et que ceux au tarif LG  
18 ne le sont pas.

19 La réponse, bon on réfère à la question 55.1 de la  
20 Régie et ensuite on y lit :

21 Le Distributeur, par l'entremise de  
22 ses délégués, connaît ses clients et  
23 peut s'assurer qu'un client réponde à  
24 la définition d'activités  
25 industrielles incluse aux Tarifs et



1 conditions du Distributeur. Au besoin,  
2 l'information pourra être validée.

3 Donc si je comprends bien, est-ce qu'il y a eu un  
4 exercice... est-ce qu'il y a un exercice client par  
5 client à savoir s'il s'agissait d'une activité  
6 industrielle ou non?

7 (11 h 56)

8 R. Oui.

9 Q. **[181]** O.K. Est-ce que cet exercice-là s'est soldé  
10 par un document écrit de la part du délégué? Est-ce  
11 qu'il y a une analyse écrite sur les activités de  
12 chacun des clients qui sont maintenant visés par le  
13 tarif LG à savoir s'il s'agit d'une activité  
14 industrielle ou non?

15 R. Ce qu'on a fait, ce qu'on a mis en place,  
16 c'est : on a mis une procédure à l'interne pour  
17 faire un exercice avec le délégué et les clients  
18 dans lequel on va demander également une  
19 attestation du client sur qu'est-ce que c'est  
20 une... si leurs activités sont de nature  
21 industrielle également ou pas.

22 Ce que je vous mentionnais également dans  
23 la preuve, c'est... est à l'effet que pour les  
24 instances gouvernementales, que ça soit au fédéral  
25 ou au provincial, que ce soit à Statistique Canada

1 ou quoi que ce soit, le classement des entreprises  
2 est très précis, c'est très clair. Ils ont même...  
3 On a même une liste, ce qu'on appelle les codes  
4 SCIAN qui déterminent chacune des industries. Ça  
5 fait que c'est très, très, très clair comment qu'on  
6 peut identifier si c'est une activité industrielle  
7 ou pas une industrielle.

8 Je vous avouerai que quand qu'on est arrivé  
9 dans cet exercice-là, on a tout entendu, t'sais,  
10 l'industrie de la culture, l'industrie de la  
11 restauration, on les a toutes entendues. Mais  
12 essentiellement, c'est relativement clair lorsqu'on  
13 regarde cette liste-là. Et dans... comme je vous  
14 donnais comme l'exemple, il y a la STM. La STM,  
15 c'est les services de transport. Et tout ce qui est  
16 épuration d'eau et tous les autres éléments que  
17 vous avez mentionnés, c'est des services publics.

18 Et à l'intérieur même des services publics,  
19 il y a une autre entreprise qui transforme de l'eau  
20 en électrons qui est Hydro-Québec. C'est un service  
21 public. Ce n'est pas une industrie, c'est un  
22 service public. Ça fait que c'est relativement  
23 clair qu'est-ce que c'est une industrie ou pas.

24 Q. **[182]** Donc, qu'est-ce que vous... Ce que vous  
25 dites, c'est que vous... Est-ce que vous... Je dois

1 comprendre que vous utilisez la classification  
2 SCIAN pour déterminer si un client est visé par le  
3 L ou le LG?

4 R. Exactement, mais évidemment, quand qu'on parle, on  
5 a une discussion avec le client, puis si le client  
6 considère qu'il n'est pas d'accord avec  
7 l'interprétation qu'on en a faite, il y a les  
8 instances pour pouvoir faire ça. Cet exercice-là  
9 ici, on parle de clients. Encore une fois, on est  
10 dans les mêmes eaux que ce qu'on parlait tantôt. On  
11 est client par client. Je ne pense pas que la  
12 décision... Je ne pense pas que la Régie a à  
13 prendre une décision client par client, est-ce  
14 qu'il va être dans l'industriel ou pas industriel.

15 C'est le mécanisme qu'on a en place, la  
16 procédure qu'on a mise en place, le code SCIAN et  
17 les recours que le client a à savoir est-ce qu'il  
18 pense qu'il est lésé par le choix qu'on a fait. Et  
19 ultimement, il peut toujours aller à la Régie pour  
20 la question de plainte ou parce qu'il n'est pas  
21 d'accord avec le classement qu'on a fait.

22 Q. **[183]** Donc...

23 R. Puis quand qu'on fait le tour de la liste de nos  
24 clients, il n'y avait absolument aucun problème à  
25 les classer. Évidemment, si j'avais été dans une

1 situation où il fallait que je classe les clients M  
2 industriels, là, on est dans une situation où on  
3 peut avoir des regroupements sur abonnement. Il y a  
4 des activités industrielles, pas industrielles,  
5 mais là, quand on est dans le tarif L, le  
6 classement a été relativement très simple.

7 Q. [184] Êtes-vous d'accord avec moi, Monsieur Côté,  
8 en fait, là, vous dites que vous réfèrez aux  
9 classifications SCIAN. La loi qui est le texte que  
10 je vous ai lu d'entrée de jeu, à la page 29, on ne  
11 réfère pas à la classification SCIAN.

12 R. Exactement. Ce qu'on ne voulait pas surtout, c'est  
13 d'arriver par-dessus la loi, aller donner des  
14 indications qu'est-ce qu'un client industriel ou  
15 pas industriel. On s'en remet à ce que le  
16 gouvernement... les gouvernements définissent comme  
17 industriel ou pas.

18 Puis je vous rappelle également que les  
19 intentions du gouvernement de ne pas hausser  
20 l'électricité patrimoniale pour l'industriel,  
21 l'intention n'était pas de... ne visait pas  
22 nécessairement la STM. Puis c'étaient les... c'est  
23 les industriels qu'il visait, c'est les autres  
24 clients, ceux qu'on a mis dans le tarif L. Ça,  
25 c'est relativement clair pour eux aussi.

1 Q. **[185]** Donc, est-ce que vous dites que par rapport  
2 aux cinq entités dont on a parlé, donc la STM,  
3 l'usine de production d'eau potable, et caetera,  
4 donc il y a eu des discussions avec chacune de ces  
5 personnes... de ces entités-là pour déterminer si  
6 elles étaient industrielles ou non?

7 R. Ce que je vous dis, c'est parce que le tarif va  
8 s'appliquer aux parties à partir du premier (1er)  
9 avril. On a mis en place un processus qui va  
10 inclure une attestation, puis on va faire le tour  
11 de tous les clients, puis on va s'assurer que pour  
12 ceux qui sont là et présents, que ça soit  
13 identifié.

14 Puis évidemment, comme je vous disais, il  
15 n'y avait pas vraiment d'enjeu à ce niveau-là, mais  
16 c'est surtout pour les nouveaux clients qui vont  
17 arriver. On ne veut pas non plus parce qu'il y a  
18 aussi la question d'un seuil minimal aussi, là,  
19 dans cet article-là. Puis on voulait s'assurer  
20 aussi que pour les prochains aussi, que ça puisse  
21 s'appliquer correctement. Ça fait que c'est... oui,  
22 ils vont être rencontrés et éventuellement, bien,  
23 présentement, on...

24 Q. **[186]** O.K. Donc, ce que vous dites, c'est que ça va  
25 être fait, mais ça n'a pas été fait jusqu'à

1           présent?

2           R. Le tarif LG n'est pas encore en vigueur, Monsieur.

3           (12 H 01)

4           Q. **[187]** O.K. Je vous réfère à la définition que j'ai  
5           lue :

6                                    Une activité industrielle et les  
7                                    ensembles des actions assurant la  
8                                    transformation - disons là je passe  
9                                    fabrication et assemblage donc -  
10                                  l'activité industrielle est l'ensemble  
11                                  des actions assurant la transformation  
12                                  de denrées.

13           Est-ce que... donc l'eau potable, une usine d'eau  
14           potable, O.K., vous avez lu le mémoire de l'UMQ à  
15           ce sujet-là?

16          R. Oui.

17          Q. **[188]** O.K. Donc la transformation d'eau brute en  
18           eau potable, selon vous, ça ne rencontre pas la  
19           définition de transformation pour en faire une  
20           denrée?

21          R. Non.

22          Q. **[189]** Expliquez-moi pourquoi?

23          R. Je vous retourne à la même explication pourquoi  
24           Hydro-Québec n'est pas une industrie comme telle.

25          Q. **[190]** O.K. Donc...

1 R. Parce que je peux, quand je reprends ça sur la  
2 définition, est-ce que je prends une denrée? Oui,  
3 je prends de l'eau puis je fais de la  
4 transformation, je fais des électrons avec. Est-ce  
5 que c'est une industrie? La réponse est non. De  
6 l'eau, c'est une denrée oui, est-ce que de faire un  
7 électron avec, est-ce que c'est une transformation,  
8 la réponse oui, mais ça ne fait pas partie de la  
9 liste des industries au même titre que l'exemple  
10 que vous me donnez.

11 Q. [191] Donc ce que vous dites c'est que vous ne  
12 regardez pas l'action qui est faite, mais bien  
13 c'est qui qui la fait, est-ce que j'ai raison de  
14 croire ça? ... Est-ce que je peux avoir une  
15 réponse?

16 R. Ce avec quoi on travaille, ce sont les industries  
17 qui ont été identifiées comme telles comme étant...  
18 des entreprises qui ont été identifiées comme des  
19 industries. Je ne reprends pas l'exercice que les  
20 instances gouvernementales ont faites pour établir  
21 ces listes-là. C'est eux qui ont établi c'était  
22 quoi les industries et je ne reprends pas cet  
23 exercice-là. C'est pour ça que, lorsqu'on a vu  
24 l'article, la loi comme telle, on s'est posé la  
25 question, est-ce qu'on doit ajouter à cette liste-

1           là ou pas? Est-ce qu'on doit définir davantage  
2           c'est quoi une industrie? On en a discuté avec nos  
3           avocats à Hydro-Québec et de toute évidence, il ne  
4           fallait pas aller dans cette direction, la  
5           direction sur laquelle vous voulez m'amener, là.

6    Q. [192] O.K. Mais donc, pour que ce soit clair, vous  
7           parlez toujours de la classification SCIAN? C'est  
8           la classification que vous utilisez?

9    R. Toutes les instances gouvernementales utilisent  
10           cette nomenclature-là. Le code SCIAN notamment est  
11           servi par non seulement les instances  
12           gouvernementales au Québec et au Canada, mais à  
13           l'ensemble de l'Amérique du Nord.

14   Q. [193] J'aimerais produire comme pièce  
15           supplémentaire, donc j'ai une bouteille d'eau ici,  
16           mais je produis l'étiquette.

17   LA PRÉSIDENTE :

18           Est-ce que vous en avez encore pour longtemps  
19           Maître Lescop ou ça achève?

20   Me RAPHAËL LESCOP :

21           Quinze (15) minutes?

22   LA PRÉSIDENTE :

23           O.K. On va peut-être essayer d'accélérer pour  
24           terminer avant la pause lunch.

25



1 Me RAPHAËL LESCOP :

2 Q. [194] Oui. Parfait. Donc en fait, c'est une  
3 bouteille d'eau Aqua Fina et si on lit l'étiquette,  
4 on constate donc, alors que l'étiquette montre des  
5 montagnes, ce qu'on réalise, Monsieur Côté, c'est  
6 que ce n'est pas du tout de l'eau de montagne,  
7 c'est de l'eau de la Ville de Montréal. Je vous  
8 lis, donc vous avez tout de suite en dessous de  
9 l'étiquette « valeur nutritive », là, vous avez  
10 Québec, source : eau de la distribution municipale  
11 de la région de Peel ou de Vancouver ou de  
12 Montréal. Pour le Québec : eau de la distribution  
13 publique de Montréal, Québec. Et ce qu'on voit en  
14 haut, c'est que l'exercice qui est fait ici par  
15 Aqua Fina, par Pepsi en fait, c'est ingrédients :  
16 eau traitée déminéralisée ozonée. Donc on prend de  
17 l'eau de Montréal, on y passe un traitement d'ozone  
18 et on la vend à fort prix aux consommateurs. Une  
19 entreprise comme celle-là, est-ce que c'est une  
20 industrie ou non, Monsieur Côté?

21 Me ÉRIC FRASER :

22 Je vais... premièrement le témoin a répondu à  
23 beaucoup de questions sur la définition d'une  
24 industrie. Ce qu'il faut comprendre ici, c'est que  
25 nous on reprend la définition de la loi. Le témoin

1 a été assez ouvert et a dit ce que lui en pensait  
2 et comment il entendait l'appliquer. Il a également  
3 dit que s'il y avait des litiges là-dessus, il y  
4 avait un tribunal approprié qui allait rendre les  
5 décisions. Alors moi je m'objecte à cet exercice-là  
6 qui est premièrement pas pertinent parce qu'on a  
7 rendu, on a abordé toutes les questions sur le  
8 sujet pour les fins d'adoption du texte des tarifs  
9 et que ça ne fait qu'avancer l'interprétation  
10 qu'ils font mais on rentre dans des questions  
11 d'interprétation puis il n'apparaît pas à monsieur  
12 Côté de s'avancer plus loin dans ces questions  
13 d'interprétation. Donc j'aimerais ça que mon  
14 confrère, s'il a une autre ligne de questions,  
15 aborde cette autre ligne ou sinon nous laisse aller  
16 au lunch. Il est rendu midi et six (12 h 06).

17 (12 h 08)

18 Me RAPHAËL LESCOP :

19 En fait, c'est qu'on dit que l'exercice est à faire  
20 mais je vous réfère à la pièce HQD-15, Document 13,  
21 page 19 où le Distributeur a déjà rendu sa  
22 décision, là. Elle est... les cinq clients, les  
23 cinq entités qui sont visées dont on parle depuis  
24 le début sont déjà classifiées LG. Donc, là, de  
25 dire que c'est prématuré, ce n'est pas du tout

1 prématuré, ça fait déjà partie de la preuve  
2 qu'elles ont été classifiées LG, d'ailleurs  
3 monsieur Côté en a fait état.

4           Donc moi ce que je cherche à comprendre,  
5 puis ça vaut, non seulement pour les clients qu'on  
6 représente, mais pour tous les clients qui sont  
7 visés par la classification, le tarif LG, c'est  
8 qu'est-ce qui est utilisé pour déterminer ça? Mon  
9 confrère dit qu'ils utilisent la loi, ils  
10 n'utilisent pas la loi. Ils utilisent la  
11 classification SCIAN. Ce n'est pas ça que le texte  
12 de loi dit, donc il faudrait peut-être qu'il  
13 corrige ses propos, mais il m'apparaît une ligne de  
14 questions tout à fait raisonnable de savoir, bon,  
15 maintenant qu'une usine d'eau potable, qui fait de  
16 l'eau potable est publique, maintenant une  
17 entreprise qui prend l'eau publique puis qui  
18 rajoute un procédé, est-ce que c'est public ou  
19 c'est privé? Puis ça démontre, à mon sens, de façon  
20 tout à fait, de façon très bien, qu'il s'agit que  
21 l'eau potable c'est une industrie.

22 Me ÉRIC FRASER :

23 Après vous...

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Écoutez, Maître Lescop, on va adopter, la Régie, en

1 fait, la proposition qui est sur la table c'est  
2 qu'on adopte un nouveau tarif qui est le tarif LG  
3 avec des conditions. C'est correct de questionner  
4 le Distributeur et de le mettre devant une  
5 situation peut-être qu'il va y avoir des zones  
6 grises. Vous allez pouvoir mettre en preuve le fait  
7 qu'une activité industrielle ça pourrait être autre  
8 chose que ce que le Distributeur pense que ça  
9 devrait être et, le cas échéant, lorsqu'il y aura  
10 un conflit, lorsque le tarif sera en vigueur,  
11 éventuellement, si on l'accepte, et qu'une  
12 entreprise se fait dire : « Vous n'avez plus droit  
13 au tarif L » alors qu'elle considère qu'elle y a  
14 droit parce qu'elle entre dans la définition, il y  
15 aura un recours devant la Régie de l'énergie et ça  
16 sera à la Régie, dans le cadre d'une plainte, à  
17 trancher chaque cas individuel qui pourra se  
18 présenter au moment où le tarif sera en vigueur.

19 On comprend que, là, il y a une zone grise,  
20 vous la soulevez, vous allez être en mesure de la  
21 mettre en preuve par vos témoins, mais c'est  
22 certain que ce n'est pas dans le cadre du présent  
23 dossier qu'on va être en mesure de trancher « Oui,  
24 telle entreprise a droit » même si le Distributeur  
25 s'est déjà un peu avancé en disant « Bien, selon

1 nous, telle, telle entreprise serait classée au  
2 tarif LG » peut-être qu'il se trompe et que, le cas  
3 échéant, il y aura une instance pour trancher  
4 chaque cas individuel.

5 Me RAPHAËL LESCOP :

6 Q. **[195]** D'accord. Donc, à la lumière de vos propos,  
7 je vais passer à mon dernier sujet qui va prendre  
8 cinq minutes. Oui, oui. Donc j'aimerais produire ce  
9 document-là néanmoins comme pièce C-UMQ-0018. Je ne  
10 sais pas si c'est monsieur Côté qui va répondre  
11 encore à ces questions-là sur l'éclairage public,  
12 HQD-13, Document 2, page 28.

13

14 C-UMQ-0018 : Étiquette - bouteille Aquafina

15

16 R. Oui.

17 Q. **[196]** Donc on y constate une baisse, vous y dites à  
18 la ligne 15 que :

19 Pour les titulaires d'un abonnement au  
20 service complet d'éclairage public, ce  
21 remplacement de luminaire représente  
22 une baisse de prix d'environ 5 % par  
23 rapport à celui du luminaire offrant  
24 un service équivalent.

25 Ce que je veux savoir c'est : le prix dont il est

1 question, c'est la facture ça ou c'est le coût  
2 d'acquisition? Le prix c'est la facture du client?

3 R. Est-ce que vous pouvez reprendre s'il vous plaît,  
4 je regardais mes notes.

5 Q. **[197]** Donc à la ligne 15.

6 R. Ligne 15.

7 Q. **[198]** Lorsque vous dites qu'il y a une baisse de  
8 prix d'environ cinq pour cent (5 %), ce que je veux  
9 savoir c'est : est-ce que c'est, on parle ici de la  
10 facture du client?

11 R. Oui, la facture du client.

12 Q. **[199]** Bon, le client. Le cinq pour cent (5 %),  
13 O.K., puisqu'on en fait état dans notre mémoire,  
14 est-ce que ça vise seulement la diminution  
15 d'utilisation d'énergie?

16 R. Bien on a fait, comme toutes les autres fois qu'on  
17 a eu des calculs à faire en matière de tarification  
18 pour le service complet d'éclairage public, on a  
19 une méthode qui a déjà été discutée avec la Régie  
20 sur comment qu'on établit ce coût-là, la durée de  
21 vie, les frais qu'on doit considérer pour la  
22 maintenance, le remplacement, et caetera, tous ces  
23 éléments-là, c'est la même façon qu'on fait de  
24 toute façon à toutes les fois, ça fait que c'est ce  
25 même calcul-là qu'on a fait puis qui nous donne le

1           résultat qu'on obtient ici à ce moment-là.

2    Q. **[200]** O.K. Et donc le cinq pour cent (5 %), parce  
3           que la réponse à la question je l'ai mal saisie,  
4           donc ce n'est pas juste l'énergie qui est sauvée?  
5           C'est aussi les coûts d'entretien qui sont sauvés?  
6           (12 h 14)

7    R. C'est, évidemment, il va y avoir des coûts  
8           d'entretien puisqu'on parle de luminaires DEL qu'on  
9           parle essentiellement par rapport aux autres  
10          équipements c'est le dernier équipement qui coûte  
11          plus cher à l'achat, mais une durée de vie beaucoup  
12          plus longue avec des frais d'entretien qui sont  
13          moindres.

14   Q. **[201]** Comme engagement, est-ce que ça serait  
15          possible d'obtenir le calcul de la diminution de la  
16          facture de cinq pour cent (5 %) ?

17   R. C'était en preuve, Monsieur, le calcul est en  
18          preuve. C'est dans une des questions, on va juste  
19          vérifier, là, mais...

20   Q. **[202]** S'il vous plaît.

21          Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

22   R. On peut peut-être vérifier à l'heure du lunch, puis  
23          vous revenir au retour.

24          LA PRÉSIDENTE :

25          Donc, on va attendre après le lunch pour avoir la

1 référence. Est-ce que ça complète votre contre-  
2 interrogatoire, Maître Lescop?

3 Me RAPHAËL LESCOP :

4 Bien, j'aurais peut-être une ou deux questions à la  
5 lumière de ce qu'il me dit, mais ça va prendre une  
6 ou deux minutes.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 O.K.

9 Me RAPHAËL LESCOP :

10 Bien... Parce que je vais peut-être... Il faut  
11 reprendre l'engagement, puis s'il l'a pas, vous  
12 comprenez? Donc, c'est ça.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 O.K. Donc, on...

15 Me RAPHAËL LESCOP :

16 Ça ne me dérange pas de refaire ça au retour.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 ... on va revenir après la pause lunch avec  
19 l'information et peut-être une ou deux questions  
20 maximum.

21 Me RAPHAËL LESCOP :

22 Oui. Oui.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Alors donc, on revient à treize heures quinze  
25 (13 h 15). Bon lunch.



1 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

2 REPRISE DE L'AUDIENCE

3

4 (13 H 00)

5 REPRISE DE L'AUDIENCE

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Maître Lescop.

8 Me RAPHAËL LESCOP :

9 Q. [203] Donc enfin nous en étions simplement à la  
10 formulation d'une demande d'engagement. Je ne sais  
11 pas si mon confrère...

12 M. MARCEL CÔTÉ :

13 R. En fait, c'est une question que vous nous avez  
14 posée qu'on vous a répondu.

15 Q. [204] O.K.

16 R. 9.2.

17 Q. [205] O.K.

18 R. HQD-15, Document 13, page 22 de 23.

19 Q. [206] Mais vous êtes d'accord que dans votre  
20 réponse, vous n'y indiquez pas le calcul qui est  
21 effectué pour que vous arriviez à cinq pour cent  
22 (5 %) de gains. Le cinq pour cent (5 %) de gains...

23 R. Cinq pour cent (5 %) c'est l'écart sur ce qu'on va  
24 facturer aux clients qui vont passer au DEL plutôt  
25 qu'au sodium de haute pression.

1 Q. [207] O.K. Mais le calcul qui est fait, est-ce que  
2 vous l'avez donné comme information? Le calcul que  
3 vous avez, pour arriver à cinq pour cent (5 %), il  
4 y a un calcul?

5 R. Oui, c'est comme tous les autres tarifs. On simule  
6 tous nos abonnements. Bien, ah! non. Dans ce cas-là  
7 ici, c'est tout simplement c'est qu'on fait un  
8 exercice, on fait un calcul de, c'est l'ancien prix  
9 qu'on avait versus le tableau qu'on vous donne en  
10 réponse à 9.2. Vous avez un revenu actualisé de  
11 seize (16) ans, je suis à la page 13, là, de trois  
12 mille trois cent trente et un (3 331) qu'on met sur  
13 une base mensuelle, et puis on le compare avec le  
14 sodium haute pression puis c'est l'écart qu'on  
15 parle là.

16 Q. [208] Est-ce que c'est possible de vous demander  
17 comme engagement le calcul qui est fait?

18 Me ÉRIC FRASER :

19 Moi je trouve que c'est...

20 R. On pourrait prendre ma parole, là... En tout cas.

21 Me ÉRIC FRASER :

22 C'est parce qu'on a donné toute l'information. Si  
23 on nous demande le calcul en plus. S'ils n'étaient  
24 pas satisfaits de la réponse, ils auraient pu  
25 l'exprimer en temps opportun. Là on nous demande de

1 prendre un engagement pour expliquer un calcul qui  
2 par ailleurs parle de lui-même, pour lequel le  
3 témoin vient de donner la méthode. Je trouve ça  
4 abusif un peu à ce stade-ci du dossier.

5 Me RAPHAËL LESCOP :

6 Ça ne semble pas être un calcul très difficile à  
7 faire, là?

8 Me ÉRIC FRASER :

9 Bien justement.

10 Me RAPHAËL LESCOP :

11 Bien non, mais, que je ne suis pas en mesure de  
12 faire mais que vous, vous êtes en mesure de faire.  
13 C'est parce qu'il s'avère que nous on a un calcul  
14 dans notre mémoire, un tableau. Puis en fait, le  
15 cinq pour cent (5 %), ce n'est pas du tout cinq  
16 pour cent (5 %) le gain qui semble, qui découle du  
17 changement aux luminaires DEL. Nous c'est de  
18 l'ordre de quarante pour cent (40 %). Donc ce qu'on  
19 aimerait savoir c'est comparer donc, notre calcul à  
20 celui d'Hydro-Québec puis on voudrait avoir  
21 exactement le calcul avec lequel ils obtiennent  
22 cinq pour cent (5 %). C'est tout.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Est-ce que c'est compliqué de pouvoir simplement  
25 expliquer peut-être avec un peu plus de détails



1                   prix d'environ cinq pour cent (5 %)  
2                   par rapport à celui du luminaire  
3                   offrant un service équivalent,  
4                   engagement de fournir le calcul du  
5                   cinq pour cent (5 %) ainsi que les  
6                   économies potentielles réalisées par  
7                   HQD quant à l'entretien (demandé par  
8                   UMQ)

9  
10               (13 h 21)

11       Q. [209] Puis je vais avoir une toute dernière  
12       question, Monsieur Côté. Donc je vous réfère à la  
13       pièce à laquelle vous m'avez référé, votre réponse  
14       à la question 9.2 de l'UMQ qui est à la pièce HQD-  
15       15, Document 13, page 22. Vous y écrivez, bien en  
16       fait, Hydro-Québec y écrit, après le tableau R-9.2

17                   Puisqu'ils sont plus efficaces et  
18                   robustes que les luminaires SHP  
19                   utilisés actuellement, les coûts  
20                   d'alimentation électrique et  
21                   d'entretien de ces luminaires DEL sont  
22                   plus faibles.

23       Donc le cinq pour cent (5 %) dont on parle, est-ce  
24       qu'il comprend uniquement des coûts plus bas  
25       d'alimentation électrique ou il comprend également

1 les économies qu'Hydro-Québec fera eu égard à  
2 l'entretien?

3 R. On va vous fournir ça dans l'engagement. O.K.

4 Q. **[210]** Je n'ai plus d'autres questions. Merci.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Merci Maître Lescop. Alors on est rendu au contre-  
7 interrogatoire de la Régie, Maître Fortin.

8 INTERROGÉS PAR Me PIERRE R. FORTIN :

9 Merci Madame la Présidente. Alors bonjour  
10 Messieurs.

11 Q. **[211]** Je n'aurai pas beaucoup de questions. En  
12 fait, il va porter essentiellement sur le sujet de  
13 votre proposition relativement à l'activité  
14 industrielle, ce à quoi maître Lescop a référé dans  
15 son interrogatoire. Je comprends que, et je vais  
16 vous référer aux définitions que vous proposez et  
17 je dis tout de suite d'entrée de jeu que mes  
18 questions seront évidemment sous réserve des  
19 argumentations de nature juridique qui seront sans  
20 doute présentées par le procureur du Distributeur  
21 et les procureurs des intervenants sur le sujet que  
22 je vais aborder donc je veux vous interroger sur  
23 les objectifs recherchés derrière les définitions,  
24 étant conscient qu'il y aura des argumentations  
25 juridiques là-dessus éventuellement. Alors, à la

1 pièce B-0072, HQD-13, Document 4, c'est le texte  
2 des modifications que vous proposez au Tarif et  
3 conditions du Distributeur. Je comprends que le  
4 Distributeur propose, au niveau des définitions, et  
5 je suis présentement à la page 3, 3 de 190.

6 M. MARCEL CÔTÉ :

7 R. Juste un instant, un instant, le temps de récupérer  
8 la pièce.

9 Q. **[212]** Oui.

10 R. Oui.

11 Q. **[213]** Alors je comprends que le Distributeur  
12 propose de retrancher dorénavant la définition de  
13 « client industriel » et que il propose une  
14 définition, juste m'excuser, qu'il maintient la  
15 définition de l'activité industrielle qui est  
16 existante au Tarif et que, par ailleurs, comme  
17 c'est indiqué à la page 71 à l'article 5.1, il  
18 propose une modification de la description du  
19 domaine d'application du tarif L, et je vais  
20 arriver à cet article dans un instant, et il  
21 propose également l'ajout de l'article 5.3  
22 concernant les activités non industrielles, et  
23 c'est dans cet article qu'on indique un seuil entre  
24 la moins élevée des valeurs de mille (1000)  
25 kilowatts ou de dix pour cent (10 %) de la

1 puissance souscrite en ce qui a trait aux activités  
2 non industrielles comme étant un point de référence  
3 pour l'application du tarif L ou du tarif LG selon  
4 l'angle où on le prend. Ma première question est la  
5 suivante et je vais vous référer au texte de la loi  
6 tel qu'il va être en vigueur le premier (1er)  
7 janvier deux mille quatorze (2014).

8 (13 h 26)

9 Donc je réfère présentement à l'article  
10 52.1.1, que vous avez cité, sauf erreur, à la pièce  
11 B-047, HQD-13, document 2, effectivement, plus  
12 précisément à la page 29. Alors, cet article, en  
13 vertu de ce qu'on appelait le Projet de Loi 100, en  
14 deux mille dix (2010), va entrer en vigueur le  
15 premier (1er) janvier deux mille quatorze (2014) en  
16 vertu de l'article 84 de cette loi... 82, je  
17 m'excuse.

18 Je veux comparer la définition que vous  
19 proposez avec celle qu'on trouve à la loi. Alors, à  
20 la loi on indique ce qui suit, et je le cite pour  
21 les fins de la transcription des notes  
22 sténographiques. Alors, je lis 52.1.1 tel qu'il se  
23 lira le premier (1er) janvier deux mille quatorze  
24 (2014) :

25 Pour l'application des articles 52.1



1 et 52.2, le tarif L est le tarif  
2 applicable à un abonnement annuel  
3 d'une puissance à facturer minimale de  
4 5 000 kilowatts ou plus et dont  
5 l'abonnement...

6 Et là j'insiste :

7 ... et dont l'abonnement est lié  
8 principalement à une activité  
9 industrielle.

10 Ensuite on définit ce qu'est une activité  
11 industrielle :

12 Une activité industrielle est  
13 l'ensemble des actions assurant la  
14 fabrication, l'assemblage ou la  
15 transformation de marchandises ou de  
16 denrées, ou l'extraction de matières  
17 premières.

18 Ma première c'est concernant le texte que vous  
19 proposez... que vous répétez, un petit peu plus  
20 bas, à la page 29 de la pièce HQD-13, document 2,  
21 vous proposez et vous dites que c'est pour « tenir  
22 compte de la Loi de la Régie de l'énergie tout en  
23 s'harmonisant à la forme utilisée dans le reste du  
24 texte des Tarifs pour un tarif à l'usage », vous  
25 proposez le libellé suivant, je cite :

1                   Le tarif L s'applique à un abonnement  
2                   annuel au titre duquel  
3                   l'électricité...

4           Et là j'insiste :

5                   ... est destinée principalement à une  
6                   activité industrielle et dont la  
7                   puissance à facturer minimale est de  
8                   5 000 kilowatts ou plus.

9           Fin de la citation. Est-ce que vous pouvez nous  
10           indiquer la raison pour laquelle vous ne jugez pas  
11           opportun, si c'est le cas, là, vous ne jugez pas  
12           opportun de reproduire le texte que le législateur  
13           a jugé bon d'adopter pour les fins poursuivies par  
14           l'article 52.1?

15           R. Premier élément. Comme vous avez vu aussi que dans  
16           le texte des Tarifs on parlait de clients  
17           industriels...

18           Q. **[214]** On parlait? Parlez un petit plus fort, s'il  
19           vous plaît.

20           R. Je m'excuse. Donc, dans un premier temps je veux  
21           vous rappeler aussi que, dans le texte des tarifs,  
22           on parlait de clients industriels, donc c'est une  
23           notion qu'il fallait revisiter parce que ce n'était  
24           pas la... on parle ici d'activités industrielles.  
25           On pourrait faire le lien entre les deux, dire

1 qu'un client industriel fait une activité  
2 industrielle, mais vice versa, ce n'est pas  
3 nécessairement le cas. Ça fait qu'il fallait qu'on  
4 mette ça à jour à ce niveau-là. Et puis donc, avec  
5 les discussions qu'on a eues avec le contentieux  
6 pour... ce qu'on souhaitait c'est essentiellement  
7 de reprendre, comme on mentionne, parler de  
8 l'activité industrielle, enlever la partie  
9 « clients industriels » pour faire cette  
10 définition-là.

11 Est-ce qu'on aurait dû rajouter « activités  
12 industrielles est l'ensemble des actions »? Là à ce  
13 moment-là on rentre dans la définition comme telle  
14 de qu'est-ce que c'est un industriel puis on ne  
15 souhaitait pas rentrer dans ce détail-là. On peut  
16 toujours référer à la loi comme telle. Et je sais  
17 qu'il y a la loi puis il y a également aussi un  
18 document qui va avec la loi, qui explique aussi  
19 l'intention du gouvernement, à savoir qu'est-ce que  
20 c'est un industriel, qu'est-ce que ce n'est pas un  
21 industriel, qui sont les clients qui sont LG puis  
22 qui qui ne le sont pas. Je n'ai pas ce document  
23 avec moi, par contre. Mais c'est dans ce contexte-  
24 là qu'on ne voulait pas aller au-delà de... juste  
25 le premier paragraphe qu'on avait, donc c'était

1           suffisant, considérait que c'était suffisant.

2       Q. **[215]** Je vais être un petit peu plus précis. Ma  
3       question ne portait pas sur le deuxième alinéa de  
4       l'article 52.1.1. Il est, à toutes fins pratiques,  
5       identique à la définition d'activités industrielles  
6       qu'on trouve présentement au Tarif et que vous  
7       maintenez sans modification.

8                       Ma question portait davantage sur le  
9       premier alinéa où le législateur utilise  
10      l'expression, à la fin du premier alinéa, « et dont  
11      l'abonnement est lié principalement à une activité  
12      industrielle ». Ce que le Distributeur propose  
13      c'est « au titre duquel l'électricité est destinée  
14      principalement à une activité industrielle ». Est-  
15      ce qu'on doit voir une différence de signification  
16      du point de vue du Distributeur entre ces deux  
17      expressions? Quel est le motif pour lequel on ne  
18      reproduit pas simplement ce que le législateur a  
19      jugé bon d'adopter comme libellé?

20                   (13 h 31)

21      R. C'est essentiellement... C'est parce qu'on parle du  
22      texte et des Tarifs, là. On veut identifier à quel  
23      tarif le client va... on va appliquer les tarifs.  
24      Donc, c'est pour ça qu'on regarde quel est le tarif  
25      qui est le plus approprié. Puis on se rattache à ce

1 moment-là avec l'activité industrielle. Ça fait que  
2 c'est pour ça que... Je peux comprendre que la loi,  
3 ils vont parler du tarif L est le tarif applicable  
4 à un abonnement, mais écoutez, là, il faudrait que  
5 je retourne avec les discussions qu'on avait eues  
6 avec le contentieux sur ça.

7 Q. **[216]** Non. Mais ça, je ne veux pas savoir ce que  
8 votre procureur vous a dit. Ça, c'est sous le  
9 secret, à moins qu'il veuille le dire, là, ce dont  
10 je doute. Mais...

11 R. Ah, en passant, c'est... ce n'était pas...

12 Q. **[217]** ...sous réserve de ça...

13 R. ... ce n'était pas juste monsieur Fraser, il y  
14 avait d'autres...

15 Q. **[218]** ... ce n'est pas... oui. Ma question n'est  
16 pas dans ce sens-là. Je veux savoir si vous visiez  
17 une réalité différente en suggérant ce libellé-là  
18 de la réalité que ce que la définition adoptée...  
19 pas la définition, mais le libellé adopté par le  
20 législateur a jugé bon?

21 R. Absolument pas, absolument pas.

22 Q. **[219]** Vous vouliez représenter la même intention?

23 R. Non, on veut juste s'assurer que le tarif va être  
24 appliqué à une clientèle... pas une clientèle, mais  
25 une activité industrielle.

1 Q. **[220]** Parfait. Ma deuxième question, toujours  
2 relativement à cet article 52.1.1 et à vos  
3 propositions de texte auxquelles je viens de  
4 référer présentement, il y a un moment,  
5 particulièrement en ce qui a trait à l'ajout de la  
6 notion d'activités non industrielles que l'on  
7 retrouve à l'article 5.3 que vous proposez, la  
8 pièce HQD-13, document 2. C'est la pièce B-0072.  
9 Cette définition-là vient compléter, je vous  
10 suggère, ce que la loi indique, c'est-à-dire la loi  
11 se réfère à des activités industrielles. Vous  
12 introduisez, dans les tarifs, la notion d'activités  
13 non industrielles.

14 Cette définition d'activités non  
15 industrielles vient circonscrire la portée, c'est  
16 ce que je vous suggère, de ce qu'on peut considérer  
17 comme activités industrielles. Et dans votre  
18 preuve, c'est dans la pièce HQD... bien, c'est  
19 celle à laquelle je vous ai référé tout à l'heure,  
20 HQD-13, document 2. Aux pages 29 et 30, vous  
21 exposez les motifs pour lesquels vous jugez  
22 opportun d'introduire ces balises.

23 Encore une fois, quelle est la raison pour  
24 laquelle le Distributeur juge, sur le plan pratique  
25 - il y a peut-être des raisons juridiques

1 également, on les laissera à maître Fraser - de  
2 définir ce que le législateur n'a pas jugé bon de  
3 définir, mais en le faisant à l'inverse. Dans  
4 d'autres termes, il n'a pas défini une activité  
5 industrielle, mais le Distributeur nous propose,  
6 c'est ce que je vous suggère, d'interpréter la  
7 notion d'activités industrielles en se référant à  
8 une notion d'activités non industrielles que le  
9 législateur n'a pas introduite dans sa loi.

10 R. Mais essentiellement, il y a le tarif L qu'on fait  
11 pour les industriels, pour les activités  
12 industrielles. Puis, par défaut, il fallait définir  
13 qu'est-ce qu'était le tarif L, LG. Il fallait dire  
14 à qui s'appliquait le tarif LG, puis les deux sont  
15 mutuellement exclusifs dans le sens que tu ne peux  
16 pas être dans un et dans l'autre. Si un client a  
17 les deux activités, à ce moment-là, il y a d'autres  
18 considérations qu'il faut regarder. Mais  
19 essentiellement, il fallait trancher dans les deux.  
20 Et encore une fois, je fais référence... Je ne l'ai  
21 pas, le document, ici. Mais avec la loi, il y avait  
22 également un autre document qui parlait du tarif LG  
23 à ce moment-là.

24 Q. **[221]** Pardon? Avec?

25 R. Qui parlait du tarif LG...

1 Q. **[222]** Mais je n'ai pas compris le début de votre  
2 phrase.

3 R. Donc, il y avait... Avec la loi, il y avait aussi  
4 un document que le gouvernement a donné avec cette  
5 loi-là qui définissait, qui donnait son intention.  
6 Et il expliquait son intention, à savoir le tarif L  
7 pour les industriels et le tarif LG pour les non  
8 industriels.

9 Q. **[223]** À quel document faites-vous référence,  
10 Monsieur? Est-ce qu'on l'a au dossier?

11 R. Il faudra...

12 Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

13 R. On pourrait déposer le document explicatif, Maître  
14 Fortin...

15 Q. **[224]** Parfait.

16 R. ... si vous le souhaitez.

17 Q. **[225]** Prendre un engagement en indiquant la source  
18 exacte. Est-ce que c'est un document, par  
19 exemple... À votre connaissance, est-ce qu'il a été  
20 déposé à l'Assemblée nationale lors de l'adoption  
21 du projet de loi?

22 M. MARCEL CÔTÉ :

23 R. On pourra vous donner cette information-là.

24 (13 h 36)

25 Q. **[226]** Parce que ça serait important qu'on sache



1 effectivement... En fait l'engagement serait de  
2 produire le document auquel vous réfèrez qui  
3 interpréterait ou expliquerait l'intention que vous  
4 dites du gouvernement. Moi ce qui m'intéresse c'est  
5 l'intention évidemment dans mes questions,  
6 l'intention du législateur, ce n'est pas la même  
7 chose, parce que le processus législatif n'implique  
8 pas que le gouvernement, on le sait tous, et donc,  
9 je suis intéressé de savoir à quel document, quel  
10 est le document auquel vous faites référence, il  
11 provient de qui, il est daté de quand et il a été  
12 utilisé comment, devant quelle instance et dans  
13 quelles circonstances s'il vous plaît?

14 Me ÉRIC FRASER :

15 Je pense que c'est l'engagement 14 et la  
16 description était assez précise.

17 Me PIERRE R. FORTIN :

18 Merci Maître Fraser.

19

20 E-14 (HQD) : Engagement de produire le document  
21 auquel monsieur Marcel Côté fait  
22 référence, qui interpréterait ou  
23 expliquerait l'intention du  
24 gouvernement relativement au tarif L  
25 pour les industriels et au tarif LG

1                   pour les non industriels; de qui ce  
2                   document provient-il, sa date, comment  
3                   il a été utilisé, devant quelle  
4                   instance et dans quelles circonstances  
5                   (demandé par la Régie)

6  
7    Q. [227] Et ma dernière question, et là ça porte sur  
8           l'opportunité de la définition d'activités non  
9           industrielles, là, indépendamment de l'aspect  
10          juridique qu'on vient d'aborder. Dans votre réponse  
11          à la demande de renseignements numéro 2 de la  
12          Régie, et je réfère ici à la pièce B-0088, HQD-15,  
13          Document 1, aux pages 121 et 122, plus  
14          particulièrement à la page 122, non, je m'excuse,  
15          je me suis trompé de référence, plus  
16          particulièrement aux pages 128 et 129, je m'excuse.  
17          Alors vous avez témoigné de cela ce matin lors d'un  
18          des contre-interrogatoires de mes confrères. Vous  
19          indiquez, au milieu de la page :

20                   Le Distributeur a analysé  
21                   l'utilisation de l'électricité de tous  
22                   les clients industriels de grande  
23                   puissance afin de vérifier si certains  
24                   de ceux-ci pouvaient être affectés par  
25                   cette contrainte. Seulement deux

1 clients avec des usages mixtes ont été  
2 identifiés

3 et là vous faites la description de l'un qui  
4 rentrerait dans les critères et l'autres pas. On  
5 parle des critères proposés par le Distributeur. Et  
6 vous indiquez à la fin de votre réponse :

7 C'est avant tout pour limiter à  
8 l'avenir les problèmes d'application  
9 que le Distributeur propose d'encadrer  
10 la mise en place de cette nouvelle  
11 tarification à l'usage par  
12 l'introduction d'une limite  
13 quantitative de 1 000 kW ou 10 % de la  
14 puissance souscrite pour les charges  
15 associées à des activités non  
16 industrielles admissibles au tarif L.

17 Ma question est la suivante : compte tenu qu'il n'y  
18 a que deux clients qui ont été identifiés, quelle  
19 est la raison pour laquelle la Régie devrait  
20 appliquer une disposition de nature de portée  
21 générale pour le futur de la nature de celle que  
22 vous proposez? Pourquoi est-ce qu'on ne laisserait  
23 pas tout simplement le texte tel qu'il est dans la  
24 loi à 52.1.1 et les cas qui se présenteront se  
25 présenteront puisqu'il n'y en a que deux

1 prévisibles à ce moment-ci.

2 Est-ce que c'est pour exclure  
3 spécifiquement un des deux par exemple? Je ne vous  
4 impute aucune intention, je vous demande est-ce que  
5 c'est ça ou est-ce que c'est autre chose. Je  
6 voudrais vous entendre là-dessus.

7 R. Donc, l'intention qu'on avait ici, ce qui était  
8 surtout important c'était d'éviter de créer un  
9 autre, une situation où on aurait un même type  
10 d'usage ou un même type d'usage industriel qui  
11 serait au tarif M, qui aurait le droit au tarif M  
12 et que, parce qu'il y a un autre client qui est  
13 industriel au tarif L, pourrait lui donner de la  
14 place à l'intérieur de son tarif L pour lequel on  
15 pourrait appliquer le tarif L à ce client-là. Donc  
16 on aurait une situation où deux clients auraient un  
17 tarif différent. Donc on crée une situation de  
18 concurrence qui ne serait pas pertinente de faire.  
19 C'est surtout ce point-là.

20 Donc je vous donne l'exemple : pâtes et  
21 papier, une grande usine pâtes et papier veut faire  
22 un centre de données, prendre de l'espace sur son  
23 tarif L pour faire un centre de données alors que  
24 la majorité des centres de données au Québec sont  
25 au tarif M présentement. Alors, ce client-là aurait

1 un avantage par rapport aux autres et surtout sur  
2 le plan équité, il y a une question d'équité ici  
3 qu'on ne peut pas laisser aller comme ça.

4 Ça fait que c'est pour ça qu'on a mis cette  
5 limite-là pour éviter de créer une situation qui  
6 pourrait se développer. C'est principalement la  
7 raison pour laquelle on a fait ça. Donc ça n'était  
8 pas du tout en lien avec les deux personnes qu'il y  
9 avait là, les deux seront arrangés selon les  
10 critères là. De toute façon, il y en a un, on parle  
11 de cinquante pour cent (50 %) de toute façon, donc  
12 c'était moitié-moitié. Donc dans leur cas, ils vont  
13 séparer tout simplement la charge, ils font faire  
14 du mesurage puis il n'y a pas de problème.

15 Q. [228] Je vais me permettre un jeu de mots parce que  
16 dans l'article de loi, on parle de principalement  
17 activités industrielles. Vous venez de dire que  
18 c'est principalement la raison, celle que vous  
19 venez de donner, pour laquelle vous le proposez  
20 mais est-ce qu'il y en a d'autres ou c'est celle  
21 dans le fond que vous aviez indiquée aux pages 29  
22 et 30, là?

23 (13 h 41)

24 R. C'est sans jeu de mots, c'est surtout, je prends  
25 l'exemple dans le tarif domestique, la même chose

1 au tarif domestique, ils ont des usages mixtes pour  
2 lesquels un client qui a des installations de  
3 nature de tarif général, on a mis une limite  
4 également pour éviter d'avoir cette même situation-  
5 là où on aurait des clients, plus les clients sont  
6 gros aux tarifs domestiques, on aurait une  
7 situation où on pourrait développer carrément une  
8 catégorie de clients généraux qui auraient le droit  
9 aux tarifs domestiques parce qu'ils sont dans des  
10 usages mixtes. Donc c'est la même logique qu'on a  
11 appliquée dans ce contexte-là ici.

12 Q. **[229]** O.K.

13 R. Parce qu'on parle vraiment d'usage, que ce soit  
14 usage industriel versus l'usage général,  
15 domestique, versus tarifs généraux.

16 Q. **[230]** Je vais vous poser une dernière question qui  
17 est une question commentaire qui s'adresse  
18 également à maître Fraser implicitement, j'en suis  
19 conscient.

20 Vous proposez finalement, je le résume  
21 comme ceci, de préciser ce que le législateur n'a  
22 pas jugé bon de préciser au niveau de l'encadrement  
23 ou des limites d'interprétation de ce qu'est la  
24 notion d'activité industrielle et, évidemment, il y  
25 aura lieu, et vous pouvez faire un commentaire là-

1 dessus sur le plan factuel si vous voulez, mais je  
2 pense qu'il sera intéressant qu'on connaisse aussi  
3 les positions juridiques à cet égard, eu égard au  
4 texte de la loi parce que le, et je dis pourquoi,  
5 la comparaison que vous faites, oui, elle existe  
6 dans les tarifs actuels sauf qu'il n'y a pas de  
7 dispositions législatives qui viennent définir ce  
8 que la Régie a pour fonction de définir normalement  
9 en vertu de l'article 48 de la loi, là, la Régie  
10 doit s'interroger sur la portée qu'elle doit donner  
11 à l'article 52.1.1 qui comporte des dispositions  
12 spécifiques et est-ce qu'on peut faire exactement  
13 le même exercice par voie de comparaison. C'est une  
14 question qu'on se pose et on comprend, je comprends  
15 les motifs sous-jacents à votre proposition.  
16 Cependant, je pense qu'il serait opportun que cette  
17 question-là reçoive des commentaires juridiques au-  
18 delà de ceux que vous pouvez avoir à formuler si  
19 vous en avez d'autres.

20 R. Absolument. Puis comme j'ai mentionné ce matin  
21 c'est, bien, ce matin, oui, ce matin, c'était  
22 exactement ça que je ne voulais pas qu'on fasse  
23 mais, ce que je comprends, c'est que d'après ce que  
24 vous mentionnez, c'est qu'il y aurait modification  
25 par rapport...

1 Q. **[231]** Il y a une possibilité d'interprétation.

2 Maître Fraser va vous expliquer.

3 R. Oui, oui, c'est ça. Mais ça, c'est pour ça qu'on  
4 avait fait affaire avec les avocats parce que,  
5 effectivement, c'est une situation où on ne voulait  
6 pas avoir à remettre une autre couche par dessus  
7 tout cet élément-là de définition de qu'est-ce qui  
8 est de l'industriel et qu'est-ce qui n'est pas  
9 industriel. Ça fait qu'on pourra, à ce moment-là  
10 avec monsieur Fraser, commenter.

11 Q. **[232]** Parfait. Je vous remercie. Je n'ai pas  
12 d'autres questions Madame la Présidente, sous  
13 réserve de l'engagement qui sera produit, le cas  
14 échéant, sous réserve, si j'ai des questions suite  
15 au dépôt de l'engagement, de ce qui doit suivre  
16 l'engagement qui vient d'être pris.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 C'est beau. Merci Maître Fortin.

19 Me PIERRE R. FORTIN :

20 Merci.

21 INTERROGÉS PAR LA PRÉSIDENTE :

22 La formation va avoir quelques questions.

23 Q. **[233]** Pour revenir à la notion d'activité  
24 industrielle, juste pour bien comprendre la logique  
25 que compte éventuellement appliquer le Distributeur



1 pour l'application de ce nouveau tarif L, si on y  
2 va de façon générale, quand vous avez mentionné  
3 tantôt que parce qu'une entreprise est considérée  
4 comme, qu'un organisme est considéré comme offrant  
5 un service public ou est considéré comme une  
6 entreprise publique, à ce moment-là,  
7 automatiquement pour le Distributeur, elle ne  
8 serait pas considérée comme une entreprise  
9 industrielle au sens où on l'entend dans la  
10 proposition qui est faite.

11 R. Donc j'ai parlé ce matin de la liste des codes  
12 SCIAN comme tels, ça sert de guide en réalité. Puis  
13 dans cette liste-là, tous les codes sont organisés,  
14 une structure comme telle, puis les différentes  
15 classifications qui font en sorte que dans une  
16 certaine branche on commence à définir quelles sont  
17 les entreprises industrielles puis dans d'autres  
18 branches les institutionnelles, puis dans d'autres  
19 branches ça va être... Donc on tombe dans des  
20 branches différentes carrément donc où je ne  
21 retrouverai pas une structure où, à l'intérieur de  
22 l'industriel, je pourrais avoir un réseau public,  
23 pas un réseau public, ou quelque chose comme ça, un  
24 service public ou... Donc c'est vraiment clair en  
25 se basant sur cette liste-là, qu'est-ce qui est un

1 industriel, qu'est-ce qui n'est pas un industriel.  
2 Donc c'est essentiellement le guide avec lequel on  
3 travaille puis, comme on mentionnait, bien, à ce  
4 moment-là, s'il y a des interprétations  
5 différentes, on pourra en discuter et avec le  
6 client et puis avec les instances, s'il y a lieu,  
7 dans ce contexte-là. Mais, comme je vous dis c'est  
8 relativement clair, là, qu'est-ce qui est un  
9 industriel et pas un industriel, là, dans cette  
10 liste-là.

11 13 h 47

12 Q. **[234]** Dans cette référence-là, ce n'est pas par  
13 types d'activités mais plus par types d'entreprises  
14 que l'on fait le classement?

15 R. Quelle nuance vous faites entre types d'entreprises  
16 et types d'activités?

17 Q. **[235]** Bien, par exemple, si... une entreprise  
18 privée, prenons l'exemple sans donner de nom  
19 spécifique, là, mais une entreprise privée qui  
20 ferait le traitement des eaux...

21 R. La notion « privée » puis « publique » n'a pas  
22 d'incidence ici. C'est plutôt qu'est-ce qui est un  
23 industriel? Dans le cas de... non, je ne parlerai  
24 pas de ça mais...

25 Q. **[236]** Comme l'activité de traitement des eaux.

1 R. Traitement des eaux.

2 Q. **[237]** L'activité de traitement des eaux, même si  
3 cette activité-là était faite par une entreprise  
4 privée...

5 R. Ça ne changera rien.

6 Q. **[238]** ... ça ne changerait rien pour votre...

7 R. Absolument pas.

8 Q. **[239]** ... selon votre analyse.

9 R. Exactement.

10 Q. **[240]** C'est-à-dire, vous considéreriez que c'est un  
11 service public et non pas une activité  
12 industrielle?

13 R. Exactement.

14 Q. **[241]** O.K. Mes deux autres... en fait, je vais  
15 avoir trois questions. Mes deux autres vont porter  
16 sur l'article 18.1. J'aimerais ça savoir, Monsieur  
17 Pedneault, la situation actuelle qui cause problème  
18 au Distributeur, est-ce que c'est parce que vous  
19 avez plusieurs situations où le Distributeur ne  
20 détient pas, finalement, de servitude et que vous  
21 entrevoyez une difficulté par rapport à cette  
22 situation-là pour l'entretien futur du réseau?

23 M. CLAUDE PEDNEAULT :

24 R. En fait, pas vraiment. En fait, ce qui nous cause  
25 problème actuellement c'est, quand on regarde

1 l'article 18.1 tel qu'il est actuellement,  
2 effectivement, qui ne réfère qu'aux activités...  
3 lors de la fourniture initiale du service pour le  
4 client. L'article, actuellement, nous laisse comme  
5 un petit peu dans le vide, puis on le constate à la  
6 lecture des différentes décisions de plaintes qui  
7 ont été portées, sur comment le Distributeur a le  
8 droit d'intervenir après la mise sous tension.

9 Le Distributeur ne cherche même pas à avoir  
10 de servitude nécessairement dans ces cas-là parce  
11 que c'est une question de condition de service  
12 qu'on peut vraiment préciser, s'assurer que la  
13 condition de service, en elle-même, se tient et  
14 nous donne ce droit-là, d'intervenir pour pouvoir  
15 faire, après la mise sous tension, soit les mêmes  
16 investissements qu'on a faits dans les mêmes  
17 équipements qu'on a faits initialement ou pour  
18 d'autres équipements qu'il faut ajouter pour être  
19 en mesure d'alimenter nos clients.

20 Je préciserais peut-être aussi, tant qu'à y  
21 être, que ce qui nous porte un petit peu à  
22 confusion, je dirais, ce n'est pas nécessairement  
23 non plus la pertinence d'intervenir ou pas. C'est  
24 comment on peut s'entendre avec le client pour, une  
25 fois que, nous, on a déterminé, comme Distributeur,

1 qu'il faut intervenir, c'est où on peut placer les  
2 équipements sur le terrain? Et, comme je vous dis,  
3 la servitude, pour nous, n'est pas le meilleur  
4 moyen, à tout le moins, pour dans les situations  
5 existantes. Dans les situations, comme je vous ai  
6 expliqué hier un peu, là, dans les... depuis les  
7 cinq dernières années, effectivement, on a protégé  
8 nos droits, surtout dans le cas de promoteurs, où  
9 effectivement ils nous donnent carrément des  
10 servitudes.

11 Mais le Distributeur ne veut pas aller dans  
12 ces situations-là pour les cas existants, on ne  
13 veut pas commencer à faire des... acquérir des  
14 servitudes. C'est vraiment que la condition de  
15 service se tienne pour nous permettre... nous donne  
16 le droit d'intervenir pour faire évoluer le réseau,  
17 pour être en mesure d'alimenter nos clients d'une  
18 façon fiable. De s'assurer, effectivement, qu'on  
19 réponde aussi aux nouvelles normes techniques que  
20 le Distributeur doit respecter en termes de hauteur  
21 de poteaux, en termes d'augmentation de la charge,  
22 par exemple aussi qui se produit dans des secteurs.

23 Donc, c'est vraiment ça qu'on vise au  
24 niveau de l'article, les modifications qu'on  
25 propose c'est de ne pas venir à devoir demander ou

1 à acquérir des servitudes, c'est vraiment que  
2 l'article des conditions de service nous permettent  
3 de faire ça, c'est un droit qu'on demande.

4 Q. **[242]** L'obligation d'obtenir une entente avec le  
5 client, ça n'a jamais été considéré pour le  
6 Distributeur comme une obligation d'aller chercher  
7 une servitude. Il n'y a pas de lien entre cette  
8 obligation-là...

9 R. Bien, ce n'est pas comme ça. À tout le moins, je  
10 vous dirais que dans les interprétations qui  
11 avaient été faites dans le passé, qu'on m'a  
12 racontées, je n'étais pas là, mais de ce qu'on vise  
13 même aujourd'hui dans la philosophie qu'on a, ce  
14 n'est pas ça. C'était vraiment de s'assurer qu'on  
15 a... les ententes peuvent prendre différentes  
16 formes mais, généralement, c'est vraiment que le  
17 client nous permet de pouvoir accéder... bien, pas  
18 accéder parce que l'accès, comme je vous disais, ce  
19 n'est pas ça l'objectif, mais d'implanter,  
20 finalement, sur ces terrains les équipements qu'on  
21 veut implanter.

22 13 h 52

23 Q. **[243]** Parfait. Ma prochaine question va s'adresser  
24 à maître Fraser, donc, mais pas pour une réponse  
25 immédiate, mais dans le cadre de votre

1 plaidoirie.

2 En réponse à une question de la Régie en ce  
3 qui a trait à notre juridiction, à notre capacité  
4 d'aller aussi loin que vous nous proposez d'aller,  
5 vous avez fait référence au fait que d'autres  
6 distributeurs canadiens auraient obtenu des droits  
7 similaires. Alors, on aimerait que vous nous  
8 fassiez peut-être une présentation de l'état du  
9 droit en ce qui a trait à cette question-là en  
10 mettant en référence les décisions et les  
11 législations applicables.

12 Donc, une dernière question pour vous,  
13 Monsieur Côté, et je me permets, en tant que  
14 présidente de la formation, de revenir sur un sujet  
15 qui était traité par le panel numéro 3. C'est bon?  
16 Vous m'autorisez?

17 Alors, ça porte sur la prévision, la  
18 prévision des ventes, en fait, et plus  
19 spécifiquement sur le fameux quarante millions  
20 (40 M) dont vous avez fait mention. Et là,  
21 vraiment, on veut juste s'assurer de bien  
22 comprendre cette mécanique-là.

23 Alors, on comprend que ce quarante millions  
24 (40 M) là est dû à deux éléments, la question de la  
25 démarcation de facturer, livrer, et peut-être un

1 autre élément qui serait lié à la migration des  
2 clients. Est-ce que notre compréhension est bonne  
3 ou non et est-ce qu'il y a des précisions autres à  
4 apporter?

5 M. MARCEL CÔTÉ :

6 R. Donc, il y a... Non, j'avais parlé de deux éléments  
7 exogènes, là, qui étaient la démarcation,  
8 notamment, et aussi tout ce qui a trait aux  
9 réformes tarifaires aussi, là, qui était un élément  
10 qui pouvait venir dans cet exercice-là.

11 Mais je vous ai parlé également de  
12 lorsqu'on fait les simulations pour établir la  
13 hausse tarifaire, donc différents modèles. J'ai le  
14 modèle pour faire la prévision, prévision en  
15 gigawattheures, des modèles pour faire des cents  
16 par kilowattheure. Mais dans la branche panel 4,  
17 tarification, on a des modèles aussi qui vont  
18 chercher tout le système de facturation de la  
19 clientèle et on va chercher toutes ces factures-là.  
20 Et puis c'est ça qui nous permet de faire le... ce  
21 que vous retrouvez sur... dans la preuve comme  
22 telle, de faire un calcul pour dire qu'on va  
23 augmenter les tarifs, par exemple, de cinq point  
24 huit pour cent (5,8 %).

25 Pour faire ça, on resimule toutes les



1 factures de tous les clients à tout... Ils en ont  
2 en moyenne six par année. On resimule toutes ces  
3 simulation-là et on regarde la situation avec le  
4 tarif avant versus le tarif après, qui nous permet  
5 de dire en moyenne...

6 Q. **[244]** Où on part pour...

7 R. ... pondérée, comme on en a parlé. Ça donne cinq  
8 point huit (5,8) parce que c'est ça qu'on veut  
9 atteindre, une augmentation de nos revenus de cinq  
10 point huit pour cent (5,8 %).

11 Q. **[245]** O.K.

12 R. Et également, ce que ça nous donne compte tenu  
13 qu'on simule tous les clients, ça nous donne aussi  
14 la dispersion de ces hausses-là dépendant des  
15 stratégies tarifaires qu'on applique dans chacun  
16 des tarifs, O.K. Donc, si on augmente moins la  
17 première tranche plus la deuxième tranche, je vois  
18 des clients qui vont avoir un petit peu moins que  
19 cinq point huit (5,8), d'autres clients vont avoir  
20 plus que cinq point huit (5,8). Donc, c'est ça qui  
21 nous permet d'avoir cette dispersion-là.

22 Quand on fait cet exercice-là, donc on fait  
23 ça dans... aux alentours du mois d'avril. Mais on  
24 en fait sur... On fait beaucoup de simulations en  
25 avril, mai, juin, dans ces eaux-là. On va chercher

1 toutes les factures de l'année précédente. Donc, si  
2 je vais chercher ces factures-là, ce qu'on faisait  
3 jusqu'à date, là, jusqu'à cette année, on allait  
4 chercher ces factures-là. Et évidemment, si c'était  
5 une année qui avait été particulièrement chaude ou  
6 particulièrement froide par rapport à celles qu'on  
7 veut calculer... Parce qu'on calcule la prévision à  
8 la température normale, il faut que j'aie des  
9 factures qui sont à... dites à température normale.

10 Si l'ensemble de ces factures-là sont dites  
11 à température normale, quand je fais la simulation  
12 à cinq point huit pour cent (5,8 %), ça va me  
13 donner cinq point huit pour cent (5,8 %). Ça veut  
14 dire que vous autorisez le cinq point huit (5,8).  
15 Après ça, on passe l'année, puis j'ai une  
16 température normale, ça va me générer les revenus  
17 que je m'attends d'avoir.

18 Q. **[246]** O.K.

19 R. O.K.? Si par exemple j'ai pris comme référence une  
20 année qui était plus chaude, ça veut dire par  
21 exemple, dans le tarif domestique, je vais avoir de  
22 la consommation en première tranche comme ils ont  
23 plus tôt, mais il va y avoir moins de consommation  
24 en deuxième tranche, O.K. Donc, j'ai un profil de  
25 consommation qui est différent de ce que c'est une

1 température normale comme simulation.

2 (13 h 57)

3 Or, quand je calcule un cinq point huit  
4 pour cent (5,8 %), j'augmente mon tarif, puis je  
5 vais augmenter le... je peux même augmenter le prix  
6 de la deuxième tranche plus que prévu parce que  
7 j'ai moins de consommation, t'sais je le fais avec  
8 les volumes que j'ai là puis là j'obtiens une  
9 structure de tarif qui me donne cinq point huit  
10 pour cent (5,8 %). Arrive la réalité où j'ai une  
11 température normale par rapport à celle que j'ai  
12 calculée à température plus chaude. Je vais avoir  
13 plus de revenus parce que je vais avoir plus de  
14 consommation dans la deuxième tranche. Or, cet  
15 exercice-là, d'année en année, je pouvais avoir une  
16 variation dépendant de l'année de référence avec  
17 laquelle j'avais travaillé. O.K.? Donc, quand on  
18 regardait deux mille treize (2013), on avait cette  
19 situation-là.

20 Ça fait que c'est pour ça que cette année,  
21 quand j'ai dit on va prendre toutes les factures  
22 qu'on a ramassées l'année passée, et on les a  
23 toutes normalisées avec les modèles de prévision  
24 qu'on a mis au point pour permettre de s'assurer  
25 que toutes les factures qu'on a sont à température

1 normale, ce qui fait en sorte que lorsqu'on a  
2 calculé cette année la hausse de cinq point huit  
3 (5,8 %), on a l'assurance qu'elle est calculée à  
4 température normale. Donc je n'aurai pas, lorsqu'on  
5 va regarder l'année réelle, si j'obtiens une année  
6 normale en termes de température, je vais avoir le  
7 bon revenu comme tel. L'année passée, en deux mille  
8 treize (2013), on dit que l'impact était de  
9 quarante millions (40 M\$). Cette année, avant même  
10 de commencer l'année, on a normalisé nos factures  
11 puis, donc on est au bon niveau. Est-ce que c'est  
12 plus ou moins quarante millions (40 M\$)?  
13 Essentiellement, j'ai normalisé cette affaire-là  
14 puis ça dépend juste de l'année précédente, avec  
15 quoi j'avais simulé. Mais essentiellement, l'année  
16 deux mille treize (2013), il y avait quarante  
17 millions (40 M\$) dedans, qui était dû à cet  
18 ajustement-là, plus les démarcations, plus les  
19 réformes.

20 Q. [247] O.K. Puis cette amélioration-là que vous avez  
21 apportée au calcul des revenus, c'est à partir de  
22 deux mille quatorze (2014)?

23 R. À partir de deux mille quatorze (2014), oui. C'est  
24 la première année qu'on peut faire ça, là.

25 Q. [248] O.K. Puis si vous l'aviez fait l'année

1        passée, puis là je fais un lien puis peut-être que  
2        c'est un lien qui est inadéquat, là, mais pour deux  
3        mille treize (2013), entre autres selon un tableau  
4        que vous avez déposé en réponse à une demande de  
5        renseignements numéro 4 de la Régie, je crois que  
6        c'était la question 2, le trop-perçu en ce qui a  
7        trait au revenu net, est de l'ordre de quatre-  
8        vingts millions de dollars (80 M\$) environ, si on  
9        fait l'écart entre les ventes et les revenus?

10      R. Exact, oui. Donc la marge...

11      Q. [249] Donc, est-ce que ça aurait eu un impact...

12      R. Le revenu net que j'ai actuellement, pour deux  
13      mille treize (2013), ce qu'on vous avait donné, je  
14      pense que c'était de quatre huit qu'on vous avait  
15      donné à ce moment-là...

16      Q. [250] Oui.

17      R. C'est à peu près ça quatre-vingt...

18      Q. [251] Quatre-vingt-un millions (81 M\$).

19      R. Quatre-vingt-un millions (81 M\$), c'est ça, et là-  
20      dedans donc il y a le quarante millions (40 M\$) qui  
21      est dans ce quatre-vingts millions (80 M\$ )là, donc  
22      normalement je ne devrais pas avoir ce quarante  
23      millions (40 M\$) là. La démarcation, c'est une  
24      vingtaine de millions (20 M\$) puis tout ce qui me  
25      reste, c'est White Birch.

1 Q. [252] O.K. Donc, mais quand vous dites le quarante  
2 millions (40 M\$) est dans le quatre-vingts millions  
3 (80 M\$), c'est qu'il est compensé dans...

4 R. C'est que lorsqu'on avait fait la simulation de  
5 deux mille treize (2013), on avait, on a sous-  
6 évalué le cent par kilowattheure, ce qui fait en  
7 sorte qu'on a demandé une hausse de l'équivalent de  
8 ce quarante millions (40 M\$) là, ce qui fait en  
9 sorte que j'ai aujourd'hui, quand on applique ce  
10 tarif-là, compte tenu qu'on avait la référence qui  
11 était plus chaude que normale, fait en sorte que  
12 j'ai obtenu quarante millions (40 M\$) de plus.

13 Q. [253] O.K. Puis si, donc si la nouvelle méthode que  
14 vous appliquez qui vous permet d'avoir peut-être un  
15 estimé plus juste avait été appliquée l'année  
16 dernière, on serait peut-être arrivé avec un... le  
17 montant de quatre-vingts millions (80 M\$) aurait  
18 été moindre?

19 R. Bien, prenez le quatre-vingts (80 M\$), enlevez le  
20 quarante millions (40 M\$), enlevez le vingt  
21 millions (20 M\$) de démarcation, il nous reste  
22 vingt millions (20 M\$). Le vingt millions (20 M\$)  
23 c'est White Birch essentiellement.

24 Q. [254] O.K.

25 R. Puis White Birch c'est parce qu'il n'était pas

1 prévu que l'entreprise en faillite reparte, là.  
2 C'est assez exceptionnel quand même, mais tant  
3 mieux, tant mieux pour le Québec. Mais c'est  
4 essentiellement ça l'écart qu'on observe, là. Ça  
5 fait que cette année, puis quand je dis on a fait  
6 le tour du jardin en matière de revenus,  
7 gigawattheures, puis on aura l'occasion, puis j'en  
8 ai discuté avec les membres de la Régie également,  
9 c'est, dès qu'on aura déposé la preuve l'année  
10 prochaine, c'est d'arriver puis expliquer la  
11 prévision deux mille quinze (2015) avec tous les  
12 modèles, avec tous les paramètres qu'on a utilisés  
13 pour permettre de faire ça. Parce que, puis si au  
14 cours du Panel 3 j'ai donné l'impression que vous  
15 faisiez simplement une prévision en faisant une  
16 règle, je peux comprendre que ce n'est peut-être  
17 pas ça que vous faites, mais pour être en mesure de  
18 comprendre les ventes d'Hydro-Québec, il faut être  
19 en mesure d'identifier tous les paramètres, tous  
20 les indicateurs explicatifs et une fois qu'on a ces  
21 explications-là, on est capable de faire une bonne  
22 projection.

23 (14 h 02)

24 Puis vous avez des économistes qui vont  
25 très bien comprendre toute la mécanique dans

1           laquelle on s'astreint à chaque fois sur le plan  
2           statistique et sur le plan de la rigueur, comment  
3           établir une prévision qui fait en sorte que, puis  
4           c'est surtout que la prévision que j'ai en deux  
5           mille quatorze (2014), quand on dit « centrée »  
6           essentiellement c'est que j'ai autant de chances  
7           d'arriver au-dessus qu'en dessous.

8       Q. **[255]** Hum, hum.

9       R. La seule affaire qui m'inquiète, c'est que si  
10       j'arrive au-dessus, vous allez dire « il a encore  
11       sous-évalué » et si j'arrive en dessous, là, c'est  
12       mes patrons « On le savait, tu as surévalué... tu  
13       as sous-évalué ».

14      Q. **[256]** C'est ça, quand on a plusieurs « boss ».

15      R. Non, mais, regarde, c'est ça qui rend l'exercice  
16       intéressant. De toute façon, le prévisionniste n'a  
17       jamais raison, comme vous le savez, à moins d'être  
18       très chanceux, on arrive soit en dessous, soit au-  
19       dessus. Ce qui est important, c'est, au fur et à  
20       mesure que l'information rentre...

21      Q. **[257]** Hum, hum.

22      R. ... au fur et à mesure on est capable de la  
23       colliger et d'être capable de la comprendre puis  
24       être capables de réaligner le tir là-dessus. Non  
25       seulement c'est important au niveau des revenus



1        mais c'est également important au niveau de  
2        l'approvisionnement. O.K. Puis quand on parlait de,  
3        notamment, de l'aléa climatique, on en a parlé  
4        l'année passée puis vous aviez encore la question,  
5        encore cette année, puis vous savez qu'on a ajusté  
6        à la baisse le compte de nivellement...

7        Q. **[258]** Oui.

8        R. ... de huit cents (800), plus de huit cents  
9        gigawattheures (800 GWh) cette année, c'est un des  
10       éléments les plus importants qu'on a dans la  
11       prévision puis c'est très important de le faire. Si  
12       par exemple je n'avais pas fait cet exercice-là de  
13       réchauffer la température qu'on observe au cours  
14       des dernières années, la puissance et l'énergie que  
15       je donnerais dans les dossiers seraient beaucoup  
16       plus élevées...

17       Q. **[259]** Hum, hum.

18       R. ... que ce qu'on a. Ce qui ferait en sorte que  
19       approvisionnements, eux autres, s'aligneraient pour  
20       acheter davantage en puissance et en énergie.

21       Q. **[260]** Hum, hum.

22       R. Puis on arriverait en cours de route puis on dirait  
23       « Ah! Bien là, la température a été plus chaude que  
24       normale. » Bien je comprends. Plus souvent  
25       qu'autrement on va toujours être plus chaud que la

1 normale si on ne réchauffe pas. Donc c'est bien  
2 important que, également, là, la température qui  
3 explique quatre-vingt-quinze pour cent (95 %) des  
4 aléas de la demande soit bien saisie et, à chaque  
5 année, on rajoute ces informations-là pour voir  
6 s'il y a accélération ou décélération. C'est  
7 primordial. Tout ce qu'on n'identifie pas bien dans  
8 la température se répercute dans les aléas de la  
9 demande à ce moment-là.

10 Q. **[261]** Bien, merci beaucoup. Merci. Ça complète les  
11 questions de la formation. Maître Fraser, est-ce  
12 que vous avez un réinterrogatoire?

13 Me ÉRIC FRASER :

14 Non, je n'ai pas de réinterrogatoire à la lumière  
15 des questions de la Régie.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 C'est bon. Alors, bien écoutez, maintenant vous  
18 êtes tous libérés. On vous remercie pour votre  
19 témoignage. Nous allons donc prendre une très  
20 courte pause de dix (10) minutes et débiter la  
21 preuve des intervenants avec la FCEI.

22 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

23

24 REPRISE DE L'AUDIENCE

25 (14 h 19)

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Maître Turmel.

3 **PREUVE FCEI**

4 Me ANDRÉ TURMEL :

5 Bonjour, Madame la Présidente. Bonjour, Mesdames  
6 les Régisseurs. Alors pendant la courte pause,  
7 madame Hébert, monsieur Gosselin et Raymond ont  
8 pris place. Nous avons également distribué une  
9 copie d'une présentation Power Point que nous  
10 allons coter dans quelques instants. Alors peut-  
11 être dans un premier temps, Madame la Greffière, si  
12 on peut assermenter les témoins.

13

14 L'AN DEUX MILLE TREIZE, ce douzième (12e) jour de  
15 décembre, ont comparu :

16

17 **MARTINE HÉBERT**, vice-présidente Québec et porte-  
18 parole national de la FCEI, ayant sa place  
19 d'affaires au 630, boulevard René-Lévesque ouest,  
20 bureau 2880, Montréal, (Québec);

21

22 **ANTOINE GOSSELIN**, économiste, ayant sa place  
23 d'affaires au 1039, rue de Dijon, Québec, (Québec);

24

25 **MARCEL-PAUL RAYMOND**, consultant en énergie, ayant

1 sa place d'affaires au 1595, boulevard Alexis-  
2 Nihon, Ville Saint-Laurent, (Québec);

3

4 LESQUELS, après avoir fait une affirmation  
5 solennelle, déposent et disent comme suit :

6

7 INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

8 Merci, Madame la Greffière.

9 Q. **[262]** Alors bonjour, Madame, Messieurs. Donc, dans  
10 le présent dossier la FCEI a déposé quelques  
11 documents, les premiers étaient la preuve cotée  
12 sous C-FCEI-10, et son annexe C-FCEI-11, de même  
13 que la réponse à la demande de renseignements  
14 numéro 1 de la Régie cotée sous C-FCEI-13. Et  
15 aujourd'hui nous déposons la copie PowerPoint  
16 papier qui sera cotée sous la pièce C-FCEI-19.

17

18 C-FCEI-0019 : Présentation PowerPoint

19

20 Alors ces documents, Madame Hébert, Monsieur  
21 Gosselin et Raymond ont été... Madame Hébert,  
22 premièrement, ont été préparés à votre connaissance  
23 et sous votre contrôle?

24 Mme MARTINE HÉBERT :

25 R. Absolument.

1 Q. **[263]** Messieurs Gosselin et Raymond, ces documents  
2 ont été préparés par vous?

3 M. ANTOINE GOSSELIN :

4 R. Oui.

5 M. MARCEL-PAUL RAYMOND :

6 R. Oui.

7 Q. **[264]** Madame Hébert, Messieurs Gosselin et Raymond,  
8 la preuve de la FCEI représente bien la position de  
9 la FCEI?

10 Mme MARTINE HÉBERT :

11 R. Absolument, oui.

12 M. ANTOINE GOSSELIN :

13 R. Oui.

14 M. MARCEL-PAUL RAYMOND :

15 R. Oui.

16 Q. **[265]** Et je comprends que vous l'adoptez pour  
17 valoir comme votre témoignage écrit en l'instance?

18 Mme MARTINE HÉBERT :

19 R. Oui.

20 M. ANTOINE GOSSELIN :

21 R. Oui.

22 M. MARCEL-PAUL RAYMOND :

23 R. Oui.

24 Q. **[266]** Merci. Alors une fois que cette preuve est  
25 formellement adoptée et déposée, Monsieur Gosselin,

1 je crois que vous avez des corrections à apporter à  
2 la preuve écrite de la FCEI?

3 M. ANTOINE GOSSELIN :

4 R. Oui, j'ai une correction à apporter à la page 9.  
5 Donc, à l'avant-dernier paragraphe qui commence par  
6 « Par exemple », donc :

7 Par exemple, en 2012 on peut évaluer  
8 que les revenus nets des achats  
9 auraient été d'au moins 13 M\$ au tarif  
10 M si la prévision des ventes s'était  
11 avérée...

12 En fait, il faudrait remplacer le treize millions  
13 (13 M\$) par quatre millions (4 M\$).

14 Q. **[267]** Donc, quatre millions (4 M\$) en lieu et place  
15 du treize millions (13 M\$). Merci.

16 Alors donc, il y a une présentation qui va être  
17 faite, Madame la Présidente, en commençant par  
18 madame Hébert, ensuite monsieur Gosselin et  
19 monsieur Raymond. Alors, Madame Hébert, si vous  
20 voulez débiter la présentation.

21 Mme MARTINE HÉBERT :

22 R. Oui. Alors merci, Maître Turmel. Madame la  
23 Présidente, Mesdames les Régisseurs, je vous  
24 remercie, je suis très contente d'être avec vous  
25 aujourd'hui. Je sollicite d'emblée votre indulgence

1 parce que, comme vous savez, je n'ai pas  
2 l'habitude, là, du protocole et du décorum de la  
3 Régie. Alors ça me fera plaisir que vous me  
4 rappeliez à l'ordre, Madame la Présidente, si  
5 jamais je commets des hérésies ou des accrocs au  
6 protocole.

7 Écoutez, je vais débiter d'abord par moi-  
8 même vous faire quelques remarques, là, sur la  
9 question des dépôts de garantie. Je voulais, je  
10 tenais à venir vous faire un post mortem de ça.  
11 Programme, je vais vous parler un petit peu du  
12 Programme bâtiment et du rééquilibrage du tarif M  
13 et du régime de retraite d'Hydro-Québec.

14 Mes... Voyons! J'ai le mot dans la tête,  
15 mes escortes, mais ce n'est pas ça. Ce n'est pas  
16 des experts, c'est des témoins. Oui, c'est ça, des  
17 témoins. Alors les autres témoins vont... C'est mon  
18 premier accroc, vous pouvez me rappeler à l'ordre.  
19 Alors les autres témoins, là, traiteront avec vous  
20 des aspects plus techniques, entre autres des  
21 comptes d'écarts sur les revenus nets des achats,  
22 de l'approvisionnement en électricité et des  
23 recommandations qui ont un impact sur le revenu  
24 requis.

25 Alors je suis très contente, comme je vous

1 disais tantôt, d'être devant vous, Madame la  
2 Présidente et Mesdames les Régisseurs, parce que  
3 vous vous souvenez que la Régie avait notamment mis  
4 dans sa décision, dans une de ses décisions le  
5 souhait qu'Hydro-Québec et la FCEI s'assoient sur  
6 la question des dépôts de garantie. Alors je  
7 voulais quand même vous faire un petit retour sur  
8 cette question-là. C'est important.

9 (14 h 24)

10 Je pense que, évidemment les travaux ont  
11 très bien évolué je vous dirais, ça a permis  
12 d'ouvrir les discussions. C'était le fun d'avoir  
13 une décision de la Régie, ça a élargi les horizons  
14 je vous dirais dans les discussions avec Hydro-  
15 Québec et je voulais juste vous dire que les  
16 travaux évoluent. Évidemment on obtiendra pas cent  
17 pour cent (100 %) de ce qu'on voulait mais il y a  
18 quand même eu de bons échanges et ça avance. Donc  
19 je trouvais ça intéressant au moins de venir vous  
20 le dire et j'aurai sans doute l'occasion de peut-  
21 être revenir dans une prochaine, ultérieurement,  
22 là, lorsque les travaux seront terminés mais ça  
23 avance très bien. Alors voilà. Donc, et on risque  
24 d'avoir, là, des choses intéressantes, là, ou en  
25 tout cas quelques modifications qui permettront



1 d'équilibrer un petit peu plus les choses.

2           Donc, ce qui m'amène à dire que, comme je  
3 vous disais tantôt, je trouvais ça intéressant en  
4 fait que la Régie se soit prononcée dans ce sens-là  
5 et je soumetts à votre considération en fait le fait  
6 que, au niveau du PGEÉ, nous sommes à la fin d'un  
7 cycle en fait et vous savez, dans le programme  
8 bâtiments particulièrement, il y a eu énormément de  
9 changements dans ce programme-là en cours de route,  
10 changements qui ont souvent été malheureusement au  
11 désavantage des petites entreprises dans  
12 l'évolution de ce programme-là.

13           Je me dis il y a très, très peu d'accès,  
14 là, au moment où on se parle pour les petites et  
15 moyennes entreprises à ce programme-là, parce  
16 qu'on, le minimum ou le seuil de kilowattheures,  
17 là, d'économie d'énergie qu'on a fixé, là, il faut  
18 avoir quand même une bonne grosse entreprise.

19           À cet égard-là, je vous rappellerais Madame  
20 la Présidente, peut-être si vous me permettez une  
21 petite parenthèse, il faut rappeler que le Québec,  
22 les entreprises au Québec, sont de très petite  
23 taille. Le trois-quarts (3/4) de nos entreprises  
24 ont moins de dix employés. La moitié en ont moins  
25 de cinq et le chiffre d'affaires médian de nos

1 entreprises au Québec, là, toutes entreprises  
2 confondues, c'est quatre cent vingt-cinq mille  
3 dollars (425 000 \$) par année, chiffre d'affaire.  
4 Ce n'est pas des profits, là, c'est chiffre  
5 d'affaires.

6 Alors une fois qu'on a payé le loyer, les  
7 employés, l'électricité, vous voyez qu'il n'en  
8 reste pas beaucoup en bout de ligne. Donc on n'a  
9 pas des entreprises qui nagent dans les millions au  
10 Québec. Alors c'est sûr que c'est donc plus  
11 difficile pour nos petites entreprises au Québec  
12 d'avoir accès au programme, d'avoir dans le fond  
13 accès aux technologies qui permettent d'effectuer  
14 des économies d'énergie et quand des programmes  
15 comme le programme bâtiments resserre les critères  
16 qui font que d'emblée elles se trouvent  
17 presque exclues de ce programme-là, ou en tout cas  
18 ont plus difficilement accès, c'est évident que ça  
19 nous préoccupe grandement.

20 Et ça nous préoccupe grandement dans un  
21 souci d'équité. D'ailleurs les prévisions d'Hydro-  
22 Québec à cet égard-là pour les petits commerçants,  
23 sont passées de mille deux cents (1 200) je crois à  
24 deux cents (200). Donc ça vous donne une idée, là,  
25 comment ça s'est rétréci au fil du temps. Je pense

1 que c'est, il faut dire que c'est inéquitable pour  
2 les petits commerces, là, comme vous le savez, dont  
3 les tarifs sont supérieurs aux coûts de production  
4 et qui n'ont pas les mêmes moyens je dirais que  
5 leurs homologues de plus grande taille, les PME  
6 n'ont pas les moyens de leurs homologues de plus  
7 grande taille pour avoir accès au programme  
8 d'efficacité et aux mesures, aux outils, au système  
9 qui existent en matière d'efficacité énergétique.

10 Alors je sais que vous avez, que la Régie  
11 s'est déjà prononcée en disant, ce n'est pas notre  
12 rôle ou, en tout cas, on ne fera pas de programme  
13 d'efficacité énergétique. Je ne suis pas ici je  
14 pense pour demander à ce qu'on fasse les programmes  
15 ici mais, en tout cas je trouvais intéressant à  
16 tout le moins de soumettre, en tout respect à la  
17 Régie, que quelquefois, quand au moins il y a des  
18 grands paramètres qui sont fixés, de dire bien est-  
19 ce qu'on peut s'assurer qu'au moins les enveloppes  
20 il y a tel pourcentage des enveloppes en efficacité  
21 énergétique qui seraient dédiées aux petits  
22 commerces ou quelque chose comme ça dans ce qui  
23 s'en vient pour le futur, dans le future PGEÉ, je  
24 pense que ce serait peut-être, ça permettrait de  
25 rétablir une certaine équité au sein des différents

1 groupes de consommateurs, notamment les plus  
2 petites entreprises.

3 Deuxième chose aussi que je soumettrais à  
4 votre judicieuse considération, c'est que, ce  
5 serait peut-être bien qu'on puisse s'asseoir et que  
6 la Régie dans le fond répète un petit peu ce qui a  
7 été fait pour les dépôts de garantie et qu'on  
8 puisse s'asseoir avec Hydro-Québec en amont de ce  
9 qui s'en vient puisque comme je vous dis, nous  
10 sommes à la fin d'un cycle, vous le savez, et  
11 plutôt d'avoir à réparer après, une fois que le  
12 nouveau plan sera là, mais peut-être que si on  
13 s'assoit en amont, avec, sous la recommandation  
14 de la Régie, je pense que, pour discuter des  
15 prochains programmes, ne serait-ce que pour  
16 s'assurer que, justement les petites entreprises  
17 auront accès à ces programmes-là. Pour s'assurer  
18 aussi que lorsqu'ils seront mis en oeuvre par  
19 exemple, qu'on puisse s'entendre que ça ne  
20 nécessitera pas un doctorat en paperasserie  
21 gouvernementale pour y avoir accès, toutes les  
22 considérations, dans le fond, là, auxquelles les  
23 petites entreprises sont sensibles. Alors, je vous  
24 soumetts cela en toute humilité, là, à votre  
25 réflexion.

1 (14 h 30)

2 Ceci m'amène à un autre sujet dont on parle  
3 un peu partout. Et on l'a vu la semaine dernière  
4 avec l'Union des municipalités du Québec où les  
5 maires des municipalités réclament des actions, là,  
6 à propos des régimes de pension et de l'épée de  
7 Damoclès que ça représente pour les contribuables  
8 québécois.

9 On l'a vu hier aussi encore avec Postes  
10 Canada, Postes Canada qui a dû faire des hausses  
11 massives de tarif, donc jusqu'à cinquante pour cent  
12 (50 %) de hausse des tarifs de Postes Canada qui  
13 ont été annoncés hier - et vous allez voir où je  
14 m'en viens avec ça - de même que des coupures  
15 importantes de service à l'échelle du Canada. Tout  
16 ça pourquoi? Parce qu'ils ne se sont pas préoccupés  
17 assez rapidement, à Postes Canada, là, de certains  
18 coûts financiers, de coûts de fonctionnement qui  
19 aujourd'hui ont conduit cette entreprise, si vous  
20 voulez, là, cette entreprise publique à devoir  
21 hausser les tarifs de façon aussi drastique,  
22 notamment en ce qui a trait aux régimes de  
23 retraite, déficit des régimes de retraite à Postes  
24 Canada de six virgule cinq milliards de dollars  
25 (6,5 G\$). Alors, ce sont des engagements non

1 capitalisés.

2 Certains diront que Postes Canada ne fera  
3 pas faillite demain matin, donc c'est juste sur  
4 papier. Mais je m'excuse, mais demain, il va  
5 falloir faire des chèques pour ce six virgule cinq  
6 milliards (5,6 G) là à des gens. Et je soumetts à  
7 votre considération que le déficit actuariel du  
8 régime de retraite d'Hydro-Québec, selon les  
9 données dont je dispose, serait, aurait été, là,  
10 de... s'élèverait à environ deux virgule sept  
11 milliards (2,7 G) au trente et un (31) décembre  
12 deux mille douze (2012), je crois.

13 Donc, ce deux virgule sept milliards  
14 (2,7 G) là, tôt ou tard, on va devoir faire  
15 effectivement des chèques pour payer ces  
16 engagements-là. Et je pense qu'on devrait peut-être  
17 ouvrir ce débat devant la Régie de façon sereine  
18 parce que c'est une épée de Damoclès qui plane au-  
19 dessus des tarifs de demain, des tarifs  
20 d'électricité de demain. Et en ce sens-là, je sais  
21 que Hydro-Québec, là, a entamé certaines  
22 négociations, a annoncé certaines choses.

23 Je soumetts à votre considération aussi  
24 qu'on m'a annoncé... J'ai eu ce midi l'occasion de  
25 parler avec la ministre du Travail, madame Agnès

1 Maltais, qui vient... L'annonce vient juste d'être  
2 rendue publique, ça fait j'étais sous embargo mais  
3 là, je peux vous en parler. Qui... Le gouvernement  
4 du Québec est très préoccupé par la situation des  
5 régimes publics de retraite parce que justement, ça  
6 crée des pressions à la hausse, notamment ici sur  
7 les tarifs.

8 Donc, le gouvernement vient d'annoncer, là,  
9 certaines mesures pour... et qui vont s'appliquer  
10 aussi, si je ne m'abuse, là - je ne veux pas dire  
11 de niaiseries, mais en tout cas, on pourra vérifier  
12 - qui devraient s'appliquer aussi à Hydro-Québec  
13 dans les prochaines négociations.

14 Mais ce que je voulais dans le fond vous  
15 soumettre, c'est que je me dis : « Est-ce qu'on  
16 peut continuer à demander aux consommateurs  
17 d'électricité de payer toujours plus et d'avoir,  
18 au-dessus de leur... de laisser pendre au-dessus de  
19 leur tête cette épée de Damoclès, là, sur des  
20 hausses tarifaires possibles pour financer des  
21 régimes de retraite qui, en raison des changements  
22 démographiques que nous connaissons comme société,  
23 ne sont peut-être plus viables et créent des  
24 pressions à la hausse ou, en tout cas, menacent de  
25 hausses drastiques dans le futur, là, des tarifs? »

1                   Alors, je sais qu'il y aura des  
2 négociations dans quelque temps, je pense, si je ne  
3 m'abuse, à Hydro-Québec et je pense que peut-être  
4 on devrait se préoccuper de débattre devant la  
5 Régie, dans un climat serein, là, sur les risques  
6 que ça peut comporter, en tout cas d'avoir un  
7 portrait sur... un portrait complet des risques que  
8 peut comporter, là, ce déficit actuariel là des  
9 régimes de retraite à Hydro-Québec et quelle est la  
10 menace, là, par rapport aux tarifs à Hydro.

11                   Alors, je soumets encore une fois le tout à  
12 votre judicieuse considération. Je pense qu'on a vu  
13 des avancées dans les dernières négociations, mais  
14 je pense qu'il y a lieu de peut-être... de fouiller  
15 davantage la question et de... en tout cas, de  
16 demander à Hydro-Québec peut-être aussi d'étayer  
17 davantage, peut-être d'avoir des experts, hein, qui  
18 vont permettre d'éclairer un peu plus la question.

19                   D'ailleurs, je vous signale que la  
20 transparence et la question, là, de... justement,  
21 de la véracité des coûts et d'établir les coûts des  
22 régimes de retraite, puis des coûts futurs de façon  
23 stricte fait d'ailleurs partie du plan d'action du  
24 gouvernement qui a été établi aujourd'hui. Alors,  
25 je pense que si la Régie allait dans ce sens-là ou





1       prend, et je ne veux pas qu'on, je suis d'accord  
2       avec le fait qu'on aide le secteur manufacturier,  
3       d'ailleurs je soumetts à votre considération aussi  
4       que le gouvernement, au cours des derniers mois, au  
5       courant de l'automne, des deux, trois derniers  
6       mois, a adopté quatre politiques à l'égard du  
7       secteur manufacturier dans lesquelles il y a des  
8       milliards d'investissement qui vont être mis par le  
9       gouvernement du Québec au niveau du secteur  
10      manufacturier.

11                La première c'est la politique économique  
12      du gouvernement qui regroupe un ensemble de  
13      facteurs qui extensionnent des crédits d'impôt à  
14      l'achat d'équipement, entre autres dans le secteur  
15      manufacturier, et une série de mesures qui avaient  
16      été entreprises qui devaient tomber mais qui ont  
17      été prolongées pour ce secteur-là. Il y a eu la  
18      politique industrielle du gouvernement du Québec  
19      qui vise aussi à soutenir le secteur manufacturier.  
20      Il y a eu la politique de l'exportation aussi du  
21      gouvernement du Québec et la politique de  
22      l'innovation qui sont toutes des politiques qui  
23      contiennent de l'argent, et parfois même de  
24      l'argent neuf, pour soutenir les PME dans le  
25      secteur, notamment, dans le secteur manufacturier.

1                   Ce qu'on dit aussi, les analystes disent  
2 que en plus de ça, le dollar canadien va continuer  
3 de baisser. Certains estiment même qu'il va baisser  
4 jusqu'à quatre-vingt-huit sous (88 ¢) d'ici deux à  
5 trois ans. Alors tout ça mis ensemble va permettre  
6 de donner un second souffle, ou en tout cas, de  
7 bonifier grandement. J'étais à Gérald Fillion  
8 Économie hier soir pour parler aussi du programme  
9 fédéral à l'intention du secteur manufacturier  
10 aussi et des PME pour l'exportation, donc, et ça  
11 c'est au niveau fédéral, donc ce qu'on voit c'est  
12 que les gouvernements ont grandement pris action à  
13 l'égard de ce secteur-là.

14                   Alors si Hydro-Québec avait dit, par  
15 exemple, « Bien regardez, on va couper tant dans  
16 nos dépenses d'opérations, cent millions (100 M),  
17 deux cent millions (200 M), pour financer ça. » je  
18 vous dirais, là, je vous aurais dit « Bravo, c'est  
19 bien. ». Mais ce que je comprends, c'est qu'on  
20 n'est pas dans cette dynamique-là pour financer, en  
21 fait, cette mesure-là et donc, en tout cas, je  
22 voulais quand même vous souligner que le  
23 gouvernement avait pris beaucoup d'actions à  
24 l'égard du secteur manufacturier que, si on s'en va  
25 dans une perspective, ou pour soutenir un secteur,

1           comme je vous disais tantôt, ou pour faire un  
2           cadeau à quelqu'un en disant « Tiens, voici ton  
3           cadeau, Joyeux Noël, bien regarde, ce n'est pas moi  
4           qui l'ai payé, c'est ton voisin à côté. » en tout  
5           cas, on a un malaise, on est préoccupés par rapport  
6           à ça parce qu'il ne faudrait pas que l'ensemble des  
7           petites entreprises du Québec paie cette facture-  
8           là. Je pense que ça serait quelque chose d'assez  
9           inéquitable et quelque chose de compromettant pour  
10          les PME.

11                        Donc, à tout le moins, à la limite, si on  
12          n'est pas capables de financer cette mesure-là  
13          autrement, à tout le moins, au moins qu'on minimise  
14          le coût en l'étalant sur le plus grand nombre de  
15          consommateurs possible. Alors voilà, ça complète ce  
16          que j'avais à vous dire.

17          Q. **[268]** Madame Hébert, avant que vous ne cédiez la  
18          parole à monsieur Gosselin, juste pour revenir sur  
19          la question du régime de retraite d'Hydro-Québec.

20          R. Hum, hum.

21          Q. **[269]** Dans le contexte où Hydro-Québec a annoncé  
22          publiquement il y a moins de deux semaines  
23          l'entente sur la quasi-totalité avec ses syndicats,  
24          une convention collective sur cinq ans...

25          R. Hum, hum.

1 Q. [270] ... donc, je comprends que ce que vous dites  
2 à la Régie, quand vous dites « préparer un débat de  
3 fond » c'est, bon, on vient de négocier, c'est  
4 fait, c'est gelé pour cinq ans, qu'est-ce que vous  
5 voulez dire un peu? Donc c'est d'amorcer quelque  
6 chose?

7 R. D'amorcer quelque chose. Écoutez, ce que je viens  
8 dire c'est que oui, il y a de la négociation  
9 collective qui se passe avec les syndicats mais il  
10 y a le spectre du deux virgule sept milliards  
11 (2,7 G), premièrement, est-ce que c'est vraiment  
12 deux virgule sept milliards (2,7 G) les engagements  
13 non capitalisé?

14 Parce que vous savez que je prends juste,  
15 par exemple, au niveau du gouvernement fédéral, il  
16 y a un écart, le gouvernement fédéral dans les  
17 comptes publics dit que le déficit du régime de  
18 retraite des employés au fédéral est de cent  
19 cinquante milliards (150 G). Pourtant, on a fait  
20 faire des expertises par l'Institute CD Howe puis  
21 CD Howe arrive à deux cent vingt-cinq milliards  
22 (225 G) de déficit. Alors on voit tout de suite  
23 qu'il y a un écart entre les deux.

24 Ça fait que moi je me dis est-ce qu'on  
25 pourrait pas avoir des experts qui viendraient nous

1 éclairer? Est-ce que c'est vraiment l'état, est-ce  
2 que le déficit qui est calculé il est vraiment  
3 juste de deux virgule sept milliards (2,7 G)? Il  
4 est peut-être plus mais il est peut-être moins.  
5 Mais s'il est plus, ça serait important qu'on le  
6 sache parce que, comme je vous dis, c'est une épée  
7 de Damoclès importante sur les tarifs de demain et  
8 on l'a vu hier avec Postes Canada, c'est dans les  
9 journaux partout ce matin, il a été obligé  
10 d'annoncer un plan d'action en cinq points et de  
11 couper massivement dans les services et d'hausser  
12 beaucoup les tarifs.

13 (14 h 40)

14 Alors, moi, dans le fond, Madame la  
15 Présidente, c'est de dire, ça prend des études  
16 approfondies et, malheureusement, c'est une  
17 question peut-être qu'on ne fouille pas beaucoup et  
18 dont on ne se préoccupe pas, hein, parce que  
19 c'est... mais c'est une question qui est tout à  
20 fait réelle lorsqu'on parle d'engagement non  
21 capitalisé de l'ordre de deux virgule sept  
22 milliards (2,7 G), je pense que c'est important  
23 qu'on aille un petit peu plus loin. Puis de se  
24 faire accompagner d'experts en la matière aussi,  
25 pour avoir un meilleur portrait. Experts

1           indépendants, évidemment. Merci.

2           M. ANTOINE GOSSELIN :

3           R. Bonjour, Madame la Présidente. Bonjour, Mesdames  
4           les Régisseuses... les Régisseurs. Les Régisseuses!

5           LA PRÉSIDENTE :

6           Q. **[271]** Les Régisseuses.

7           R. Oui.

8           Q. **[272]** Le vrai nom c'est régisseuse.

9           R. C'est vrai?

10          Q. **[273]** Oui.

11          R. C'est vrai?

12          Q. **[274]** Mais, nous, on s'appelle Régisseurs pas de E.  
13          Oui. C'est un secret bien gardé.

14          R. Alors, j'avais raison sans le savoir. Simplement  
15          pour ajouter un petit peu à ce que madame Hébert  
16          vient de vous dire sur le rééquilibrage du tarif M.  
17          Une chose qui est importante de noter aussi c'est  
18          qu'Hydro-Québec dresse, dans sa preuve, un portrait  
19          un peu de la situation du secteur manufacturier  
20          puis de l'évolution au cours des dernières années,  
21          des cinq, dix (10) dernières années. Par contre, il  
22          y a... et je pense que la Régie a posé une question  
23          à ce niveau-là. Il n'y a pas d'analyses, il n'y a  
24          pas d'études qui ont été faites pour savoir, est-ce  
25          que... ce qu'on veut faire avec le tarif M, est-ce

1 que vraiment ça a un impact au niveau... l'impact  
2 qu'on recherche? Et qui tiennent compte, entre  
3 autres, c'est ça, de tout ce que madame Hébert a  
4 nommé, incluant l'évolution du dollar.

5 Il y a deux autres points que je voudrais  
6 mentionner là-dessus, sur lesquels je voudrais  
7 commenter. Hydro-Québec fait valoir comme motif la  
8 concurrence internationale et fait valoir aussi la  
9 compétition du gaz naturel. Et au niveau de la  
10 concurrence internationale, un des indicateurs  
11 qu'il met de l'avant, c'est des coûts... des tarifs  
12 d'électricité dans différentes villes aux États-  
13 Unis, puis là c'est la figure, je pense, de  
14 mémoire, c'est la figure 4 de la preuve, à propos  
15 de laquelle les témoins d'Hydro ont commenté. Où on  
16 voit que, finalement, la marge de manoeuvre au  
17 tarif M serait moins importante que la marge de  
18 manoeuvre au tarif G et que sur les autres tarifs.  
19 Je pense qu'on peut très sérieusement se  
20 questionner à propos de la validité de cet  
21 indicateur-là quand on parle de concurrence  
22 internationale.

23 Vous n'êtes pas sans savoir que la  
24 concurrence internationale ne vient pas  
25 nécessairement des États-Unis, même si on exporte,



1 par exemple, sur le marché américain. Donc, il y a  
2 énormément de produits qui viennent d'Asie,  
3 d'Europe, d'un peu partout. Alors, est-ce que  
4 vraiment ces tarifs d'électricité là, comme mesure  
5 de comparaison, ont une signification utile pour  
6 voir un peu comment les tarifs d'Hydro-Québec se  
7 comparent au coût d'énergie en électricité que  
8 pourraient avoir les concurrents du secteur  
9 manufacturier?

10 Au niveau de la concurrence du gaz naturel,  
11 je crois que c'est l'article 49 de la loi, le  
12 paragraphe 6, de mémoire, qui fait mention du fait  
13 que la Régie doit tenir compte de la concurrence  
14 des autres sources d'énergie quand elle fixe les  
15 tarifs de gaz naturel. Mais pas... ce n'est pas  
16 explicité qu'elle ne doit pas en tenir compte si...  
17 quand elle fixe les tarifs d'électricité, mais la  
18 phrase, la façon dont c'est écrit, l'exclu  
19 implicitement. Alors, de retenir cette  
20 considération-là dans l'analyse de cette question-  
21 là, je ne suis pas sûr que c'est pertinent. Puis  
22 même au-delà de ce que la loi dit, je pense que ce  
23 serait extrêmement étrange si la Régie avait, dans  
24 ses causes d'électricité, à se dire : « Bien, il  
25 faut que je fasse attention pour être compétitif

1 avec le gaz naturel » et, dans les causes de gaz  
2 naturel elle viendrait se dire : « Bon, bien, là,  
3 il faut que je baisse les tarifs de gaz naturel  
4 pour être compétitif avec l'électricité. » On  
5 pourrait se ramasser dans une situation où on joue  
6 au yo-yo puis dans les causes d'électricité on  
7 essaie de battre le gaz puis dans les causes de gaz  
8 on essaie de battre l'électricité dans un processus  
9 un peu perpétuel.

10 (14 H 45)

11 Maintenant, je vais passer à la question du  
12 compte d'écart sur les revenus des achats. Alors,  
13 le constat qu'on a fait dans notre preuve, c'est  
14 qu'au niveau des tarifs D, G et M pour l'année deux  
15 mille treize (2013), il y a un écart de un  
16 térawattheure (1 TWh) entre ce qui avait été prévu  
17 l'année passée pour l'année témoin et ce qui est  
18 prévu cette année pour l'année de base. Et comme  
19 vous l'avez mentionné dans la question que vous  
20 avez posée tout à l'heure, bien, Madame la  
21 Présidente, l'excédent de rendement qui serait  
22 associé à ça sur la base des données de l'année de  
23 base, serait de quatre-vingt-un millions (81 M\$).  
24 L'autre chose qui est important de garder en tête  
25 aussi à propos de ça, c'est que les excédents de

1 rendement au niveau des revenus nets des achats, ce  
2 n'est pas la première année qu'il y en a. Depuis  
3 deux mille dix (2010), il y en a à un niveau assez  
4 important. Et quand je dis un térawattheure (1 TWh)  
5 d'écart entre la prévision de l'année témoin puis  
6 la prévision de l'année de base, je pense que c'est  
7 important aussi de prendre en compte, ce qu'on a  
8 fait dans notre preuve, de prendre en compte la  
9 variation des paramètres économiques.

10 Alors je vais y revenir un peu plus tard  
11 mais tout à l'heure, monsieur Côté je pense, vous  
12 disait que finalement, l'écart de quatre vingt  
13 millions (80 M\$), bien il y en a quarante (40 M\$)  
14 ici, il y en a vingt (20 M\$) là puis finalement, il  
15 ne reste plus rien. Sauf que, ce qu'on oublie de  
16 mentionner, c'est qu'au dossier tarifaire l'année  
17 passée, on prévoyait, puis là je vous réfère à la  
18 page 4 de notre preuve au tableau 1. On prévoyait  
19 pour différentes variables économiques, et ici on a  
20 rapporté le PIB manufacturier, le PIB tertiaire et  
21 la rémunération des salariés.

22 Donc on avait des prévisions économiques  
23 qui étaient beaucoup plus favorables que celles  
24 qu'on observe aussi, la révision qu'on observe pour  
25 l'année de base dans l'année présente. Et l'impact

1 de ces révisions économiques là, c'est à peu près  
2 quatre cents gigawattheures (400 GWh) sur la  
3 prévision de la demande dans ces trois classes de  
4 tarif-là. Alors, peut-être qu'on peut arriver à  
5 expliquer, puis je ne dis pas, je ne me prononce  
6 pas nécessairement sur la probité des explications  
7 à ce stade-ci, là, mais même si on parvient par  
8 exemple à expliquer l'écart qu'on observe, si on ne  
9 tient pas en compte le fait que finalement la  
10 réalité économique a changé complètement, ou les  
11 paramètres économiques qu'on utilise pour faire  
12 notre prévision ont changé, bien il manque un bout  
13 dans l'explication.

14 Alors quelques commentaires sur les explications  
15 qui ont été apportées par le Distributeur pour  
16 expliquer ces écarts-là.

17 D'abord la question de la démarcation. Le  
18 chiffre qui a été mis de l'avant c'est cent trente  
19 gigawattheures (130 GWh) qu'on voit dans les  
20 explications qui ont été données à HQT-3, Document  
21 2, je pense, quand on explique les écarts entre  
22 l'année témoin puis l'année de base deux mille  
23 treize (2013). Alors, c'est quand même très loin du  
24 un térawattheure (1 TWh) qu'on observe. L'autre  
25 élément qui a été apporté c'est la réforme

1           tarifaire et sur ce point-là je vous dirais et les  
2 migrations des clients entre les tarifs.

3                       Donc, sur ce point-là, je vous dirais que  
4 la réforme elle existe. Ce n'est pas nouveau, là.  
5 Ça fait quand même quelques années qu'on est dans  
6 la réforme tarifaire puis les migrations de  
7 clients, il va continuer à y en avoir puis on  
8 risque de continuer à se tromper dans la façon dont  
9 on les prévoit.

10                      Donc, oui, le fait qu'il y ait eu des  
11 migrations de clients qu'on avait pas prévues, ça  
12 peut expliquer une partie de l'écart, c'est vrai  
13 mais ça ne veut pas dire qu'il n'y en aura plus de  
14 ce genre d'écart-là. Ça veut simplement dire qu'on  
15 comprend mais il va demeurer. Et l'autre élément  
16 qui a été mis de l'avant, et votre question portait  
17 directement là-dessus, c'est la question du revenu  
18 unitaire où on nous a dit, bien voilà, on a fait  
19 une normalisation de la consommation de tous les  
20 clients pour calculer un meilleur revenu unitaire  
21 au départ, un revenu unitaire qui est plus  
22 représentatif d'une année normale plutôt que  
23 simplement de l'année que j'utilise pour faire mes  
24 prévisions qui peut-être était chaude, peut-être  
25 était froide. Alors là-dessus, je vous dirais que,

1 bien ça aurait, ce sont des explications qui sont  
2 arrivées en cours d'audience. Évidemment c'est très  
3 difficile de les tester de façon appropriée dans  
4 ces circonstances-là. Alors donc, on est prudent un  
5 peu face à ça.

6 Et par ailleurs, je vous dirais qu'aussi  
7 bien ça que les questions de réformes tarifaires ou  
8 de démarcation, s'ils peuvent expliquer des écarts  
9 une année donnée, ils ne peuvent pas expliquer, à  
10 mon sens, le fait d'observer des écarts dans le  
11 même sens plusieurs années de suite. Parce que, par  
12 exemple, si je prends les revenus unitaires, si  
13 vous surestimez votre revenu unitaire parce que,  
14 par exemple, l'année de référence que vous utilisez  
15 était trop chaude ou trop froide, en tout cas, un  
16 des deux, là, bien, éventuellement, l'année  
17 suivante, à un moment donné, ça va vous rattraper,  
18 là, puis vous allez vous retrouver dans la  
19 situation inverse où, cette fois-là, vous  
20 utiliserez non plus l'année trop froide, mais  
21 l'année trop chaude. Donc, une année peut-être,  
22 oui, mais à répétition, bon.

23 Et c'est un petit peu la même chose aussi  
24 pour la démarcation. Si vous facturez plus de  
25 volume que vous aviez prévu à l'année suivante

1           plutôt que dans... par exemple en deux mille treize  
2           (2013) qu'en deux mille douze (2012), bien,  
3           éventuellement aussi, là, ça va vous rattraper  
4           parce que l'année suivante, vous allez vous  
5           ramasser dans une situation où... Disons le  
6           transfert de volume que vous aurez fait d'une  
7           année, disons, x à une année x plus un, bien, va  
8           venir influencer votre écart...

9                        Par exemple, si vous transférez plus de  
10           volume de l'année x à l'année x plus un, bien, ça  
11           vous en fait... ou de ventes, là, ça va vous en  
12           faire moins à l'année x, mais ça vous en fait plus  
13           à l'année x plus un. Donc, à un moment donné, vous  
14           ne pouvez pas continuellement observer des écarts  
15           dans le même sens à cause de ces phénomènes-là. Et  
16           la réforme tarifaire aussi, on n'a pas de raison de  
17           penser que ça joue systématiquement dans une  
18           direction.

19                       Alors, pour l'ensemble de ces raisons-là,  
20           on pense que ça demeure pertinent de mettre un  
21           compte d'écart sur les revenus des achats, d'autant  
22           plus que ça répond, ce type d'écart là répond tout  
23           à fait aux critères qui sont généralement utilisés  
24           pour déterminer si une dépense ou une variation  
25           devrait faire l'objet d'un compte d'écart parce que

1 c'est hors du contrôle du Distributeur.

2 Alors, sur ce, je vais passer la réponse...

3 je vais passer la parole à monsieur Raymond.

4 M. MARCEL-PAUL RAYMOND :

5 Bonjour, Madame la présidente et madame les  
6 régisseurs (euses). Alors, ça me fera plaisir de  
7 parler d'approvisionnement en électricité qui, on  
8 le sait de plus en plus, prend une part de plus en  
9 plus importante dans la cause tarifaire ici et dans  
10 les revenus requis du Distributeur.

11 Et je sais que vous avez lu notre preuve.  
12 Alors, on va simplement effleurer certains sujets  
13 avant d'aller dans le vif du sujet. Tout ce qui  
14 touche les coûts évités, bien, encore là, c'est  
15 dans notre preuve. Vous avez vu qu'en énergie en  
16 puissance, nous avons des recommandations pour  
17 revoir les coûts évités encore cette année.

18 Au niveau de la production éolienne en  
19 énergie, nous sommes préoccupés par le biais  
20 systématique que nous observons dans la prévision  
21 de la production annuelle depuis la mise en place  
22 des premiers parcs éoliens. Donc, ça, ça peut avoir  
23 deux impacts, un sur la cause tarifaire de l'année  
24 dans le sens où on surestime nos coûts  
25 d'approvisionnement, et surtout aussi si le biais



1           systématique se perpétue, bien, on peut voir que  
2           d'ici à deux mille vingt-sept (2027), deux mille  
3           vingt-sept (2027) étant toujours l'échéance de nos  
4           Conventions... Donc, on a toujours à voir ce qui se  
5           passe d'ici le vingt-huit (28) février deux mille  
6           vingt-sept (2027).

7                       Alors, c'est sûr que s'il y a un biais  
8           systématique, bien, c'est comme si encore là on  
9           faisait une erreur systématique dans la prévision  
10          de l'offre, qui est aussi, dans le fond... Nous, ce  
11          qu'on dit, c'est qu'une erreur dans la prévision de  
12          l'offre ou un biais dans la prévision de l'offre  
13          est aussi dommageable sur nos stratégies qu'un  
14          biais dans la prévision de la demande.

15          (14 h 55)

16                       Troisième point. Donc, l'entente  
17          d'intégration éolienne, on va avoir l'occasion d'en  
18          reparler un peu plus au mois de janvier, mais on  
19          sait que l'entente d'intégration éolienne est basée  
20          sur une contribution en puissance de quinze pour  
21          cent (15 %). On sait qu'en deux mille neuf (2009),  
22          il y a des études qui ont été faites en  
23          collaboration par Hydro-Québec Distribution, Hydro-  
24          Québec TransÉnergie, Hydro-Québec Production et  
25          IREQ. Et la Régie a constaté aussi, la Régie, dans

1 une de ses décisions, qui est la 2013-021,  
2 considérait qu'il serait de mise que le trente pour  
3 cent (30 %) soit utilisé maintenant dans l'entente  
4 d'intégration éolienne, et c'est quelque chose qui  
5 aurait pu être fait depuis longtemps, mais qui  
6 pourrait se faire en deux mille quatorze (2014).

7 Maintenant, l'énergie différée, qui est un  
8 sujet qui est un peu plus parlé ici. Donc, il y a  
9 peut-être des éléments nouveaux qui se sont  
10 produits depuis qu'on a écrit notre preuve, qui se  
11 sont discutés ici. Et puis ce qu'on a préparé c'est  
12 un peu l'histoire de ce sujet-là. Alors, le tableau  
13 qui est à l'écran nous montre qu'est-ce qu'on a  
14 discuté quand on était ici il y a un an. Donc, en  
15 décembre deux mille douze (2012), on était assis  
16 ici et il y a eu des discussions qui ont eu lieu.  
17 Donc, d'abord, évidemment, dans sa preuve, le  
18 Distributeur nous disait : « Il est impossible de  
19 différer de l'énergie en deux mille treize  
20 (2013). » Et ici je donne en référence la décision  
21 de la Régie mais, évidemment, dans le dossier, dans  
22 le R-3814-2012, il y a plusieurs endroits où on  
23 peut voir cette affirmation du Distributeur.

24 La preuve a démontré qu'il était possible  
25 de différer de l'énergie en deux mille treize

1 (2013), premièrement, dans un cas de scénario  
2 moyen. Alors, quand je dis, un scénario moyen,  
3 c'est un scénario moyen de demandes et d'offres.  
4 O.K.? Alors le scénario moyen... Et ce fait-là a  
5 été reconnu par la Régie, et d'autres pièces ont  
6 fait la démonstration. Donc, maintenant, on peut...  
7 si on dit qu'en cas moyens, toujours l'année  
8 passée, on disait qu'on pouvait différer. Alors, à  
9 plus forte raison, tous les cas qui sont plus forts  
10 que le cas moyen, bien, la conclusion est la même.  
11 O.K.? Parce que, dans le fond, plus on a de  
12 demandes plus on a d'intérêt ou de possibilités à  
13 différer. Alors, première constatation, l'an passé  
14 il y avait au moins cinquante pour cent (50 %) des  
15 cas qui... pour lesquels c'était possible de  
16 différer.

17 Ensuite, toujours l'an dernier, il y a des  
18 pièces qui ont démontré qu'il y avait, en plus du  
19 cas moyen, on avait une marge de manoeuvre  
20 additionnelle. Donc, ça veut dire que des cas... il  
21 y a un certain nombre de cas sous le cas moyen où  
22 il était possible de différer. Alors, il y avait  
23 plus donc que cinquante pour cent (50 %) des cas où  
24 il était possible de différer. Maintenant, ce que  
25 je dis ici c'est qu'il est possible de différer

1 dans un certain nombre de scénarios plus faibles  
2 que la moyenne. Maintenant... Et dans plus de  
3 cinquante pour cent (50 %) des cas il est possible  
4 de le faire. Ici, un point d'interrogation, là.  
5 C'est parce qu'on n'a pas eu, à l'époque, puis on  
6 ne l'a pas plus pour cette année, le... c'est quoi  
7 la probabilité, autrement dit, qu'on ne puisse pas  
8 différer? Par contre, ce que le Distributeur nous  
9 disait c'est qu'il y avait quand même des  
10 risques... ici, quand je dis 2.2.8, là, c'est la  
11 clause des conventions qui dit que le solde devra  
12 être... finir à zéro, mais il y a quand même deux  
13 ou trois pages de description qui disent :  
14 « Qu'est-ce qu'on va faire s'il n'arrive pas à  
15 zéro? » O.K.? Et puis, encore là, on n'avait pas  
16 nécessairement la probabilité ici l'an dernier.

17 Madame la Présidente, j'aimerais, pour bien  
18 illustrer ces histoires de probabilité, tout ça,  
19 j'ai pensé faire un petit exemple pour vous aider à  
20 résoudre votre problème d'autobus. Alors, si on  
21 prend, par exemple, votre trajet en autobus puis on  
22 pense que ça... mettons, en moyenne, que ça prend  
23 une heure pour venir au bureau. Maintenant, comment  
24 vous savez que ça prend une heure? C'est que vous  
25 avez pris des observations, hein, vous avez pris

1 des statistiques puis, dans vos statistiques, par  
2 exemple, votre record, mettons, c'est quarante-deux  
3 (42) minutes, O.K.? Puis vous avez observé des...  
4 plein, plein de données comme ça et il y a eu des  
5 cas où ça a pris une heure et demie, il y a même  
6 des cas où ça a pris deux heures puis il y a peut-  
7 être un cas, une fois de temps en temps, où ça peut  
8 avoir pris trois heures pour un paquet de raisons  
9 qu'on ne contrôle pas.

10 Alors, si vous voulez être sûre de toujours  
11 arriver à l'heure, bien, peut-être que vous allez  
12 partir trois heures d'avance puis, encore là, vous  
13 ne serez jamais sûre parce que... je peux vous  
14 trouver des cas où est-ce qu'il y a des  
15 catastrophes qui peuvent se produire, puis on ne  
16 les souhaite pas. Alors, tout ça pour dire que vous  
17 allez vous établir une stratégie. Vous allez vous  
18 établir une stratégie qui dit, bien, par exemple,  
19 une heure vingt minutes. Si je prends une heure  
20 vingt minutes, avec toutes vos statistiques, vous  
21 allez savoir que vous avez peut-être quatre-vingt-  
22 cinq pour cent (85 %) des chances d'arriver à  
23 l'heure. Et dépendant, dans le fond, le dernier  
24 quinze (15) minutes c'est votre défaillance, on  
25 parle de fiabilité en puissance en énergie. Alors,

1 votre fiabilité se résumerait à quatre-vingt-cinq  
2 pour cent (85 %) des chances. Et votre choix de ce  
3 critère-là, de quatre-vingt-cinq (85) ou plus,  
4 dépendra de l'impact qu'il y aura à votre retard.  
5 Hein. Si c'est très, très grave que vous arriviez  
6 en retard, mais là, si vous voulez une fiabilité de  
7 quatre-vingt-dix-neuf point neuf pour cent  
8 (99,9 %), bien il y a un coût à payer pour ça. O.K.  
9 Le coût à payer c'est peut-être qu'à tous les jours  
10 vous partiez deux heures à l'avance. Mais,  
11 évidemment, vous savez que si vous partez... donc  
12 vous êtes prudente, hein. Vous partez deux heures à  
13 l'avance, vous allez avoir des bonnes chances  
14 d'arriver à l'heure presque tout le temps, mais il  
15 y a un impact. Je ne parlerai pas de coûts pour le  
16 moment, mais il y a un impact. C'est que vous allez  
17 peut-être moins bien dormir, vous allez peut-être  
18 avoir moins de temps pour vos loisirs, et caetera.  
19 (15 h )

20 Donc, le fait que vous vous assuriez, c'est  
21 un peu prendre une assurance, hein. Quand on prend  
22 une assurance, bien on se protège contre des cas  
23 plus extrêmes. Donc, ce deux heures-là ça serait  
24 comme une assurance que vous prendriez, mais elle a  
25 un coût et vous auriez pris votre décision, on

1 l'espère, en connaissant tous ces coûts et tous ces  
2 risques.

3 Si je reviens maintenant à ce qui nous  
4 préoccupe ici, j'espère vous avoir aidée. Si on  
5 regarde donc ce que le Distributeur nous disait  
6 l'an dernier, et puis vous allez voir que le  
7 discours est quand même assez cohérent d'une année  
8 à l'autre. C'est que, oui, en cas moyen on peut  
9 différer, mais on ne prend pas de chance, on veut  
10 être prudent, on veut se protéger contre un cas  
11 plus extrême qui est notre cas faible, qui tantôt  
12 était votre deux heures de route. O.K. Pour être  
13 sûr qu'on n'aura pas de danger à finir au-dessus de  
14 zéro pour notre solde en février deux mille vingt-  
15 sept (2027). O.K. Je voulais illustrer un peu cette  
16 approche.

17 Et puis l'an dernier, bien encore là, la  
18 Régie a constaté, parce qu'une fois qu'on dit qu'on  
19 a des risques comme ça puis on a des possibilités  
20 de différer, dans certains cas ce n'est pas une  
21 bonne idée, dans certains cas c'est une bonne idée.  
22 Mais comment on fait pour trouver, comment vous  
23 avez fait pour trouver votre une heure vingt  
24 minutes? Bien, c'est que vous avez fait une étude  
25 économique et vous avez évalué les risques et les

1 impacts.

2 Alors ici, la Régie, l'an dernier, comme ce  
3 n'était pas totalement impossible de différer, elle  
4 a dit il y a donc des options. Alors comment on  
5 fait pour évaluer des options? Bien, on fait des  
6 études. Et puis la Régie a dit, a constaté qu'il  
7 n'y en avait pas eu d'études et elle a recommandé  
8 que le Distributeur nous en fournisse une pour la  
9 prochaine année, c'est-à-dire celle-ci.

10 Q. **[275]** Monsieur Raymond, je vais vous interrompre.  
11 Quand vous parlez d'études, de quel type d'études  
12 parlez-vous?

13 R. Bien, dans le cas de la décision c'était comme une  
14 justification économique.

15 Q. **[276]** D'accord.

16 R. On peut dire une étude économique, une  
17 démonstration économique que dans ce cas-là de ne  
18 pas différer, est-ce qu'il y a un fondement  
19 économique derrière cette décision. Évidemment,  
20 quand on fait une étude économique, on respecte  
21 toutes les contraintes que les contrats qu'on a  
22 signés ou nous demande de respecter.

23 Et la Régie a pris comme décision de ne pas  
24 reconnaître un montant de moins de trente millions  
25 (30 M\$) qui correspondait à différer un



1           térawattheure... un térawattheure. Et la Régie a  
2           aussi donné cette décision-là le huit (8) février  
3           deux mille treize (2013) sachant que le  
4           Distributeur devait donner son avis avant le  
5           premier (1er) mars deux mille treize (2013).

6                       Maintenant revenons à... Oui. Bon, entre-  
7           temps on s'est quittés et nous nous retrouvons,  
8           mais il est arrivé des choses. Et le Distributeur a  
9           répondu à une de nos demandes de renseignements et  
10          aussi en a parlé ici. À l'hiver deux mille treize  
11          (2013), bon, dans certains cas on parlait de  
12          janvier, le Distributeur constate une baisse de la  
13          prévision de demande à long terme. Donc, quand on  
14          dit à long terme, bien c'est qu'il regarde encore  
15          là toujours jusqu'en deux mille vingt-sept (2027)  
16          et puis il dit : « Ah! La demande a baissé, donc ça  
17          peut certainement avoir un impact sur la stratégie  
18          de différer ou non. » Ça c'est clair.

19                       Et à cette époque-là donc, il nous dit  
20          qu'il a décidé de ne pas donner suite à la décision  
21          de la Régie qui était de différer un térawattheure  
22          d'énergie, en deux mille treize (2013).

23                       Le dix (10) mai deux mille treize (2013),  
24          le gouvernement a fait une annonce comme quoi qu'il  
25          y aurait une offre additionnelle de huit cents

1 mégawatts (800 MW) éoliens et on retrouve ces  
2 chiffres-là dans les tableaux du Distributeur.  
3 Donc, une autre information nouvelle qui vient  
4 encore affecter toujours ce bilan jusqu'en deux  
5 mille vingt-sept (2027) et qui va dans le même sens  
6 que la demande, donc enlève un peu de probabilité  
7 que l'énergie différée soit une bonne idée. Je ne  
8 dis pas qu'elle enlève toutes les probabilités ou  
9 tout...

10 Et ensuite le sept (7) octobre, bien là, on  
11 a vu... Bon ici, vous le savez, ça c'est intégré  
12 dans les tableaux du Distributeur même si tous les  
13 décrets ne sont pas publiés.

14 (15 h 05)

15 Ensuite le sept (7) octobre, bien il y a eu  
16 la Politique économique propriété-emploi. Et là  
17 ici, j'ai mis un point d'interrogation encore parce  
18 que, bon, est-ce qu'il va y avoir une demande  
19 additionnelle, on pense que oui. Le Distributeur  
20 dans son Plan d'approvisionnement, on l'a vu ici, a  
21 fait certaines hypothèses. Mais on sait que, je  
22 pense, en réponse à des questions de maître Sicard,  
23 donc, ce n'est pas inclus. Bon, on s'en doutait, ce  
24 n'est pas inclus dans les tableaux, dans les  
25 chiffres qui font, bon... Alors c'est sûr que,

1 encore là, quand on essaie de faire une prévision,  
2 on essaie de faire ce qu'on pense qui va être...  
3 monsieur Côté l'a répété plusieurs fois. Notre  
4 prévision, on veut qu'elle soit bien centrée. Alors  
5 là on sait qu'il y a quelque chose qui s'en vient  
6 puis on a une bonne idée que ce ne sera pas zéro.  
7 Alors, ça c'est toutes des choses qu'on doit  
8 considérer quand on regarde notre stratégie de  
9 différer de l'énergie, c'est comme un fait nouveau.  
10 Maintenant, nous nous retrouvons ici cette  
11 année et le Distributeur nous dit, impossible de  
12 différer en deux mille quatorze (2014). Et entre  
13 autres, il y a cette pièce... je ne vous lirai pas  
14 toutes les pièces, là, mais vous les avez pour fins  
15 de référence. Et la preuve, il est possible de  
16 différer dans un scénario moyen. Puis ça c'est un  
17 tableau qu'il vaut la peine qu'on regarde, qui est  
18 dans la pièce B-0093, qui est la réponse à la  
19 demande de renseignements de la FCEI, à la page 60.  
20 Et si vous regardez le tableau, bien ça c'est le  
21 scénario moyen. Et si vous regardez le tableau, le  
22 petit chiffre en bas à droite, c'est un zéro. Donc  
23 ça veut dire que le solde, on a réussi à écouler le  
24 solde et en plus, ce qu'on voit en deux mille  
25 vingt-cinq, vingt-six et vingt-sept (2025-2026-

1 2027) et un peu en deux mille vingt-quatre (2024)  
2 qu'on voit que les chiffres ont baissé en janvier,  
3 février... en février, mars et décembre, bon, bien  
4 en plus, il y a une marge additionnelle. Parce  
5 qu'il y a une marge additionnelle dans ce cas moyen  
6 toujours, on aurait pu même rappeler plus d'énergie  
7 dans ces années-là et, ce qui veut dire c'est que,  
8 si on rappelait l'énergie, on aurait un solde  
9 négatif, donc ça veut dire qu'on a de la marge pour  
10 en différer plus. C'est ça que ça veut dire. D'ici  
11 deux mille vingt-sept (2027), on a de la marge pour  
12 en différer plus. Alors c'est ce qui est ici c'est  
13 qu'il est possible de différer dans le cas moyen.

14 Bon, évidemment, je reviens, il est  
15 possible de différer dans des cas plus forts, des  
16 cas plus forts, c'est sûr, puis on a une marge de  
17 manoeuvre additionnelle que je viens de vous  
18 montrer. Alors il est possible de différer aussi  
19 dans un certain nombre de scénarios plus faibles.  
20 Donc la probabilité de pouvoir différer, encore là  
21 elle est plus grande que cinquante pour cent  
22 (50 %). C'est ça. Et on ne sait toujours pas le  
23 pourcentage, c'est quelque chose qu'un bon modèle  
24 pourrait nous dire assez facilement, là, mais ce  
25 n'est pas ce qu'on a.

1 Des risques, et toujours les risques de ne  
2 pas atteindre le deux point 2.2.8, donc de vider  
3 notre solde, il existe dans certains cas faibles.  
4 Et suite à certaines demandes de renseignements, le  
5 Distributeur nous a dit que c'était de l'ordre de  
6 dix pour cent (10 %). Donc, encore là, le  
7 Distributeur nous dit, on considère le cas moyen  
8 mais comme on veut se protéger contre ce cas-là qui  
9 a une probabilité de dépassement en l'occurrence de  
10 l'ordre de dix pour cent (10%), on ne prend pas de  
11 chance, on est prudent. Je vais utiliser les bons  
12 termes, on est prudent. Maintenant, je ne dis pas  
13 que la probabilité est le dix pour cent (10 %). Ce  
14 que le Distributeur a fait c'est qu'il a pris un  
15 cas qui a une probabilité de dépassement ou d'être  
16 pire, si on veut, de dix pour cent (10 %), et  
17 celui-là, il a conclu que ça ne passait pas. Peut-  
18 être que s'il prenait un cas de quinze (15 %) ou  
19 vingt (20 %), ça ne passerait pas aussi.  
20 L'information, nous ne l'avons pas. Mais ce qu'on  
21 peut conclure c'est qu'il y a plus que cinquante  
22 pour cent (50 %) des chances qu'on puisse différer  
23 en deux mille quatorze (2014) basés sur tous les  
24 scénarios. Et je vous rappelle que ça c'est sans  
25 considérer l'annonce gouvernementale du mois

1 d'octobre.

2 Alors, la FCEI constate qu'il n'y a  
3 toujours pas de démonstration économique à la  
4 pertinence de se protéger mais il y a quand même  
5 une pertinence à en avoir une parce qu'on est dans  
6 la même situation que l'an dernier. Il y a au moins  
7 cinquante pour cent (50 %) des cas, puis un peu  
8 plus, qu'on puisse différer. Alors ceci qui  
9 entraîne le besoin d'une démonstration économique.

10 Et maintenant non plus la décision de la  
11 Régie parce qu'on n'est pas rendu, mais la  
12 recommandation de la FCEI c'est premièrement de  
13 toujours ne pas reconnaître le trente millions  
14 (30 M\$) en deux mille treize (2013) et en deux  
15 mille quatorze (2014), c'est un petit peu plus bas,  
16 là, parce que les prix ont changé mais, et de ne  
17 pas reconnaître en deux mille quatorze (2014) le  
18 vingt-huit point deux millions (28,2 M\$) sur la  
19 base qu'il n'y a pas de démonstration économique;  
20 et nous pensons que c'est quelque chose qui  
21 pourrait se faire. Nous ne prétendons pas que la  
22 solution optimale est de différer ou non, on s'en  
23 doute, mais tout ce qu'on dit c'est que, ça prend  
24 des chiffres. Ça prend des chiffres, ça prend les  
25 démonstrations, il y a des modèles qui existent

1 pour faire ces choses-là et en considérant tous les  
2 risques. Là, on va faire un petit peu de magie et  
3 puis tout ce que j'ai fait, c'est que j'ai mis sur  
4 le même tableau l'histoire des deux années, dans le  
5 fond, O.K. Et puis on voit que ça se ressemble pas  
6 mal. Donc, je ne vous lirai pas tout ça, mais ce  
7 qui fait que le pertinence de devoir avoir une  
8 démonstration économique, pour nous, il n'y a rien  
9 qui a changé.

10 (15 h 11)

11 Tout ce qui a changé, c'est qu'ici, si on  
12 avait le pourcentage, le risque, hein, si on avait  
13 le risque de nombre de cas ou le nombre, la  
14 probabilité de ne pas pouvoir différer, alors ce  
15 risque-là ou cette probabilité-là, cette année,  
16 serait un petit peu plus grande que l'année passée  
17 ou un petit peu... en tout cas, plus grande, là.  
18 Alors, l'année passée, on avait des risques encore  
19 faibles. Cette année, les risques encore faibles  
20 sont un petit peu plus grands.

21 Mais encore là, il faut faire des calculs  
22 pour être capable de tout regarder c'est quoi notre  
23 meilleure solution en tenant compte de tous ces  
24 risques-là, O.K. Ça fait que ma conclusion, c'est  
25 qu'il n'y a pas grand-chose qui a changé outre

1 certains chiffres, mais la pertinence de devoir  
2 avoir cette démonstration économique, elle est  
3 toujours là selon nous.

4 Bon. En passant, parce que l'an passé, si  
5 vous allez voir dans la décision, toujours la même,  
6 là, au paragraphe 31, la Régie a constaté avec  
7 justesse qu'il y avait un patrimonial inutilisé de  
8 quatre virgule deux térawatteures (4,2 TWh). Alors,  
9 on se souvient que quand on a beaucoup de  
10 patrimonial inutilisé, bien, ça devient une bonne  
11 année pour différer de l'énergie, O.K., parce qu'au  
12 lieu d'acheter de l'énergie autour de cinquante-six  
13 dollars (56 \$), on l'achète autour de vingt-huit  
14 dollars (28 \$), mais évidemment avec des  
15 obligations futures de rappeler, ça fait tout  
16 partie d'un tout.

17 Cette année, encore là, revenu à  
18 aujourd'hui, bien, c'est plutôt sept point quatre  
19 (7,4) au lieu de quatre point deux (4,2). Donc, ce  
20 qui était pertinent, un élément pertinent l'année  
21 passée, bien, il est encore plus vrai cette année.

22 Le dernier point que je voudrais regarder,  
23 qui est un petit peu nouveau cette année - encore  
24 là, dans la preuve, vous avez des informations -  
25 c'est tout ce qui touche au rappel d'énergie.



1       Alors, le tableau qu'on a vu tantôt, qui était  
2       toujours dans le B-0093, là, notre demande de  
3       renseignements de la FCEI, vous constatez aussi que  
4       de deux mille quatorze (2014) à deux mille dix-huit  
5       (2018), janvier, février et décembre, bien, c'est  
6       des zéros, O.K. Ça, ça veut dire que le  
7       Distributeur, tout à coup, dit : « Bien, je ne peux  
8       pas rappeler de l'énergie sur ces années-là »,  
9       alors que si vous regardez les mêmes tableaux l'an  
10      dernier, il y avait des chiffres partout au moins  
11      en janvier et février.

12               Alors, ça nous a tracassés un petit peu. On  
13      s'est posé la question et on a eu certaines  
14      réponses. Pas celles qu'on avait demandée  
15      nécessairement, mais on en a eu certaines. Et selon  
16      nous, de dire que deux cent cinquante (250) heures  
17      en janvier, qu'un bloc de cinquante mégawatts  
18      (50 MW), c'est-à-dire qu'en janvier... pour un bloc  
19      de cinquante mégawatts (50 MW) de rappel, parce  
20      qu'on se souvient que les rappels viennent en blocs  
21      de cinquante mégawatts (50 MW), alors, ce qu'on  
22      nous dit, c'est qu'il y a deux cent cinquante (250)  
23      heures en janvier où la contribution de ce bloc-là  
24      va être utile. Bon. Puis on se souvient que deux  
25      cent cinquante (250), c'est le tiers de sept cent

1 quarante-quatre (744), ça fait que c'est quand  
2 même... Moi, dans mon expérience, c'est quand même  
3 beaucoup. Mais, pour moi, ce n'est pas une  
4 démonstration économique, O.K.

5 Suite à des questions, le Distributeur nous  
6 a dit : « Bien, c'est sûr que quand on rappelle une  
7 année ou un mois de janvier, un bloc de, mettons,  
8 cinquante mégawatts (50 MW), c'est un petit bloc  
9 d'énergie, alors, on paie cinquante-six dollars  
10 (56 \$), cinquante-cinq (55), cinquante-six (56) au  
11 lieu de vingt-sept (27) pour le moment où on se  
12 procure ce rappel-là. »

13 Par contre, ce que le Distributeur n'a pas  
14 ajouté dans cette réponse-là, c'est que ce bloc-là  
15 d'énergie que nous rappelons, bien, nous donne de  
16 la place dans le solde pour en différer une partie  
17 équivalente. Alors, la journée qu'on va différer la  
18 partie équivalente, qui peut être cette année, que  
19 ça peut être... c'est que là, surtout si c'est une  
20 année où est-ce qu'on a beaucoup de patrimonial  
21 inutilisé, mais là, on va... au lieu d'acheter  
22 cette énergie-là à cinquante-six dollars (56 \$), on  
23 va l'acheter à vingt-huit (28). Alors, il y a comme  
24 un autre facteur que ça nous amène, ce rappel-là.  
25 Le rappel est toujours utile pour nous faire de la

1 place pour en différer plus, O.K.

2 Et ce que le Distributeur aussi n'a pas  
3 dit, c'est que pendant ces deux cent cinquante  
4 (250) heures-là où il a finalement, parlant  
5 toujours de ce bloc de cinquante mégawatts (50 MW),  
6 mais ce bloc de cinquante mégawatts (50 MW) heure  
7 par heure évite, O.K., évite d'acheter du court  
8 terme pour un équivalent de cinquante mégawatts  
9 (50 MW) probablement pendant ces deux cent  
10 cinquante (250) heures-là ou un certain nombre  
11 d'heures. Alors, ce qu'il n'a pas dit, c'est que  
12 cet achat de court terme-là, bien, a un prix, O.K.  
13 Puis un prix moyen, si vous regardez dans le  
14 dossier, en deux mille treize (2013), est soixante-  
15 quinze dollars (75 \$) du mégawattheure.

16 (15 h 16)

17 C'est sûr, encore là, on parlait de moyenne  
18 tantôt. Ça veut dire que là-dedans, il y a des prix  
19 peut-être à cent (100), il y a des prix en bas de  
20 cinquante-six (56). Mais ce deux cent cinquante  
21 (250) heures-là, on va chercher un avantage. Et  
22 aussi, ce que le Distributeur n'a pas dit dans sa  
23 réponse, c'est que ce cinquante mégawatts (50 MW)  
24 là, qu'il aurait, bien, il ne serait pas obligé  
25 d'aller, au début de l'hiver, souvent ils vont se

1 faire au mois de novembre, aller réserver de la  
2 puissance pour ce cinquante mégawatts (50 MW)-là.  
3 Et l'entente... les conventions disent que cette  
4 puissance-là, de cinquante mégawatts (50 MW), dans  
5 mon exemple, qui va être... qu'il n'aura pas à  
6 réserver, bien, dans la... il y a un coût à payer  
7 dans la convention. C'est un coût qui... qui dit,  
8 c'est les prix UCAP auprès de New-York avec un  
9 plancher de deux dollars du kilowatt... deux  
10 dollars du kilowatt/mois.

11 Alors, on se souvient aussi que quand on  
12 pose des questions au Distributeur sur les coûts  
13 évités en puissance et puis qu'il nous dit :  
14 « Bien, on paie toujours un petit peu plus cher que  
15 le prix d'UCAP quand on va sur le marché », parce  
16 que pour un paquet de raisons. Donc, ici, encore  
17 là, le rappel d'énergie a un avantage, minime, je  
18 conviens, sur le pri, mais il a aussi un avantage  
19 sur la flexibilité. Parce que quand on va sur le  
20 marché de New-York puis on veut... si on sait que  
21 demain il va faire froid, bien, on a réservé la  
22 puissance pour l'hiver, il n'y a pas de problème,  
23 on... demain, ils annoncent froid, on dit : « On  
24 veut engager cette puissance-là », bien, on doit le  
25 prévoir la veille. Il y a une flexibilité et puis

1 ça je ne l'ai pas... ce n'est pas un secret que je  
2 retiens de mon ancienne vie, vous le retrouverez  
3 dans la décision... on retrouve cet avantage-là  
4 dans la décision D-2010-099, qui est la décision  
5 sur la demande d'approbation des amendements aux  
6 conventions d'énergie différée. Alors, dans la  
7 décision, évidemment, dans le dossier parce que  
8 c'est le Distributeur qui disait : « C'est très...  
9 bien, c'est avantageux d'avoir un beau cinquante  
10 mégawatts (50 MW) - dans mon exemple - qu'on n'a  
11 pas besoin de l'appeler la veille, il est toujours  
12 là. » Alors, quand on doit appeler quelque chose la  
13 veille, on risque de se tromper, c'est-à-dire qu'on  
14 risque d'avoir des appels inutiles. C'est ce qui  
15 est décrit dans la décision.

16 Donc, encore là, je ne suis pas en train de  
17 prétendre que c'est une bonne idée de rappeler en  
18 deux mille quatorze (2014), au mois de janvier. Je  
19 me doute que c'est peut-être une bonne idée, mais  
20 ce que je dis c'est que tous les éléments que je  
21 viens de dire là, puis il y en a peut-être  
22 d'autres, bien, faisons une démonstration  
23 économique de montrer que, la décision, elle est  
24 bonne ou elle n'est pas bonne. Elle l'est toujours,  
25 il y a deux scénarios, hein, on rappelle ou on ne

1 rappelle pas. Faites les deux puis on va regarder  
2 la différence, ça va donner un chiffre. Alors, là-  
3 dessus...

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Q. **[277]** Monsieur Raymond, je vous encouragerais à  
6 aller un peu plus vite parce qu'on doit terminer à  
7 quinze heures trente (15 h 30).

8 R. Je vous écoute, alors je termine.

9 Q. **[278]** Oui, vous pouvez faire un bref... une brève  
10 conclusion.

11 R. Monsieur Antoine va peut-être...

12 Me ANDRÉ TURMEL :

13 Q. **[279]** Alors donc, Monsieur Gosselin sur la page...  
14 peut-être revenir rapidement sur les  
15 recommandations ayant un impact sur le revenu  
16 requis. On voit les chiffres, là, mais en... une  
17 minute.

18 M. ANTOINE GOSSELIN :

19 R. Oui, mais écoutez, c'est ça, c'est simplement, ici,  
20 présenter un petit peu un sommaire des  
21 recommandations qui ont un impact sur le revenu  
22 requis. Où on a... en haut, là, il y a peut-être  
23 une petite coquille, là, ça serait un moins  
24 quarante-neuf (-49). Donc, au total, nos  
25 recommandations se chiffrent à des réductions de

1           revenu requis de cent soixante-dix-huit virgule  
2           cinq millions (178,5 M). Et puis, à la dernière  
3           page de la présentation, vous avez, dans le fond,  
4           un sommaire des autres recommandations.

5       Q. **[280]** Alors, sauf erreur, je crois que ça termine  
6           vos témoignages, Madame et Messieurs? Oui.

7       R. Oui.

8       Q. **[281]** Parfait. Alors, nos témoins sont prêts à être  
9           contre-interrogés, malgré l'heure tardive. Excusez-  
10          nous, mais il y avait du « stock ».

11       LA PRÉSIDENTE :

12       C'est beau. Merci, Maître Turmel. Est-ce qu'il y a  
13       des intervenants qui désirent contre-interroger le  
14       panel de la FCEI? Non. Maître Turmel? Qu'est-ce que  
15       j'ai dit là? Mon Dieu! Je suis fatiguée, excusez.  
16       Maître Fraser.

17       Me ÉRIC FRASER :

18       J'avais mis ça sur le dos de la fatigue. Écoutez,  
19       moi, j'ai un petit enjeu ici puisqu'on ne m'avait  
20       pas avisé qu'il y avait eu une substitution de  
21       groupe. Donc, je n'entrevois pas... et compte  
22       tenu de l'heure tardive aussi, donc mes clients  
23       approvisionnement ne sont pas là pour... pour me  
24       donner leur avis sur les témoignages. Donc, je ne  
25       voudrais pas qu'on me reproche de ne pas avoir

1 contre-interrogé alors que mes clients n'étaient  
2 pas là. Je demanderais, si possible, d'ajourner  
3 pour qu'on puisse revenir demain matin... Bien,  
4 c'est ma demande, je ne sais pas si vous avez un...

5 Me ANDRÉ TURMEL :

6 Alors, écoutez, quand j'ai... effectivement, je  
7 n'ai pas pu aviser mon collègue. J'avais avisé une  
8 personne de la Régie, mais je n'avais pas parlé à  
9 mon collègue de HQD. Comme je l'ai mentionné tout à  
10 l'heure, j'avais pris pour acquis que, plus souvent  
11 qu'autrement, HQ pose peu de questions. J'aurais  
12 vous en aviser, je m'en excuse. On n'a pas de  
13 problème, on n'a pas voulu prendre par surprise  
14 HQD. Monsieur Raymond n'est pas disponible demain  
15 matin et madame... je regarde ici, madame Hébert...

16 Q. **[282]** Alors, peut-être donc, pour voir si demain  
17 après-midi, monsieur Raymond ça irait?

18 Me ÉRIC FRASER :

19 Écoutez, je n'aurai probablement pas de question  
20 pour madame Hébert, peut-être pour ses deux  
21 escortes.

22 Me ANDRÉ TURMEL :

23 Ah! d'accord.

24 Mme MARTINE HÉBERT :

25 R. Je ne sais si la Régie peut-être en a, par exemple.



1 Q. **[283]** Ah! il y a ça. Tout à fait.

2 R. Mais je peux revenir demain.

3 Me ANDRÉ TURMEL :

4 Oui, si vous voulez poser des questions à madame  
5 Hébert? On reviendrait peut-être demain, demain  
6 après le lunch pour clore la question, permettre à  
7 maître Fraser de ses questions pour monsieur  
8 Raymond et monsieur Gosselin, en libérant  
9 aujourd'hui madame Hébert après vos questions, si  
10 ça va.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Parfait. Louise Pelletier, pour la formation.

13 (15 h 22)

14 INTERROGÉS PAR Mme LOUISE PELLETIER :

15 Q. **[284]** Oui, s'il vous plaît, je ne sais pas si  
16 c'était monsieur Raymond ou monsieur Gosselin,  
17 j'essaie seulement de réconcilier des chiffres.  
18 Dans vos recommandations, il y a un impact sur le  
19 revenu requis. Premier élément, approvisionnement  
20 éolien quarante-neuf millions (49 M\$). J'avais  
21 relevé de votre preuve trente et un virgule six  
22 millions (31,6 M\$). Pouvez-vous m'expliquer, là, il  
23 est arrivé quelque chose?

24 M. MARCEL-PAUL RAYMOND :

25 R. Tout à fait.

1 Q. **[285]** Ou j'ai mal saisi?

2 R. Bien, il n'est pas arrivé quelque chose, là, mais  
3 c'est parce que le mot « éolien » apparaît dans  
4 deux recommandations.

5 Q. **[286]** Ah!

6 R. Alors on a... Et le quarante-neuf millions (49 M\$)  
7 il n'apparaît pas comme tel, le chiffre. O.K. On  
8 l'a recalculé, là. Alors on sait que dans une de  
9 nos recommandations on dit, on recommande de  
10 baisser la prévision de production éolienne de zéro  
11 virgule sept térawattheure (0,7 TWh) en deux mille  
12 quatorze (2014), et ensuite, nous, on a fait un  
13 calcul, là. On a fait un calcul qui dit ce zéro  
14 virgule sept térawattheure (0,7 TWh) là, on a dit  
15 c'est à peu près... on l'a fait rapidement. Parce  
16 qu'encore là, les coûts moyens éoliens, on ne les a  
17 pas nécessairement tous parce qu'il y a des valeurs  
18 qui sont caviardées.

19 Alors si on dit un éolien moyen peut valoir  
20 cent dollars (100 \$) du mégawattheure et en  
21 contrepartie si on n'avait pas l'éolien, bien on  
22 prendrait du patrimonial. Donc, on a fait une  
23 différence de prix de sept dollars (7 \$)...  
24 soixante-dix dollars (70 \$), pardon, du  
25 mégawattheure, ce qui fait que soixante-dix dollars

1 (70 \$) du mégawattheure fois zéro virgule sept  
2 térawattheure (0,7 TWh), si on met les bons zéros à  
3 la bonne place, ça nous donne quarante-neuf  
4 millions (49 M\$).

5 Donc, le quarante-neuf millions (49 M\$),  
6 vous avez raison, n'apparaît pas comme tel. Mais  
7 nous avons traduit notre recommandation en un  
8 montant de quarante-neuf millions (49 M\$).

9 Me ANDRÉ TURMEL :

10 Et il s'agit de la recommandation 4, Madame  
11 Pelletier, qui était déjà là, bien sûr. Donc, zéro  
12 virgule sept (0,7) était là mais pas le chiffre.

13 R. Ensuite la deuxième, la deuxième qui est la  
14 recommandation numéro... On va la trouver, là, mais  
15 à la fin. Bien de toute façon on va trouver le  
16 numéro. Mais la deuxième c'est effectivement...

17 Q. **[287]** 6.

18 R. La deuxième c'est la recommandation numéro 6 qui,  
19 elle, touche le fait que l'entente d'intégration  
20 éolienne ne reconnaît pas la contribution de trente  
21 pour cent (30 %) mais ne reconnaît que la  
22 contribution de quinze pour cent (15 %).

23 Mme LOUISE PELLETIER :

24 Q. **[288]** Merci, Monsieur Raymond. Je n'ai pas d'autres  
25 questions. Je n'en avais pas pour madame Hébert. Je

1 vais me mettre à l'ordre un peu.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Ce n'est pas grave, on va peut-être avoir d'autres  
4 questions pour vous demain, on va se concentrer.

5 Madame Hébert, d'ailleurs je vous remercie pour  
6 votre présence et votre témoignage. Merci de faire  
7 un suivi aussi à l'égard d'un volet de la décision  
8 de l'année dernière. Et la Régie est heureuse de  
9 savoir que ça peut porter fruits ce genre de  
10 collaboration là.

11 Vous avez parlé qu'il serait peut-être  
12 opportun dans le cadre du PGEÉ qu'il y ait des  
13 discussions en amont. On en avait d'ailleurs glissé  
14 un mot aussi l'année dernière. Est-ce que c'est des  
15 discussions qui peuvent avoir lieu avec l'ensemble  
16 des intervenants ou votre proposition se limitait à  
17 la FCEI ou comment...

18 Mme MARTINE HÉBERT :

19 R. Toutes ces réponses.

20 Q. **[289]** Toutes ces réponses.

21 R. Toutes ces réponses, Madame la Présidente.

22 Q. **[290]** Le modèle qui serait le plus approprié?

23 R. Toutes ces réponses. Puis je vous dirais à la fois,  
24 comme je vous disais sur la question sur les  
25 programmes, mais aussi sur certains grands

1 paramètres peut-être que la Régie pourrait émettre  
2 dans ce cadre-là sur des choses plus globales, de  
3 dire est-ce qu'on peut réserver un pourcentage des  
4 enveloppes des sommes qui seront dévolues en  
5 matière d'investissements en efficacité énergétique  
6 pour les petites entreprises par exemple ou des  
7 choses comme ça, qui ne seraient pas des choses  
8 qu'on pourrait discuter nécessairement avec Hydro-  
9 Québec. Nous, à ce moment-là on pourrait faire le  
10 travail plus au niveau du quotidien ou du détail de  
11 ce que pourrait être... quelle forme pourraient  
12 prendre ces programmes-là.

13 Mais ce que je souhaite dans le fond ça  
14 serait deux choses. Ça serait de dire, bien, est-ce  
15 qu'on peut avoir une discussion pour fixer les  
16 grands paramètres sur comment seraient dépensées  
17 les enveloppes, au moins en disant, bien on se  
18 réserve tant de pour cent pour le petit commercial,  
19 on se réserve trente pour cent (30 %) de  
20 l'enveloppe pour les plus gros projets d'envergure  
21 et tout ça. Et ensuite, nous, à la suite d'une  
22 recommandation de la Régie, travailler avec Hydro-  
23 Québec pour dire, bien le pourcentage dans le petit  
24 commercial, ça aurait l'air de quoi les programmes.

25 Q. [291] Puis quand vous dites que le PGEÉ est rendu à

1 une étape particulière de son développement,  
2 qu'est-ce que vous vouliez préciser?

3 R. Bien, ce que je veux dire c'est que ça achève en  
4 tout cas. Mais on a rencontré aussi Hydro-Québec,  
5 là, un représentant qui est venu nous dire en  
6 plus : « Bien, les sommes qu'on avait à investir en  
7 matière d'efficacité énergétique sont presque  
8 épuisées. Ça fait qu'il va falloir attendre le  
9 prochain plan avant d'avoir d'autres programmes ou  
10 en tout cas de bonifier ou de modifier les  
11 programmes. » Alors c'est dans ce sens-là.

12 Ça fait que je me dis, bien, on pourrait  
13 commencer à travailler. C'est quand même assez  
14 long, c'est quand même assez complexe aussi. On le  
15 voit avec les dépôts de garantie, hein, ça fait  
16 quand même plusieurs mois qu'on discute puis c'est  
17 un petit morceau. Alors je me dis, bien, si on  
18 pouvait amorcer des discussions à la suite d'une  
19 recommandation de la Régie dans ce sens-là, ça  
20 pourrait être intéressant aussi.

21 (15 h 27)

22 M. ANTOINE GOSSELIN :

23 R. Et, Madame la Présidente, si je peux me permettre.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Q. **[292]** Oui.

1 R. Donc, je pense que ça fait référence aussi, là, au  
2 fait que ce qu'Hydro-Québec eux-mêmes ont dit à  
3 quelques reprises que les programmes d'efficacité  
4 énergétique qui arrivent à la fin d'un cycle au  
5 trente et un (31) décembre deux mille quinze  
6 (2015), la plupart des programmes prennent fin.  
7 Donc, il va y avoir... ils vont se rasseoir et se  
8 remettre à réfléchir. Je pense qu'ils ont  
9 probablement déjà dû commencer, là.

10 Q. **[293]** C'est un bon « timing ».

11 R. C'est un bon « timing ».

12 Mme MARTINE HÉBERT :

13 R. C'est un bon « timing ».

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Q. **[294]** Bien, on vous remercie.

16 R. Merci.

17 Q. **[295]** On vous remercie, Madame Hébert. Oui, vous  
18 voudriez ajouter quelque chose?

19 R. Peut-être juste une dernière petite mention sur la  
20 question. Parce que je lisais un document, là, que  
21 monsieur Gosselin m'a soumis sur la question du  
22 tarif M. Je lisais dans un document, et peut-être  
23 juste pour préciser ma pensée vu que je n'aurai pas  
24 la chance d'être là demain, Madame la Présidente.  
25 Ça va prendre deux minutes.

1                   HQD-13, Document 2, page 11 de 47. Ils  
2 disent ceci à la ligne 3 :

3                   Il s'agit de favoriser une stratégie  
4                   qui contribue davantage au soutien de  
5                   l'économie québécoise.

6                   Là-dessus je veux que vous sachiez on est mille  
7                   pour cent (1000 %) d'accord de contribuer au  
8                   soutien de l'économie québécoise. On ne peut pas  
9                   être pas d'accord avec ça.

10                  Ce qui me met plus mal à l'aise c'est :

11                  C'est dans cette optique que le  
12                  Distributeur souhaite, tout en tenant  
13                  compte des coûts, amorcer un  
14                  rééquilibrage de tarifs généraux en  
15                  appliquant une hausse moindre au tarif  
16                  M et en récupérant l'écart de revenu  
17                  auprès des autres tarifs généraux,  
18                  soit les tarifs G et LG.

19                  Alors c'est là où j'en ai de dire, bien on va-tu  
20                  étouffer tous les petits commerçants du Québec pour  
21                  financer. On va-tu, dans le fond, déshabiller Paul  
22                  pour habiller Pierre? Je ne pense pas que c'est une  
23                  avenue optimale à explorer.

24                  Q. **[296]** Parfait. On vous remercie pour votre  
25                  témoignage



1 R. Merci.

2 Q. **[297]** Donc, Madame Hébert, vous êtes libérée.

3 R. Merci.

4 Q. **[298]** Monsieur Gosselin, Monsieur Raymond, on vous  
5 garde... bien on ne vous garde pas. Vous pouvez  
6 partir, mais vous revenez demain.

7 R. Merci de votre patience avec moi.

8 Q. **[299]** Merci.

9 R. Merci, Madame.

10 Me ANDRÉ TURMEL :

11 Merci pour votre flexibilité.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Merci, Maître Turmel. Donc, cela termine l'audience  
14 pour aujourd'hui. On se voit demain à compter de  
15 neuf heures (9 h). Merci.

16 AJOURNEMENT

17

---

18

1                   Nous, soussignés, DANIELLE BERGERON et  
2                   CLAUDE MORIN, sténographes officiels dûment  
3                   autorisés à pratiquer avec la méthode sténotypie et  
4                   sténomasque certifions sous notre serment d'office  
5                   que les pages ci-dessus sont et contiennent la  
6                   transcription exacte et fidèle de la preuve en  
7                   cette cause, le tout conformément à la Loi;

8

9                   Et nous avons signé :

10

11

12

13                   \_\_\_\_\_  
14                   DANIELLE BERGERON  
                  Sténographe officielle

\_\_\_\_\_  
                  CLAUDE MORIN  
                  Sténographe officiel