

**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 13 DÉCEMBRE 2013

VOLUME 8

**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	7
LISTE DES PIÈCES	8
PRÉLIMINAIRES	9
<b>PREUVE AREQ</b>	10
<b>DANIEL RICHER</b>	11
<b>CLAUDE BOUCHARD</b>	11
<b>PIERRE FRÉCHET</b>	11
INTERROGÉS PAR Me SOPHIE LAPIERRE	12
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL	25
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER	27
INTERROGÉS PAR Me LOUISE PELLETIER	46
INTERROGÉS PAR LA PRÉSIDENTE	55
RÉINTERROGÉS PAR Mme LOUISE PELLETIER	65
CONTRE-INTERROGÉS PAR ME ÉRIC FRASER	68
<b>PREUVE AQCIE-CIFQ</b>	76
<b>OLIVIER CHAREST</b>	77
<b>PIERRE VÉZINA</b>	77
<b>LUC BOULANGER</b>	77
INTERROGÉS PAR Me PIERRE PELLETIER	77
CONTRE-INTERROGÉS PAR ME ANDRÉ TURMEL	108

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER	110
INTERROGÉS PAR LA PRÉSIDENTE	123
<b>PREUVE DE L'ACEFO</b>	132
<b>LOUIS RENAULT ROZÉFORT</b>	132
INTERROGÉ PAR ME STÉPHANIE LUSSIER	133
<b>PREUVE FCEI (suite)</b>	139
<b>ANTOINE GOSSELIN</b>	140
<b>MARCEL-PAUL RAYMOND</b>	140
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER	140
<b>PREUVE GRAME</b>	161
<b>VALENTINA POCH</b>	161
<b>NICOLE MOREAU</b>	161
INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET	162
<b>PREUVE RENCREQ</b>	188
<b>PAUL PAQUIN</b>	188
INTERROGÉ PAR Me ANNIE GARIÉPY	188
INTERROGÉ PAR LA PRÉSIDENTE	204

<b>PREUVE ROÉÉ</b>	206
<b>JEAN-PIERRE FINET</b>	206
<b>LARA LÉVIS</b>	207
INTERROGÉS PAR Me PASCALE BOUCHER MEUNIER	208
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	232
INTERROGÉS PAR LA PRÉSIDENTE	238

---

**LISTE DES ENGAGEMENTS**

**PAGE**

E-1 (AREQ) :	Préciser si dans les bénéfiques présentés dans le mémoire, il y a ou non de l'amortissement des frais financiers; fournir une explication des règles et des grandes distinctions à prendre en considération entre les marges bénéficiaires d'Hydro-Québec et celles des distributeurs municipaux (demandé par la Régie)	74
--------------	---	----

---

**LISTE DES PIÈCES**

	<b><u>PAGE</u></b>
B-0152 : Article de La Tribune de Sherbrooke de 2011.	31
C-AQCIE-CIFQ-0013 : Tableaux tirés des pièces HQD-13, Doc-1 page 11 et HQD-15, Doc-3, page 43	79
C-AQCIE-CIFQ-0014 : Tableau Analyse sommaire de l'évolution de l'interfinancement 2007-2014 tiré de la preuve de l'AQCIE dans le dossier R-3854-2013	81
C-AQCIE-CIFQ-0015 : Tableau Calcul des ajustements tarifaires différenciés, pièce HQD-7, doc-6 page 13 du dossier R-3814-2012	81
C-AQCIE-CIFQ-0016 : Tableau Sources et calculs à l'appui de l'analyse sommaire de l'interfinancement 2007-2014 de l'AQCIE-CIFQ	82
C-FCEI-0020 : Document intitulé : « Plan d'action du gouvernement. Vers des régimes de retraite équitables et durables »	140
C-RENCREQ-0019 Trois pages modifiant les pages 22, 23, 24 de la pièce C-RENCREQ-0016	189
C-ROEE-0025 : Présentation PowerPoint du mémoire de Mme Lévis, intitulée « Demande relative à l'établissement des tarifs d'électricité pour l'année 2014-2015 »	207
C-ROEE-0026 : Présentation PowerPoint de M. Finet, intitulée « Demande relative à l'établissement des tarifs d'électricité pour l'année tarifaire 2014-2015 »	208

---



1 L'AN DEUX MILLE TREIZE (2013), ce treizième (13e)  
2 jour du mois de décembre :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du treize (13)  
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. Bonjour à vous tous, en  
15 ce vendredi treize (13). Maître Fraser, juste peut-  
16 être faire le point sur les engagements avant de  
17 poursuivre avec la preuve de l'AREQ.

18 Me ÉRIC FRASER :

19 Il y a les engagements numéro... réponses aux  
20 engagements numéro 1 et 2 qui seront déposés dans  
21 les prochaines minutes ou heures. Ce qui, attendez  
22 une seconde... ce qui nous amène à...

23 LA PRÉSIDENTE :

24 6 et 7.

25

1 Me ÉRIC FRASER :

2 6, non.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 6 et 8, plutôt.

5 Me ÉRIC FRASER :

6 6 et 8. 6 et 8. Écoutez, j'ai pas de... j'ai pas de  
7 nouvelles. On parlait de jeudi, donc j'ai pas eu de  
8 nouvelles. Donc j'espère que ça va être  
9 aujourd'hui, mais je ne peux pas m'engager sur  
10 aucune date. Et puis les engagements qui ont été  
11 pris hier, bien évidemment sont travaillés  
12 aujourd'hui, donc on va faire les meilleurs efforts  
13 pour en déposer le plus possible aujourd'hui, sinon  
14 ce sera pour lundi.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Excellent.

17 Me ÉRIC FRASER :

18 Si j'ai du nouveau dans le courant de la journée,  
19 je vais vous en informer.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Parfait. C'est bien. Alors donc on poursuit avec la  
22 preuve de l'AREQ, Maître Sophie Lapierre.

23

24 **PREUVE AREQ**

25

1 Me SOPHIE LAPIERRE :

2 Alors bonjour, Maître Sophie Lapierre, Cain Lamarre  
3 Casgrain Wells, pour l'Association des  
4 redistributeurs d'électricité du Québec, l'AREQ.

5 Alors je vous présente les témoins de l'AREQ.

6 Monsieur Daniel Richer, à l'extrême droite. Au  
7 centre, monsieur Claude Bouchard et à gauche  
8 monsieur Pierre Fréchet.

9

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

12

13 **DANIEL RICHER**, vice-président de l'AREQ et  
14 directeur de Hydro-Sherbrooke, ayant sa place  
15 d'affaires au 1800, rue Roy, Sherbrooke (Québec);

16

17 **CLAUDE BOUCHARD**, ingénieur, gestionnaire de l'AREQ  
18 et directeur d'Hydro-Jonquière, ayant sa place  
19 d'affaires au 1710, rue Sainte-Famille, Jonquière  
20 (Québec);

21

22 **PIERRE FRÉCHET**, ingénieur, secrétaire-trésorier de  
23 l'AREQ et chef de division à Hydro-Sherbrooke,  
24 ayant sa place d'affaires au 1800, rue Roy,  
25 Sherbrooke (Québec);

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

3

4 INTERROGÉS PAR Me SOPHIE LAPIERRE :

5 Alors les curriculum vitae de chacun des témoins,  
6 Madame la Présidente, sont produits sous la cote C-  
7 AREQ-0017. Alors on va procéder à l'adoption de la  
8 preuve. Au niveau documentaire, il y a le mémoire  
9 de l'AREQ qui porte la cote C-AREQ-0009 et son  
10 annexe, 00010. Les réponses de l'AREQ à la demande  
11 de renseignements numéro 1 de la Régie, cote C-  
12 AREQ-0012 et l'annexe C-AREQ-0013. Il y a également  
13 la réponse de l'AREQ à la demande de renseignements  
14 numéro 1 d'Hydro-Québec Distribution, qui porte la  
15 cote C-AREQ-0015.

16 Q. **[1]** Alors Messieurs, on va le faire en bloc.

17 Messieurs Richer, Bouchard et Fréchet, avait vous  
18 participé à la rédaction de l'élaboration des  
19 documents que je viens d'énumérer.

20 M. DANIEL RICHER :

21 R. Oui.

22 M. CLAUDE BOUCHARD :

23 R. Oui.

24

25 M. PIERRE FRÉCHET :

1 R. Oui.

2 Q. **[2]** Acceptez-vous que cela vaille pour votre  
3 témoignage devant la Régie aujourd'hui?

4 M. DANIEL RICHER :

5 R. Oui.

6 M. CLAUDE BOUCHARD :

7 R. Oui.

8 M. PIERRE FRÉCHET :

9 R. Oui aussi.

10 Q. **[3]** Alors, Madame la Présidente, Mesdames les  
11 Régisseurs, vous avez pris connaissance du mémoire.  
12 Monsieur Daniel Richer va quand même vous faire un  
13 court exposé des points principaux que l'AREQ  
14 souhaite que la Régie retienne pour soutenir sa  
15 position aujourd'hui. Monsieur Richer.

16 M. DANIEL RICHER :

17 R. Madame la Présidente, évidemment nous avons bien  
18 noté de votre part à l'ouverture des débats que  
19 vous avez pris connaissance de nos mémoires. Mais  
20 permettez-moi, dans le cadre de la présente  
21 démarche, non seulement de cibler certains aspects  
22 majeurs de la stratégie tarifaire proposée par  
23 Hydro-Québec Distribution, qui inquiète  
24 particulièrement les membres de l'AREQ. Mais aussi  
25 de faire part à la Régie de notre déception quant

1       aux orientations prises et quant à l'absence de  
2       réelle consultation du Distributeur depuis que le  
3       gouvernement a introduit la loi 100 en mars deux  
4       mille dix (2010) et plus particulièrement,  
5       évidemment, l'introduction du nouveau tarif LG.  
6       J'aimerais rappeler que les membres de l'AREQ  
7       représenteront près de cinquante pour cent (50 %)   
8       des revenus et de la consommation du nouveau tarif  
9       LG, environ. Également, les membres de l'AREQ,  
10      formée au début des années quatre-vingt-dix (90),  
11      desservent actuellement plus de cent cinquante-six  
12      mille (156 000) clients et achètent pour près de  
13      quatre virgule sept (4,7 TWh) térawattheures auprès  
14      d'Hydro-Québec. Ce qui représente annuellement plus  
15      de deux cent vingt-trois millions (223 M), environ,  
16      en achat d'énergie, selon nos derniers chiffres,  
17      deux mille douze - deux mille treize (2012-2013).  
18      (9 h 11)

19                Du point de vue des membres de l'AREQ, la  
20      stratégie tarifaire proposée ignore deux faits très  
21      importants que la Régie doit considérer. Les  
22      membres de l'AREQ constituent environ cinquante  
23      pour cent (50 %) des achats et de la consommation  
24      du tarif LG. Le résultat de la stratégie proposée  
25      représente une perte d'environ trente pour cent

1 (30 %) de la marge bénéficiaire de certains de nos  
2 membres. Vous comprendrez donc que l'AREQ ne voit  
3 absolument pas la stratégie tarifaire proposée par  
4 le Distributeur comme étant équitable, durable et  
5 adaptée au contexte économique municipal comme le  
6 prétend le Distributeur. Alors qu'il mentionne,  
7 dans l'une de ses réponses à nos questions, que  
8 l'impact monétaire sur les membres de l'AREQ se  
9 chiffrera à environ treize millions (13 M).

10 Pour les deux plus gros réseaux de l'AREQ,  
11 et ce n'est pas négligeable, l'impact sera de  
12 l'ordre de sept à huit pour cent (7-8 %) de plus sur  
13 leur facture d'achat d'énergie. C'est énorme,  
14 Madame la Présidente, dans la mesure où tout cela  
15 va se traduire par des pertes nettes de plus de  
16 trente pour cent (30 %) pour ces deux mêmes  
17 réseaux, et on parle ici de plusieurs millions.  
18 Plusieurs millions. De quoi déstabiliser n'importe  
19 quelle entreprise, il faut en convenir, Madame la  
20 Présidente.

21 J'ai dit préalablement que les membres de  
22 l'AREQ étaient déçus de l'absence de consultation  
23 préalable par le Distributeur. Dans un premier  
24 temps, la Régie devait initier une séance de  
25 travail entre le Distributeur et les intervenants

1 pour discuter d'avance des impacts de la nouvelle  
2 stratégie tarifaire, cela n'a pas été fait. L'année  
3 suivante, la Régie demandait au Distributeur de  
4 mettre sur pied des séances de travail pour  
5 recueillir d'avance la position des intervenants,  
6 cela n'a pas été fait. En fait, à la demande  
7 pressante des membres de l'AREQ, une rencontre  
8 informelle, et je ne parle pas d'atelier de  
9 travail, une grosse distinction, a eu lieu en mars  
10 deux mille douze (2012) alors que les dirigeants du  
11 Distributeur nous rassuraient, en quelque sorte, en  
12 nous disant que les conditions de service des  
13 nouveaux clients LG, par rapport aux anciens  
14 clients L où nous étions, ne seraient pas changées,  
15 à toutes fins pratiques.

16 À nouveau, à la demande des membres de  
17 l'AREQ, qui s'inquiétaient du long silence d'Hydro-  
18 Québec, une nouvelle rencontre a eu lieu en  
19 novembre deux mille douze (2012). Et, surprise...  
20 surprise, les dirigeants du Distributeur  
21 annonçaient maintenant, ni plus ni moins, que les  
22 conditions de service seraient inévitablement  
23 modifiées de façon, selon leur prétention, à  
24 couvrir ces vrais coûts d'alimentation, chiffrés à  
25 ce moment à environ dix (10) à douze millions



1 (12 M), selon les propos entendus. Sans donner  
2 davantage de précision ou d'information sur la  
3 stratégie qu'il entendait proposer pour deux mille  
4 quatorze - deux mille quinze (2014-2015).

5 L'AREQ n'a plus été rencontrée depuis ce  
6 moment et n'a pas eu de forum pour démontrer que  
7 cette nouvelle stratégie était inappropriée et  
8 inéquitable, selon notre point de vue. Ce n'est que  
9 lors du dépôt de la stratégie tarifaire  
10 actuellement sous étude que l'AREQ apprenait  
11 formellement que le Distributeur voulait amorcer un  
12 rééquilibrage des tarifs généraux au détriment du  
13 tarif LG, on l'a vu, et carrément introduire un  
14 nouveau principe, un nouveau mécanisme, soit la PFM  
15 à soixante-quinze pour cent (75 %), qui ne convient  
16 absolument pas aux membres de l'AREQ.

17 Encore une fois, j'aimerais rappeler que  
18 les membres de l'AREQ ont, depuis leur existence,  
19 en dix-neuf cent quatre-vingt-dix (1990), négocié  
20 de bonne foi avec le Distributeur des règles  
21 tarifaires et des conditions de service entérinées,  
22 dans un premier temps, par le gouvernement puis,  
23 par la suite, par la Régie, à sa création. Depuis  
24 toujours et en toute transparence - en toute  
25 transparence, Madame la Présidente - nous avons

1 géré nos processus d'affaires et nos contrats  
2 d'achat d'énergie auprès d'Hydro-Québec en fonction  
3 de la notion de la puissance souscrite de bonne  
4 foi. Plus encore, nous avons continuellement  
5 optimisé nos opérations et modernisé nos  
6 infrastructures en conséquence. D'autre part,  
7 gardons à l'esprit que les membres de l'AREQ se  
8 doivent de fournir un rendement optimal puisqu'ils  
9 sont redevables auprès des conseils municipaux et,  
10 par conséquent, notre clientèle. Nous avons, en  
11 quelques sortes, une obligation de performance,  
12 vous comprendrez comme tout bon gestionnaire.

13 Les membres de l'AREQ ne sont pas des  
14 consommateurs d'énergie, Madame la présidente, mais  
15 des distributeurs à part entière qui desservent une  
16 clientèle dans des territoires convenus et bien  
17 définis avec les mêmes préoccupations que le  
18 Distributeur provincial.

19 (9 h 16)

20 Et c'est important. Si on regarde le  
21 dossier avec cette lunette, cette distinction  
22 importante, je suis persuadé que plusieurs  
23 conclusions seront différentes. Et comme Hydro-  
24 Québec, nous devons poursuivre nos investissements  
25 pour les mêmes raisons qu'eux. Adopter la stratégie

1           tarifaire proposée nous apparaît nettement  
2           inéquitable et très pénalisant sur le plan  
3           financier et stratégique. Et cela va mettre jusqu'à  
4           mettre en péril certains de nos membres.

5                       C'est pourquoi, Madame la présidente, nos  
6           membres en sont arrivés à demander à la Régie de  
7           maintenir les mécanismes actuel en ce qui regarde  
8           nos achats d'électricité et permettre d'initier de  
9           véritables discussions avec les membres de l'AREQ  
10          et peut-être même les autres membres du client LG  
11          pour en arriver à une tarification plus appropriée,  
12          plus juste et plus équitable, pour reprendre les  
13          propos du Distributeur. Et voilà, Madame la  
14          présidente. Merci de votre écoute.

15          Me SOPHIE LAPIERRE :

16          Q. **[4]** Monsieur Richer, vous avez entendu monsieur  
17          Côté, je crois que c'est hier, qui expliquait  
18          l'avantage indu selon la position d'Hydro-Québec  
19          Distribution que tiraient les membres de l'AREQ,  
20          notamment de leur système de transfert de charges,  
21          et monsieur Côté référerait à la réponse du  
22          Distributeur, la réponse 4.1 des demandes de  
23          renseignements de l'AREQ, et vous vouliez réagir  
24          aux explications données par monsieur Côté.

25                       Alors, Madame la Présidente et mesdames les

1 régisseuses, je réfère au document HQD-0015,  
2 document 4, page 8, réponse 4.1, qui inclut la  
3 figure R-4.1A dont monsieur Côté a traité lors de  
4 son exposé.

5 Alors, Monsieur Richer, vous vouliez donner  
6 des explications ou répondre aux propos de monsieur  
7 Côté, qui tirait des conclusions de cette figure  
8 4.1A.

9 R. Oui. Madame la présidente, je pense qu'il faut être  
10 extrêmement prudent sur l'interprétation de cette  
11 figure dans la mesure où, selon notre point de vue,  
12 que ça manque de nuance.

13 Évidemment, on voit une série de points et  
14 on comprend que les points sur la figure 4.1A, les  
15 points qui sont un petit peu plus foncés, et ça  
16 représente certains membres de l'AREQ,  
17 particulièrement ceux qui ont plusieurs postes.  
18 Mais je pense qu'encore là, on mélange des pommes  
19 et des oranges dans la mesure où ces gens-là, les  
20 membres de l'AREQ, particulièrement ceux qui ont  
21 plusieurs postes, on ne parle pas de la même chose.

22 On parle d'entreprises qui ont un volume  
23 d'énergie beaucoup plus grand et incomparable avec  
24 certains des points pâles, qui représentent par  
25 exemple des universités où les volumes d'énergie

1 sont très inférieurs. Ces gens-là ne gèrent pas les  
2 contrats de la même façon. Par exemple, dans notre  
3 cas, on a des rabais de transformation qui  
4 influencent le positionnement des boutons qui sont  
5 indiqués en vertu des deux paramètres.

6 Nous, notre gestion de contrat nous permet  
7 de faire du fractionnement de factures, et on ne  
8 parle pas des mêmes volumes, des mêmes entreprises.  
9 Ces gens-là, par exemple, leur énergie de  
10 chauffage, c'est particulièrement au gaz et au  
11 mazout pour certains. Donc, ce n'est pas nuancé et  
12 c'est tout à fait normal, tant qu'à nous, que nous  
13 soyons à l'endroit indiqué dans cette figure-là.  
14 Mais de là à faire des comparables avec les autres  
15 boutons qui représentent, par exemple, les  
16 universités, je pense que ça manque nettement de  
17 nuance.

18 Si, nous, on est là, finalement, les  
19 raisons sont assez simples. C'est... Le  
20 positionnement sur cette figure-là, ça n'illustre  
21 rien de moins que... rien de plus qu'une gestion  
22 spécifique qui est très légitime, qui est  
23 performante et qui est surtout respectueuse des  
24 conditions de service en vigueur depuis longtemps.

25 Et, pour nous, cela illustre de nouveau que

1 vouloir comparer des entreprises consommatrices à  
2 un Distributeur comme les membres de l'AREQ, ça  
3 manque de nuance et ça fausse les conclusions tant  
4 qu'à nous.

5 Et vous comprendrez qu'évidemment, sur la  
6 foi de ce que je viens de dire, on n'est pas du  
7 tout en accord avec les conclusions qu'Hydro-Québec  
8 tire de cette figure-là ou de cette illustration-  
9 là.

10 Q. **[5]** Monsieur Bouchard, avez-vous quelque chose à  
11 rajouter?

12 M. CLAUDE BOUCHARD :

13 R. En fait, ça vient... Comme disait monsieur Richer,  
14 ça vient démontrer quelque chose qu'on prône ou  
15 qu'on parle dans notre mémoire. On dit qu'on a une  
16 clientèle qui est différente des clients du LG de  
17 par... Excusez, oui, excusez-moi... qui vient  
18 démontrer, par ce tableau-là, que les membres de  
19 l'AREQ sont effectivement différents des autres  
20 clients du LG. Et quand on la voit, soit que le  
21 coût unitaire du kilowattheure est plus bas,  
22 principalement dû au rabais de transformation de  
23 plusieurs des réseaux de distrib... et des réseaux  
24 municipaux sont distribués. Donc ils sont  
25 propriétaires de postes et ils distribuent, ils

1 reçoivent l'énergie à haute tension, donc cent  
2 vingt KV (120 KV), cent soixante-et-un KV (161 KV).  
3 Ou il y a des rabais consentis puisqu'on fait de la  
4 transformation.

5 (9 h 22)

6 Le volume d'achat également est important.  
7 Le volume d'achat, qui vient diminuer le coût du  
8 kilowattheure. L'AREQ achète - d'entrée de jeu tout  
9 à l'heure on en a parlé - quatre point sept  
10 térawattheure (4,7 TWh) annuellement, qui est quand  
11 un fort volume d'énergie qui vient influencer  
12 effectivement le coût unitaire.

13 Notre mode de gestion qu'on fait, il y a  
14 des items dans certains réseaux où il y a des  
15 génératrices d'appoint. Il y a du délestage qui se  
16 fait, c'est tous des éléments de gestion qui ont  
17 été mis en place et qui favorisent à diminuer le  
18 coût unitaire... le coût unitaire du kilowattheure  
19 des membres de l'AREQ.

20 Q. **[6]** Monsieur Fréchet, avez-vous des éléments à  
21 rajouter pour compléter les informations ou la  
22 réplique de l'AREQ aux propos de monsieur Côté?

23

24 M. PIERRE FRÉCHET :

25 R. Oui. Sur... bien c'est qu'on est un distributeur

1 d'électricité, fait que notre « business » pour  
2 nous autres c'est vendre de l'électricité. On en  
3 produit un petit peu, mais vraiment pas beaucoup.  
4 Fait que les frais d'achat d'énergie, ça représente  
5 près de soixante-dix pour cent (70 %) de notre  
6 chiffre d'affaires. Fait que venir modifier les  
7 frais d'achat... nos frais d'achat d'énergie, ça  
8 modifie beaucoup notre portrait d'affaires. Fait  
9 que c'est... ça c'est un point important.

10 Et quand on compare dans le tableau 4a) de  
11 la pièce HQD-15, Document 4, les points en gris  
12 c'est, comme mes confrères le disaient, c'est  
13 toutes des plus petites entreprises de cinq à dix  
14 mégawatts (5-10 MW), en appel de puissance. Et on  
15 compare ça avec des réseaux qui ont quarante-cinq  
16 mégawatts (45 MW) jusqu'à cinq cents mégawatts  
17 (500 MW) d'appel de puissance par année.

18 Fait que c'est, comme mon collègue le dit,  
19 c'est comparer des pommes avec des oranges, puis  
20 c'est pas la même chose. Les rabais de tension sont  
21 différents et tout est différent. Les autres  
22 bâtisses, l'effet climatique est moins là. Ils ont  
23 plus le choix d'utiliser les bons choix de sources  
24 d'énergie. Comme le gaz, quand c'est des grands  
25 volumes c'est toujours plus efficace de chauffer au



1 gaz directement que de faire une centrale  
2 électrique au gaz et après ça de chauffer  
3 électrique une bâtisse, comme on le sait tous. Et  
4 ça résume ce que j'avais à rajouter. Merci.

5 Q. **[7]** Alors, Madame la Présidente, ça complète la  
6 preuve de l'AREQ. Et les témoins sont disponibles  
7 au contre-interrogatoire. Merci.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Merci, Maître Lapierre. Est-ce qu'il y a des  
10 intervenants qui désirent contre-interroger les  
11 membres de l'AREQ? Maître Turmel, pour la FCEI.

12 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

13 Q. **[8]** Bonjour, Madame la Présidente. Juste une  
14 question de clarification. Bonjour, Messieurs.  
15 Bonjour Mesdames les Régisseuses. Je veux  
16 simplement vous demander, parce que vous avez fait  
17 dans votre présentation la nuance entre le fait que  
18 vous êtes des redistributeurs et non pas des  
19 consommateurs. Peut-être que je vous demanderais  
20 d'expliquer dans vos mots, là, sans tomber dans les  
21 aspects juridiques - s'il y a des... peut-être que  
22 votre procureur pourra le faire - mais la  
23 différence que vous faites, là, devant la Régie  
24 pour que nous, évidemment nous, nous représentons  
25 des consommateurs, vous vous dites, ici, des

1 redistributeurs. Peut-être juste m'expliquer la  
2 différence qu'il y a, si différence il y a.

3 M. PIERRE FRÉCHET :

4 R. C'est que nous autres on achète notre électricité  
5 en grosse partie d'Hydro-Québec. Et on la revend  
6 à... pour cent cinquante-six mille (156 000)  
7 clients. L'AREQ a cent cinquante-six mille  
8 (156 000) clients, qui sont majoritairement  
9 résidentiels. On a des entreprises, on a des  
10 universités, on a des hôpitaux aussi, comme  
11 clients. Mais on n'est pas... on ne consomme pas  
12 notre électricité. On n'est pas des consommateurs.  
13 On est comme... un peu comme Hydro-Québec, tous nos  
14 clients ont des compteurs d'électricité approuvés  
15 par Mesure Canada et on refacture l'électricité. On  
16 achète au prix de gros et on revend au prix de  
17 détail.

18 Q. **[9]** O.K. Et pour bien comprendre votre situation  
19 donc, quand vous achetez du Distributeur, c'est au  
20 tarif L, j'imagine, ou plus ou moins. Bien  
21 évidemment ça va changer, là, je comprends. Mais la  
22 revente est-ce qu'elle est faite avec une prise de  
23 profit quelconque? Est-ce que c'est, comme on  
24 dirait, un espèce de... comme on dit en jargon, pas  
25 un « pass-on », là, c'est un prix transféré ou il y

1 a une marge? C'est juste pour comprendre votre  
2 dynamique.

3 R. Pas la loi, on ne peut pas charger plus cher  
4 qu'Hydro-Québec. Donc on a les mêmes tarifs  
5 qu'Hydro-Québec pour nos clients. Et on achète au  
6 tarif L, au prix de gros, qui est un pour nous  
7 autres un prix de gros, le tarif L, et on revend à  
8 nos clients au tarif M, G et D, et DT aussi. Et  
9 puis pour les clients du tarif L, le Distributeur  
10 nous a consenti un rabais de quinze pour cent  
11 (15 %) sur nos clients qu'on réalimente au même  
12 tarif qu'on achète.

13 Q. **[10]** O.K. Je vous remercie.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Merci, Maître Turmel. Est-ce qu'il y a d'autres  
16 intervenants qui désirent contre-interroger les  
17 membres de l'AREQ? Non? Maître Fraser.

18 (9 h 26)

19 Me ÉRIC FRASER :

20 Oui, Madame la Présidente, j'aurai quelques  
21 questions.

22 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER :

23 Q. **[11]** Alors, bonjour, Messieurs. Je me présente,  
24 Éric Fraser, je représente Hydro-Québec  
25 Distribution. Alors, je constate que votre mémoire

1 parle beaucoup du concept de profitabilité et je  
2 constate également de votre témoignage que c'est un  
3 petit peu l'objectif, là, c'est... votre réponse  
4 ou, en fait, votre désaccord à l'égard des  
5 modifications tarifaires concerne beaucoup l'impact  
6 sur la profitabilité des réseaux autonomes. C'est  
7 exact?

8 M. DANIEL RICHER :

9 R. Bien, c'est une partie du désaccord, mais c'est un  
10 impact, la stratégie tarifaire qu'Hydro-Québec  
11 propose a un impact important sur une entreprise.  
12 Et vous conviendrez avec nous que ces impacts-là,  
13 lorsque ça touche trente pour cent (30 %) des  
14 bénéfices nets d'une entreprise, n'importe quelle  
15 entreprise au Québec, vous conviendrez que ça  
16 ébranle les colonnes du temple.

17 Q. **[12]** Quand on parle bénéfices nets. Hydro-Québec a  
18 déposé, justement, à la pièce HQD-15, document 4,  
19 et vous y faites dans votre mémoire à la page 17 :

20 Une comparaison des revenus et  
21 dépenses de certains réseaux  
22 municipaux ontariens et québécois.

23 Je vais attendre que vous vous y rendiez, à moins  
24 que vous connaissiez les informations.

25 R. Vous avez dit à la page?

1 Q. **[13]** C'est à la page 7 du document HQD-15, document  
2 4. Et, par ailleurs, vous-même, dans votre mémoire,  
3 vous faites référence à ce tableau à la page 17, au  
4 dernier paragraphe de votre mémoire.

5 R. Oui.

6 Q. **[14]** Alors, si on prend le tableau 3.1, auquel je  
7 vous réfère. On constate... Vous y êtes, Messieurs?  
8 On constate qu'Hydro-Québec Distribution a une  
9 marge bénéficiaire de trois virgule quatre pour  
10 cent (3,4 %). Si vous allez dans les sources de  
11 cette information-là, c'est le dossier du  
12 Distributeur, donc revenus, charges, établissement  
13 du bénéfice net puis marge bénéficiaire en  
14 pourcentage. On a, en dessous de la mention  
15 d'Hydro-Québec Distribution, on a les réseaux  
16 redistributeurs d'électricité au Québec, où on a  
17 une marge bénéficiaire de seize virgule trois pour  
18 cent (16,3 %). Et, dans les sources, on constate  
19 que ce sont les rapports financiers qui sont les  
20 sources de cette information-là. Vous ne contestez  
21 pas cette information-là, à ce que je sache?

22 R. Bien, écoutez, je vais être honnête avec vous, on a  
23 été très surpris, chez nous, de voir ce tableau-là.  
24 Et quand j'ai adressé ces... votre tableau à nos  
25 comptables... nos comptables de... directeurs des

1 finances de nos municipalités, en l'occurrence ceux  
2 de Sherbrooke et de Jonquière en particulier, parce  
3 qu'on était plus, ces gens-là ont été surpris que  
4 vous ameniez ce genre de tableau-là parce que, pour  
5 les raisons qu'on a même mentionnées dans notre  
6 mémoire, les règles comptables et fiscales  
7 applicables pour les membres de l'AREQ, qui sont  
8 des services municipaux, ça n'a aucune mesure avec  
9 les comparables que vous êtes allé chercher.

10 Q. **[15]** Je ne vous parle pas des comparables,  
11 Monsieur, je vous parle du chiffre de six virgule  
12 trois pour cent (6,3 %), est-ce que vous le  
13 contestez? Seize (16), seize virgule trois pour  
14 cent (16,3 %), est-ce que vous le contestez  
15 puisqu'il vient de vos rapports financiers? Oui ou  
16 non?

17 M. CLAUDE BOUCHARD :

18 R. Il vient de l'ensemble... je ne sais pas, il vient  
19 d'où? Quand vous dites, les rapports financiers, il  
20 y a dix (10) réseaux municipaux, là. Je ne sais pas  
21 si ça vient d'un réseau ou de...

22 Q. **[16]** O.K. C'est bon. Madame la Présidente, je vais  
23 déposer... ça ne m'arrive pas souvent mais,  
24 écoutez, moi aussi j'ai le goût de faire ça des  
25 fois, un extrait d'un... en fait, c'est un article

1 de journal. Je vais vous en donner pour vos  
2 clients. Madame la Greffière. Je vais laisser  
3 l'occasion à messieurs de l'AREQ d'en prendre  
4 connaissance. Alors, on va déposer cet article sous  
5 B-0152.

6 Me SOPHIE LAPIERRE :

7 Je vais vous demander un instant pour en prendre  
8 connaissance d'abord, je ne sais pas si je vais  
9 avoir une objection au dépôt. Si vous voulez me  
10 laisser le temps de le lire. Merci.

11

12 B-0152 : Article de La Tribune de Sherbrooke de  
13 2011.

14

15 Me ÉRIC FRASER :

16 En fait, je pourrais très bien poser mes questions  
17 et ne pas déposer le document. C'est par politesse  
18 que je dépose le document. Donc, je vois que les  
19 témoins en ont pris connaissance.

20 (9 h 31)

21 Q. **[17]** Alors, Messieurs, on constate, au deuxième  
22 paragraphe de ce document-là, qui est un article de  
23 La Tribune, donc La Tribune de Sherbrooke, qui date  
24 de deux mille onze (2011) et on fait référence au  
25 deuxième paragraphe qu'Hydro-Sherbrooke a déposé

1 lundi soir au conseil, son rapport deux mille dix  
2 (2010) des profits de vingt-trois millions (23 M)  
3 avec une marge bénéficiaire de quinze virgule sept  
4 (15,7).

5 Le journaliste continue avec des chiffres  
6 un peu similaires à ceux que je viens de vous  
7 adresser, de vous mentionner :

8 À Magog, les élus aussi recevaient le  
9 bilan financier de leur réseau  
10 d'électricité avec des profits de cinq  
11 point deux (5,2) pour une marge  
12 bénéficiaire de vingt-trois pour cent  
13 (23 %). Légèrement mieux qu'Hydro-  
14 Québec Coaticook, qui verse un point  
15 neuf (1,9) pour une marge bénéficiaire  
16 de vingt et un pour cent (21 %).

17 Donc, je reviens à ma première question. Lorsqu'on  
18 parle d'une marge bénéficiaire de seize virgule  
19 trois pour cent (16,3 %) dans le tableau 3.1, on  
20 est, comme dit l'expression anglaise,  
21 « ballparked » dans les bons chiffres.

22 R. Ce que je vous dis, c'est que les chiffres que je  
23 vois là-dessus sont exacts. Ce que je vous dis  
24 également, c'est qu'on ne nie pas que la valeur de  
25 quinze virgule sept (15,7) - et j'étais... c'est



1 moi qui l'a déposé - est inexacte. Ce qu'on vous  
2 dit, c'est que vous prenez ce chiffre-là et vous le  
3 comparez à d'autres institutions et votre  
4 comparable ne peut pas être fait tout simplement  
5 parce que ce calcul-là de notre marge bénéficiaire  
6 n'est pas fait de la même façon que les entreprises  
7 que vous faites. Vous mêlez deux comptabilités  
8 fiscales qui ne peuvent pas se comparer.

9 Je ne serais même pas capable... Même nous,  
10 chez nous, là, lorsqu'on essaie de faire des  
11 comparables, souvent, les conseillers vont  
12 dire : « Commencez par rapport à Hydro-Québec »  
13 parce qu'évidemment, par la force des choses, les  
14 gens cherchent à se comparer à Hydro-Québec.  
15 Aussitôt qu'on parle de marge et/ou de rendement,  
16 on est extrêmement prudent et à vrai dire, on ne  
17 peut jamais répondre parce qu'on n'a pas la même  
18 fiscalité, on n'est pas dans les mêmes...

19 Et on a donné les raisons, on a donné les  
20 raisons dans le document. Les dépenses  
21 d'amortissement, elles ne sont pas incluses sur les  
22 immobilisations. Les remboursements de capital, la  
23 dette à long terme, tout ça, vous, à Hydro-Québec,  
24 vous faites ça. Nous, on ne fait pas ça.

25 C'est pour ça que oui, c'est vrai qu'on a

1 une marge... mais c'est un chiffre comptable, ça,  
2 c'est tout ce que ça veut dire. Et moi, mon  
3 travail, c'est de l'augmenter au maximum. Mais  
4 n'essayez pas de le comparer avec d'autres parce  
5 que là, on va être obligé d'asseoir des comptables  
6 devant la porte, puis devant la chaise, puis ils  
7 vont s'obstiner longtemps, je pense, si je me fie à  
8 ce que j'ai entendu.

9 Q. **[18]** Oui. On s'entend que les comptables, lorsqu'on  
10 parle de revenus de charges et de bénéfices nets,  
11 habituellement, s'entendent assez bien.

12 R. Pardon?

13 Q. **[19]** Lorsque les comptables parlent des rubriques  
14 « Revenus », « Charges » et « Bénéfices nets »...

15 R. Oui.

16 Q. **[20]** ... les règles comptables font en sorte que ça  
17 se ressemble pas mal. On n'aura pas une guerre de  
18 comptables sur les définitions qui s'appliquent à  
19 ces trois rubriques.

20 R. Bien, ce que je peux...

21 Me SOPHIE LAPIERRE :

22 Madame la Présidente, j'ai une objection. C'est une  
23 question d'argumentation avec le témoin. Merci.

24 Me ÉRIC FRASER :

25 Q. **[21]** Bien sûr, je comprends que je ne suis pas tout

1 à fait familier avec votre tarification. Je sais  
2 par ailleurs que vous avez une obligation de ne pas  
3 facturer plus cher qu'Hydro-Québec. Je comprends  
4 également que vous avez essentiellement les mêmes  
5 structures tarifaires ou à peu près. Donc, vous  
6 appliquez le texte des tarifs modifiés. Est-ce que  
7 j'ai une bonne compréhension?

8 M. DANIEL RICHER :

9 R. Les membres de l'AREQ appliquent à toutes fins  
10 pratiques exactement les mêmes conditions de  
11 service, en fait, ce que la Régie approuve  
12 essentiellement sauf certaines particularités.  
13 C'est exactement la même chose. Puis au bout de la  
14 ligne, les citoyens qui habitent dans nos  
15 municipalités ou habitent n'importe où au Québec  
16 paient exactement la même chose.

17 Q. **[22]** O.K. Donc, ma compréhension, c'est que chez  
18 Hydro-Québec, tous les clients qui sont facturés en  
19 puissance, à l'exception de ce qui sera le tarif L  
20 au premier (1er) janvier deux mille quatorze  
21 (2014), se voient appliquer ce qu'on appelle la  
22 PFM, la puissance à facturer minimale.

23 Est-ce que je dois comprendre que les  
24 réseaux municipaux, tout comme Hydro-Québec,  
25 d'après ce que vous venez de me dire, appliquent

1 une puissance à facturer minimale à tous leurs  
2 clients qui sont facturés en puissance?

3 R. Oui.

4 Q. **[23]** Je vous remercie. Pendant votre témoignage, je  
5 crois que c'était monsieur Bouchard, vous avez fait  
6 un argument à l'effet que... En fait, laissez-moi  
7 reformuler. Vous avez fait référence à la figure  
8 4.1 des réponses du Distributeur à la demande de  
9 renseignements de l'AREQ. On est à la page 9 du  
10 document HQD-15, document 4.

11 Et c'est la figure où on voit la  
12 performance des réseaux municipaux avec leurs  
13 pairs. Et vous avez tiré un argument de cette  
14 figure à l'effet que les crédits de transformation  
15 étaient une ou l'explication de cette bonne  
16 performance qu'on retrouve ici.

17 R. C'est exact.

18 M. CLAUDE BOUCHARD :

19 R. C'est une des explications.

20 Q. **[24]** Lorsqu'on fait la comparaison avec les pairs,  
21 ce sont... les pairs, ce sont des clients haute  
22 tension qui... Est-ce que vous avez connaissance de  
23 combien de ces clients sont... bénéficient déjà  
24 d'un crédit de transformation?

25 (9 h 39)

1 R. Ce qu'on entend, ce qu'on entend c'est que c'est  
2 des clients qui sont de l'ordre de cinq à dix  
3 mégawatts (5-10 MW) de puissance appelée, qui  
4 généralement sont alimentés sur des puissances à  
5 vingt-cinq KV (25 KV).

6 Q. **[25]** Donc vous avez généralement, mais vous ne  
7 savez pas combien de ces clients ont des crédits de  
8 transformation.

9 R. Non.

10 Q. **[26]** O.K.

11 M. PIERRE FRÉCHET :

12 R. Je pourrais rajouter là-dessus, excusez. Si l'AREQ  
13 représente cinquante pour cent (50 %) de tous les  
14 tarifs LG, les autres doivent être les quatre-vingt  
15 (80) autres ou à peu près, là, je pense qu'il y a  
16 cent (100) clients ou cent (100) abonnements, puis  
17 l'AREQ en représente seize (16) ou dix (10)  
18 clients. Donc les quatre-vingts (80) autres  
19 représentent cinquante pour cent (50 %) des dix  
20 (10) de l'AREQ. Donc ils sont généralement plus  
21 petits.

22 Q. **[27]** Donc ils sont quand même sous haute tension.

23 R. Oui, mais les rabais de tension sont différents. À  
24 vingt-cinq KV (25 KV) qu'à cent vingt (120 KV) et à  
25 cent soixante-et-un KV (161 KV).

1 Q. **[28]** Toutes proportions gardées.

2 R. Toutes proportions gardées.

3 Q. **[29]** Je vous remercie. Vous avez - ce sera ma  
4 dernière ligne de questions, Madame la Présidente -  
5 dans votre mémoire, vous avez un argument  
6 subsidiaire, dans le fond je me retrouve à la page  
7 29, sur un tarif de transition. Et là, je comprends  
8 que vous... et là, je ne suis pas certain tout à  
9 fait, là, et vous me corrigerez. Mais je comprends  
10 de votre demande ici que vous voudriez faire  
11 calibrer un tarif de transition par rapport à  
12 l'impact qu'il aurait sur une marge bénéficiaire ou  
13 sur les marges bénéficiaires. Est-ce que c'est  
14 exact?

15 R. Oui, c'est la proposition qu'on a faite dans notre  
16 mémoire.

17 Q. **[30]** Moi ça fait quelques années que je fais du  
18 droit réglementaire. Écoutez, je n'ai jamais... je  
19 n'ai jamais vu, entendu ou lu de principe  
20 réglementaire. Le principe tarifaire qui était, qui  
21 se basait sur un impact, sur une marge bénéficiaire  
22 des clients, est-ce que c'est quelque chose que  
23 avez documenté?

24 R. Oui. Dans notre mémoire on a mis deux exemples.  
25 Quand le tarif L est passé de trois niveaux de prix

1 au kilowattheure à un seul niveau. Il y a des  
2 clients de l'AREQ qui ont bénéficié de ça pendant  
3 dix (10) à quinze (15) ans. Et à chaque année il y  
4 avait une augmentation de pourcentage.

5 Q. **[31]** Ils ont bénéficié d'un tarif de transition.

6 R. C'est un tarif de... c'est un tarif que les coûts  
7 des trois tranches, de mémoire, là, ils  
8 augmentaient d'un certain niveau. Et à un moment  
9 donné c'est venu que, oups, un client était mieux  
10 avec une tranche, donc il débarquait de ce tarif-  
11 là. Une autre année après, ça continuait à monter  
12 en pourcentage. Un autre client venait, c'était  
13 mieux à l'autre tarif. Et ça a été fait longtemps.

14 Q. **[32]** C'est ce qu'on appelle un tarif de transition.

15 R. C'est ça.

16 Q. **[33]** Et le tarif de transition n'était pas calibré  
17 sur l'impact du tarif sur la marge bénéficiaire du  
18 client.

19 R. Bien c'était une certaine forme, vu que ça montait  
20 de pourcentage doucement. Et un venait plus  
21 bénéfique que l'autre, dans un laps de temps plus  
22 ou moins différent.

23 Q. **[34]** Donc j'imagine que les membres l'AREQ vont  
24 être... si on allait vers ce type d'étalon de  
25 mesure pour le calibrage du tarif devrait déposer

1 leur rapport financier pour être capable de faire  
2 la démonstration de la marge et de l'impact.

3 R. On est des entreprises.

4 Me SOPHIE LAPIERRE :

5 Madame la Présidente, on est, excusez-moi, j'ai une  
6 objection à cette question-là. On est dans des  
7 hypothèses et c'est presque impossible de répondre  
8 à ça, là. Alors c'est comme si on engageait une  
9 question qui appelle une négociation actuellement.  
10 On n'est pas en train de demander une question qui  
11 appelle des faits ou des faits qui soutiennent la  
12 position actuelle. C'est comme si on voulait  
13 engager une négociation à l'avance. Alors pour  
14 cette raison-là, je m'objecte à la question.

15 Me ÉRIC FRASER :

16 Écoutez, moi j'ai pas de problème. Je ne suis pas  
17 dans une négociation, j'ai des représentants d'une  
18 catégorie de clients qui font une proposition à la  
19 Régie, laquelle est basée sur un impact sur la  
20 marge bénéficiaire. Donc je leur demande jusqu'où  
21 ils veulent aller dans ce type de calibrage de  
22 tarif qui, selon moi, devrait être calibré sur la  
23 marge bénéficiaire puisque c'est ce qu'ils  
24 demandent, mais je vous laisse le soin de décider,  
25 Madame la Présidente.



1 Me SOPHIE LAPIERRE :

2 Alors si je peux ajouter, la position des membres  
3 de l'AREQ c'est de dire : toutes les discussions,  
4 dont peut-être celles à laquelle maître Fraser fait  
5 référence, auraient dû avoir lieu avant le dépôt de  
6 la demande tarifaire actuelle. C'était l'objet de  
7 l'invitation faite par la Régie. Et c'était aussi  
8 l'objet de cette invitation réitérée et dirigée  
9 vers Hydro-Québec l'an dernier.

10 Alors justement, c'était pour pouvoir avoir  
11 toutes ces discussions-là. Alors je ne pense pas  
12 qu'on puisse maintenant, devant la Régie, dans le  
13 cadre actuel de la demande que vous devez trancher,  
14 faire ces discussions-là et amener ces propos-là.  
15 C'était justement le but, c'était d'éviter ça.

16 (9 h 44)

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Maître Lapierre, je comprends votre propos. Je  
19 crois que les membres de l'AREQ auraient  
20 certainement souhaité qu'il y ait, au préalable,  
21 des discussions. Mais l'AREQ dépose une proposition  
22 à la Régie avec un lien sur la marge bénéficiaire,  
23 alors je crois que la question de maître Fraser est  
24 tout à fait pertinente dans le sens où comment  
25 cette proposition-là peut se matérialiser. On ne

1 demande pas que les rapports soient déposés, mais  
2 comment les membres de l'AREQ conçoivent la  
3 faisabilité d'une telle proposition si la Régie en  
4 arrivait à la considérer sérieusement.

5 Me SOPHIE LAPIERRE :

6 Parce que la position de l'AREQ c'est de dire...  
7 dans cette section-là du mémoire, sur la période de  
8 transition, c'est de dire que la période de  
9 transition proposée de trois ans est beaucoup trop  
10 courte compte tenu du choc important sur la marge  
11 bénéficiaire. Et on dit, dans le passé, lorsqu'il y  
12 avait des impacts importants, les périodes de  
13 transitions étaient beaucoup plus longues. C'est la  
14 raison que peut-être que ce n'est pas si clair que  
15 ça mais la position c'est de dire, étant donné  
16 l'ampleur de l'impact, il faut que la Régie, si la  
17 Régie va de l'avant avec la PFM à soixante-quinze  
18 pour cent (75 %), considérer une période de  
19 transition beaucoup plus longue.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Je comprends, c'est juste que, dans le mémoire de  
22 l'AREQ, c'est indiqué que les... en fait :

23                   Afin de ne pas créer de choc sur la  
24                   marge bénéficiaire brute des membres  
25                   de l'AREQ, les ajustements tarifaires

1                           doivent faire en sorte que ladite  
2                           marge croît au minimum d'un pour cent  
3                           par année dans la mesure où les  
4                           augmentations de tarif le permettent.

5 Et que ce soit en lien avec la marge bénéficiaire.

6 Bien, écoutez, je... Maître Fraser...

7 Me ÉRIC FRASER :

8 Écoutez, Madame la Présidente, je n'ai aucun  
9 problème, je vais retirer ma question, je crois que  
10 ma... que mon point est fait, humblement. Mais  
11 l'objection de ma consœur m'inspire, par ailleurs,  
12 une autre ligne de questions, que j'allais oublier.

13 Q. **[35]** Messieurs, vous avez pris connaissance de la  
14 preuve à quel moment? Je vous soumetts que le  
15 dossier du Distributeur est déposé au début du mois  
16 d'août.

17 M. PIERRE FRÉCHET :

18 R. Au début du mois d'août.

19 Q. **[36]** O.K. Vous nous avez adressé des demandes de  
20 renseignements suite au dossier? Je vous soumetts  
21 que vous nous avez adressé des demandes de  
22 renseignements.

23 R. Oui.

24 Q. **[37]** Vous avez eu l'occasion de présenter une  
25 preuve, la preuve que vous présentez aujourd'hui.

1 Je vous soumets que ça s'appelle un processus de  
2 consultation, qu'est-ce que vous en pensez?

3 M. DANIEL RICHER :

4 R. Bien, je comprends que c'est un processus de  
5 consultation. Nous, depuis... on l'a dit et on le  
6 répète, depuis dix-neuf cent quatre-vingt-dix  
7 (1990) que l'AREQ existe. On a négocié avec toute  
8 transparence et de bonne foi... enfin, il y a eu  
9 beaucoup de discussions qu'il y a eu entre... et  
10 j'ai même parlé aux anciens directeurs de... à ce  
11 moment-là. Il y a eu beaucoup de discussions qui se  
12 sont faites avec Hydro-Québec, ça s'est fait de  
13 bonne foi. Et ce qu'on dit, nous, c'est que, depuis  
14 dix-neuf cent quatre-vingt-dix (1990), on a  
15 respecté les règles du jeu et... donc, ça fait  
16 quasiment vingt-trois (23), vingt-quatre (24) ans.  
17 Et que, comme partenaire d'affaires, il aurait été  
18 très sein, comme l'avait proposé la Régie, de  
19 pouvoir avoir des discussions compte tenu des  
20 impacts que ça avait. Ça ne s'est pas fait et là  
21 vous nous mêlés à toutes sortes de monde, qui ont  
22 autant d'intérêt que nous, mais, nous, on aurait  
23 trouvé ça sein, comme il avait été proposé, d'avoir  
24 des discussions préalables. C'est ce qu'on dit. Et  
25 d'arriver avec une notion de PFM à soixante-quinze

1       pour cent (75 %), tout d'un coup, ça a des impacts  
2       majeurs.

3               Nous, on pense que cette notion-là ne se  
4       prête pas ici. Vous avez, dans vos documents... on  
5       a vu, à travers les documents, que cette notion-là  
6       existe ailleurs au Canada, parfois elle n'existe  
7       pas, les taux sont très variables, nous, on n'en a  
8       pas trouvé à soixante-quinze pour cent (75 %). Et  
9       là vous allez piger à droite... un peu... vous  
10      justifiez un peu votre approche en disant : « Bien,  
11      ça existe ailleurs, donc on peut le faire. » Nous,  
12      ce qu'on vous dit c'est que la PFM, au Québec,  
13      compte tenu que le chauffage ici est principalement  
14      électrique, ça ne se prête pas à ça. C'est ce que,  
15      nous, on prétend.

16             Alors, c'est tellement important, votre  
17      impact, ça a des impacts stratégiques, ça a des  
18      impacts sur notre gestion, ça a impacts sur à peu  
19      près tout ce qui se passe chez nous. C'est  
20      tellement majeur que je pense que... on pense que  
21      ce n'est pas la solution. On a tout le temps  
22      accepté les règles du jeu basées sur la puissance  
23      souscrite. La même chose avec vous. C'est important  
24      pour une entreprise lorsqu'on change les critères  
25      qui sont primordiaux pour nous de cette façon-là,

1 bien, je pense que ça mérite... et, d'ailleurs, la  
2 Régie l'avait proposé, ça mérite des discussions  
3 avec des distributeurs comme nous.

4 Q. **[38]** Si vous me permettez, excusez. Permettez-moi,  
5 Messieurs, je vais prendre quelques secondes pour  
6 vérifier mes notes. Alors, Messieurs, je vous  
7 remercie. Madame la Présidente, j'ai terminé mon  
8 contre-interrogatoire.

9 (9 h 50)

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Merci, Maître Fraser. Maître Fortin pour la Régie?

12 Me ÉRIC FRASER :

13 Nous n'avons pas de questions, Madame la  
14 présidente. Merci.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Merci, Maître Fortin.

17 INTERROGÉS PAR Me LOUISE PELLETIER :

18 Q. **[39]** Louise Pelletier pour la Régie. Quelques points  
19 peut-être de clarification. Vous nous avez indiqué  
20 que l'impact était principalement... très important  
21 pour vos deux plus gros réseaux. Pouvez-vous me  
22 rappeler ce sont lesquels? C'est Sherbrooke et  
23 Jonquière j'imagine, vu que vous êtes là?

24 M. DANIEL RICHER :

25 R. En fait, nous, dans nos calculs, il y a des impacts

1 sur plusieurs des membres, évidemment toutes  
2 proportions gardées. Les impacts majeurs, surtout  
3 si la PFM à soixante-quinze pour cent (75 %) était  
4 entérinée, les impacts se font surtout sentir sur  
5 les distributeurs qui ont plusieurs postes parce  
6 que ces gens-là font, dans leur gestion saine et  
7 optimale, font des transferts de charge. Donc,  
8 c'est sûr que ces impacts-là vont se faire.

9 Actuellement, il y a trois... il y a Hydro-  
10 Jonquière, Hydro-Sherbrooke et la Coopérative  
11 Saint-Jean-Baptiste qui ont plusieurs postes. Donc,  
12 ils font des transferts de charge. Eux seraient  
13 pénalisés. Évidemment, toutes proportions gardées,  
14 pour répondre à votre question, Hydro-Jonquière et  
15 Hydro-Sherbrooke principalement seraient très  
16 affectés par cette démarche-là. Et il faut dire  
17 qu'il y a également des membres, dans des idées ou  
18 dans des projets de planification, qui ont peut-  
19 être l'intention d'avoir d'autres postes de  
20 transformation. Donc, là, maintenant, il y a trois  
21 membres qui seraient affectés principalement, mais  
22 ce n'est pas dit qu'il ne pourrait pas y en avoir  
23 un quatrième ou un cinquième dans le futur.

24 Donc, vous comprendrez que la gravité de la  
25 situation, actuellement, c'est : oui, elle est

1 concrète surtout pour trois membres, mais elle peut  
2 s'étendre à d'autres membres plus tard. Et  
3 d'ailleurs, un de nos membres, de façon très  
4 préliminaire, avait une intention de... une idée de  
5 peut-être de se construire un deuxième poste et  
6 cette personne-là, devant la situation actuelle,  
7 vous comprendrez qu'elle a mis les freins sur  
8 l'idée en attendant de voir les conclusions. Bien,  
9 c'est Hydro-Jonquière et Hydro-Sherbrooke...

10 Q. **[40]** Merci.

11 R. ... pour répondre exactement à votre...

12 Q. **[41]** Je vais rester sur cette question de puissance  
13 à facturer minimale à soixante-quinze pour cent  
14 (75 %). Dans votre preuve, je pense que vous avez  
15 indiqué que soixante-dix pour cent (70 %) de votre  
16 clientèle générale est au tarif D. Est-ce que...

17 R. Bien, la majorité de notre clientèle, c'est des  
18 tarifs domestiques.

19 Q. **[42]** Oui, exact.

20 R. C'est variable d'un individu à l'autre, là, mais  
21 c'est soixante-dix (70), quatre-vingts pour cent  
22 (80 %), là.

23 Q. **[43]** O.K. Pour les autres clients, vous appliquez  
24 dans la même tarification qu'Hydro applique à ses  
25 autres clients de d'autres tarifs, donc vous



1 appliquez, vous aussi, les conditions de puissance  
2 à facturer minimales sur les abonnements au M par  
3 exemple?

4 R. Exact.

5 M. PIERRE FRÉCHET :

6 R. Oui, exact, Madame.

7 Q. **[44]** O.K. Donc, ce n'est pas un concept inconnu  
8 comme tel, là?

9 M. DANIEL RICHER :

10 R. Ah non. Le concept de la PFM pour les clients M,  
11 par exemple, ce n'est pas un concept inconnu. Et on  
12 ne dit pas que ça ne se prête pas aux clients M,  
13 là, on ne porte pas de jugement là-dessus.

14 Nous, ce qu'on vous dit, c'est que le  
15 concept ne se prête pas à un distributeur comme  
16 nous qui ne sommes pas des consommateurs. C'est  
17 dans ce sens-là qu'on a mis une importance en  
18 disant : « Regardons le dossier avec une lunette  
19 que nous, on n'est pas un consommateur, on est un  
20 distributeur. » On ne consomme pas l'énergie, et ça  
21 change la perspective de certains propos.

22 Q. **[45]** Vous ne la consommez pas, mais vos clients la  
23 consomment, hein?

24 R. Exact.

25 Q. **[46]** Vous n'avez aussi peut-être pas le contrôle

1 sur la puissance de votre clientèle, mais, étant un  
2 redistributeur ou distributeur similaire à Hydro,  
3 votre situation doit ressembler un peu à celle  
4 d'Hydro, qui a à gérer avec des appels de puissance  
5 qu'ils ne connaissent pas toujours ou... C'est la  
6 même situation dans votre cas?

7 R. On a les mêmes problématiques qu'Hydro-Québec et  
8 c'est dans cette perspective-là. On... Chaque  
9 membre de l'AREQ s'est développé des stratégies,  
10 autant opérationnelles que contractuelles, si vous  
11 voulez, pour minimiser ces inconvénients-là. Mais  
12 effectivement, on a les mêmes difficultés qu'Hydro-  
13 Québec. D'ailleurs, on ne prétend pas d'être  
14 différent d'Hydro-Québec, bien au contraire.

15 M. PIERRE FRÉCHET :

16 R. Excusez-moi. J'aimerais rajouter le fait... la PFM.  
17 On a fait un peu une vigie au Canada des autres  
18 entreprises et ceux qui se rapportaient le plus  
19 proche, c'était la Saskatchewan avec les villes de  
20 Saskatoon et de Swift Current qu'eux autres ont une  
21 PFM à soixante-cinq pour cent (65 %).

22 Mais on sait très bien que la Saskatchewan  
23 et que dans toutes les autres provinces du Québec  
24 on n'encourage pas autant le chauffage électrique.  
25 Donc, les facteurs d'utilisation des entreprises

1           sont même souvent plus hauts en été à cause de  
2           l'air climatisé que le chauffage. Donc, une PFM  
3           n'est pas très pénalisant pour un réseau, mais pour  
4           nous ici, dans la province de Québec, parce que nos  
5           clients, ils suivent les recommandations d'Hydro-  
6           Québec, ils entendent toute la publicité d'Hydro-  
7           Québec, et on a subi les mêmes tarifs. On encourage  
8           le chauffage électrique.

9                        Donc, d'alimenter... de mettre un PFM à un  
10           réseau électrique au Québec comme nous autres,  
11           c'est ça qu'on dit que ça ne s'applique pas à cause  
12           du chauffage électrique, qui nous fait une grosse  
13           pointe en hiver versus celle de l'été. Et pour les  
14           réseaux comme nous autres et plus de cinquante pour  
15           cent (50 %) de la pointe d'hiver par rapport à la  
16           pointe d'été.

17           (9 h 56)

18           Me LOUISE PELLETIER :

19           Q. **[47]** Oui, je vous comprends bien, Monsieur Fréchet  
20           sauf que c'est la même situation qu'Hydro, là. Vous  
21           avez aussi une pointe évidemment en puissance à  
22           gérer ou vous avez à concilier tout ça. Il n'y a  
23           rien de très différent. Oui, Monsieur Bouchard.

24           M. CLAUDE BOUCHARD :

25           R. Si vous permettez, effectivement vous avez raison.

1 Au niveau de nos façons, les réseaux se comportent  
2 de la même façon. On a à faire du travail de la  
3 même façon qu'Hydro-Québec Distribution, à  
4 l'exception près que nous, quand on achète  
5 l'énergie, on est facturé dans un tarif qui est  
6 proposé, c'est LG. Comparativement à Hydro-Québec  
7 Distribution qui fera un appel d'offres pour  
8 l'approvisionnement en électricité. O.K. C'est pas  
9 un tarif imposé. C'est en appel d'offres qu'ils  
10 s'approvisionnent. Donc nous on est facturé, notre  
11 achat, selon un tarif connu dans le règlement  
12 tarifaire. Et on est... c'est un...

13 Dans le fond, on est facturé pour nos  
14 achats, notre approvisionnement c'est un tarif  
15 fixe. Et on vend à un tarif fixe. Donc c'est comme  
16 si de dire que cette marge-là, qui est la marge  
17 brute, là, elle est réglementée. Donc on achète à  
18 un prix ferme, puis on vend à un prix, encore là  
19 qui est réglementé.

20 Q. **[48]** Dans votre mémoire, vous proposez ou vous  
21 recommandez que la période de transition soit de  
22 dix (10) ans. Je vais plutôt... Alors Hydro propose  
23 déjà un trois ans pour cette... ce transfert-là  
24 progressif vers l'application de la puissance à  
25 facturer minimale, versus la souscrite. Ce qui vous

1 amène à suggérer dix (10) ans c'est basé sur des  
2 expériences passées que vous avez eues avec Hydro,  
3 si j'ai bien compris? Ou si ça vient... ça vient  
4 d'où? Pourquoi c'est pas cinq ans? Pourquoi c'est  
5 pas...

6 M. PIERRE FRÉCHET :

7 R. Dans notre mémoire, on a cité deux expériences  
8 qu'on a eues, qui étaient un le réseau de Jonquière  
9 qui était alimenté par Alcan avant et par les lois  
10 - je ne me souviens plus si c'est les lois de la  
11 Régie ou du gouvernement, je pense que c'est arrivé  
12 avant la Régie - demandait au réseau de Jonquière  
13 d'être alimenté par Hydro-Québec. Et le prix et il  
14 y a eu un étalement sur dix (10) ans.

15 L'autre exemple que j'ai donné tantôt à  
16 monsieur Fraser c'était l'exemple du tarif L, que  
17 elle a duré sur quinze (15) à vingt (20) ans la  
18 période de transition entre les primes des  
19 kilowattheures. Fait qu'on aurait aimé ça avoir des  
20 séances de consultation pour pouvoir négocier une  
21 transition plus souple. Puis je suis certain que  
22 dans les têtes qui font les tarifs à Hydro-Québec  
23 ils ont des très bonnes idées pour amoindrir les  
24 tarifs d'une place à une autre.

25

1 M. DANIEL RICHER :

2 R. Si vous me permettez, Madame, je pense qu'on est  
3 peut-être en train de tomber dans le piège de  
4 penser que l'AREQ veut négocier avec Hydro-Québec  
5 en fonction d'une PFM à soixante-quinze pour cent  
6 (75 %). Nous ce qu'on dit - et ça a été notre  
7 conclusion - c'est : on n'est pas d'accord avec la  
8 PFM à soixante-quinze pour cent (75 %) parce qu'on  
9 prétend que ça ne se prête pas ici. Et on pourrait  
10 élaborer là-dessus plus longtemps.

11 Dans le texte, si on a parlé de trois ans  
12 ou cinq ans, c'est que dans le fond on a plus  
13 conclu que trois ans ça allait avoir des impacts  
14 tellement majeurs chez nous que ça pouvait même  
15 remettre en question l'existence même de certains  
16 membres. On n'a pas fait de calculs magiques ou  
17 très cartésiens, à savoir est-ce que ça prendrait  
18 huit (8) ans, dix (10) ans, douze (12) ans.

19 Nous ce qu'on dit c'est que trois ans, ça a  
20 beaucoup d'impact. À part le résultat comptable de  
21 dire que ça induit des pertes trop brutales, c'est  
22 que nous on... Vous comprendrez qu'actuellement  
23 avec la notion de puissance souscrite, puis les  
24 gros comme nous ou Jonquière qui ont des postes, on  
25 a fait, on a investi dans notre réseau pour pouvoir

1 faire ces transferts de charge. C'est des millions  
2 de dollars. Juste chez nous, là, c'est au-delà de  
3 cinq-six millions de dollars (5-6 M\$)  
4 d'investissements rapides, qu'on pourrait jaser,  
5 mais qu'on a faits.

6 Et ça, bien si c'est... le soixante-  
7 quinze... la PFM à soixante-quinze pour cent (75 %)  
8 était introduite, ça on balaye tout ça. C'est dans  
9 ce sens-là qu'on a dit : trois ans ça ne tient pas  
10 la route. Mais si on en a parlé dans notre mémoire,  
11 c'était un peu pour pouvoir discuter autour de  
12 cette option-là. Mais prenez pour acquis que dans  
13 notre esprit les membres de l'AREQ, on ne veut pas  
14 négocier par la suite, si notre option était  
15 retenue et on l'espère, on ne veut pas négocier  
16 avec Hydro-Québec. Ça va-tu être soixante-quatorze  
17 pour cent (74 %) ou soixante-seize pour cent  
18 (76 %). Nous on dit que cette notion-là ne  
19 s'applique pas et on essaiera d'en faire la  
20 démonstration avec eux et trouver une meilleure  
21 idée.

22 Q. [49] C'est bien, je vous remercie. Je n'ai pas  
23 d'autres questions.

24 INTERROGÉS PAR LA PRÉSIDENTE :

25 Merci, Madame Pelletier. Je vais peut-être avoir

1       juste deux, trois questions. Vous dites que, bon,  
2       les consultations préalables n'ont pas réellement  
3       eu lieu, mais est-ce qu'il y a un forum officiel  
4       d'échange de consultations entre l'AREQ et Hydro-  
5       Québec, considérant le fait que vous, vous faites  
6       tout de même des achats en quantité importante  
7       d'énergie de puissance à chaque année.

8       M. DANIEL RICHER :

9       R. Bien écoutez, il y a une liaison, il y a un lien  
10       d'affaires entre Hydro-Québec et les membres de  
11       l'AREQ, qui est généralement saine. Moi je suis en  
12       poste depuis deux mille six (2006) et puis on  
13       travaille avec la direction des grandes  
14       entreprises, on a un délégué commercial qui  
15       travaille avec nous, puis on a une belle relation  
16       d'affaires. Enfin jusqu'à ces dernières années, là,  
17       on a trouvé que la culture avait un peu changé,  
18       selon notre avis, mais il existe un lien d'affaires  
19       mais... on discute de plein de choses, autant  
20       techniques que... il y a plein de sujets qui se  
21       fait. Au niveau de la tarification, dans le passé,  
22       si vous regardez les archives, il n'y a pas eu  
23       beaucoup de contestations des membres de l'AREQ en  
24       ce qui touche la tarification parce que, bon, ça se  
25       prêtait. Là le choc est plutôt brutal, donc... Mais



1 il n'y a pas de discussion organisée, officielle, à  
2 des dates fixes pour parler de tarification.

3 (10 h 01)

4 Ce qui a eu lieu, ces derniers temps, c'est  
5 suite à l'apparition de la Loi 100, bien, on a été  
6 un peu surpris parce qu'on l'a apprise comme tout  
7 le monde. Et lorsqu'on a voulu rencontrer les gens  
8 d'Hydro-Québec, lorsqu'on a pris connaissance de  
9 ça, les gens d'Hydro-Québec, avec raison, nous ont  
10 dit : « Bien, attendez une minute, là, c'est tôt  
11 pour tout le monde. Laissez-nous réfléchir. » Puis  
12 ça c'était correct, là, sauf qu'après un moment  
13 donné, après... là on était rendus à un an,  
14 lorsqu'on parlait... lorsque je parlais à mon  
15 délégué commercial, bien, il n'en savait pas plus  
16 que moi puis là il nous disait : « Bien, on ne peut  
17 pas vous rencontrer parce qu'on ne sait pas. » Sauf  
18 qu'à un moment donné, là, ça s'en vient puis là on  
19 a forcé la première réunion.

20 Cette première réunion là, d'ailleurs, a eu  
21 lieu, si ma mémoire est bonne, en mars deux mille  
22 douze (2012), si je me souviens bien, là. Et,  
23 d'ailleurs, les gens d'Hydro-Québec qu'on a  
24 rencontrés c'était le chef tarification, monsieur  
25 Chéadé, à ce moment-là, qui prenait sa retraite. Ça

1 a été la première personne qui, en quelques sortes,  
2 nous a un peu rassurés en disant : « Regardez, il  
3 va y avoir des changements », et puis tout ça, mais  
4 il ne devrait pas y avoir de choc brutal comme on  
5 l'a appris plus tard.

6 La deuxième réunion, et c'est important de  
7 vous le dire, nous, on a... via notre délégué  
8 commercial, on posait davantage de questions,  
9 comment ça avance, et on n'avait pas de réponse.  
10 Puis c'était peut-être un peu correct Hydro-Québec  
11 est en train de s'organiser. Sauf que... et, ça, ça  
12 mérite peut-être d'être mentionné. Pendant une  
13 réunion technique, lorsque Hydro-Sherbrooke était  
14 en train d'envisager la construction d'un quatrième  
15 poste, vous comprendrez que, dans notre débat à  
16 nous, c'est important la construction d'un  
17 quatrième poste dans la mesure où on introduit ou  
18 pas la PFM. Et c'est à travers une discussion entre  
19 les ingénieurs et les techniciens qu'on a appris  
20 qu'Hydro-Québec envisageait cette fameuse notion de  
21 totalisation ou de PFM. On l'a appris par surprise.  
22 Et, ça, ça s'est fait durant l'été deux mille douze  
23 (2012). Et mes ingénieurs sont venus me voir, ils  
24 ont dit : « Daniel, on ne comprend plus, là, on  
25 vient d'entendre ça. » Et c'est là... et là c'est

1 moi qui ai rappelé mon délégué commercial, j'ai  
2 dit : « Là je veux bien croire que vous n'êtes pas  
3 prêts, mais j'entends ça dans les réunions  
4 techniques pour un quatrième poste », et c'est des  
5 millions d'investissement chez nous, Madame,  
6 trente-cinq millions (35 M) un nouveau poste, plus  
7 ou moins.

8 Et c'est là que j'ai rappelé et qu'on a  
9 forcé une deuxième réunion et c'est la réunion  
10 qu'il y a eu en novembre deux mille douze (2012),  
11 dont on a fait mention. Et c'est justement, c'est à  
12 cause de ça, on l'a appris par hasard. Et c'est à  
13 ce moment-là qu'Hydro-Québec, sans donner plus de  
14 précision parce qu'ils n'étaient peut-être pas  
15 rendus là, mais ils nous ont dit : « Regardez, là,  
16 ce n'est pas comme ça que ça va se passer. On  
17 envisage d'autres options. » Et c'est là qu'on a  
18 appris que là ça serait plus brutal qu'on l'aurait  
19 imaginé ou qu'on nous l'avait dit.

20 M. CLAUDE BOUCHARD :

21 R. Madame la Présidente, c'est juste pour un  
22 complément à votre question. Il y avait, jusqu'à  
23 récemment, des réunions annuelles entre les  
24 représentants d'Hydro-Québec et chacun des réseaux,  
25 qu'on appelait, le partenariat qualité. Qui avaient

1           comme objectif de faire un peu le bilan des  
2           relations d'affaires qu'il y avait, annuellement,  
3           entre le Distributeur et les différents réseaux.  
4           C'était une espèce de forum pour discuter un peu de  
5           tout, discuter de ce qui fonctionne, ce qui va  
6           bien, ce qui ne va pas bien. Et, depuis... comme  
7           Daniel le disait, depuis deux ans ça ne se fait  
8           plus. C'est rencontres-là ne se font plus de façon  
9           formelle. La dernière fois que j'ai eu c'est un  
10          sondage par téléphone pour savoir comment ça  
11          fonctionnait, nos relations, avec Hydro-Québec.  
12          Donc, il y a eu comme scission à quelque part dans  
13          le temps pour dire que les relations ont change...  
14          plus de partenaires ont été transformés dans les  
15          dernières années pour être ce qu'on a présentement,  
16          même si les relations sont cordiales elles sont  
17          quand même différentes de ce qu'elles étaient.

18        Q. [50] D'accord. Vous avez parlé d'un choc important  
19        sur la marge bénéficiaire. On comprend peut-être  
20        concernant deux réseaux essentiellement. Pouvez-  
21        vous quantifier ce choc-là en termes de pourcentage  
22        sur votre marge bénéficiaire? Vous avez mentionné  
23        des montants, là...

24        M. DANIEL RICHER :

25        R. On a mentionné... bien, on a mentionné, dans notre

1 mémoire, que ça affectait, environ, au-delà de  
2 trente pour cent (30 %).

3 Q. **[51]** Trente pour cent (30 %) de la marge  
4 bénéficiaire actuelle?

5 R. Oui.

6 Q. **[52]** En réduction.

7 M. PIERRE FRÉCHET :

8 R. Je peux peut-être rajouter, là, monsieur Fraser  
9 nous a remis un article qui donnait des bénéfices  
10 d'Hydro-Sherbrooke de vingt-trois millions (23 M)  
11 et on a dit que l'impact de la PFM, pour Hydro-  
12 Sherbrooke, est à peu près de l'ordre de six  
13 millions. Donc, au lieu d'avoir un bénéfice de  
14 vingt-trois millions (23 M) on va en avoir un de  
15 dix-sept millions (17 M). Et pour notre  
16 actionnaire, qui sont le conseil municipal, bien,  
17 il va falloir qu'il trouve un six millions (6 M)  
18 dans les taxes municipales, ailleurs, qu'il avait  
19 par profitabilité de notre réseau.

20 Q. **[53]** Et les nouvelles conditions qui sont  
21 proposées, en termes de revenus pour les  
22 redistributeurs, ça n'a aucun impact? Donc, pour...  
23 la clientèle ne vous rapportera pas davantage de  
24 revenus à cause des modifications tarifaires qui  
25 sont proposées?

1 (10 h 08)

2 R. Les hausses de tarif nous rapportent un peu plus de  
3 revenus mais ça suit le coût de la vie pour nous  
4 aider à payer nos entreprises... nos employés et  
5 nos équipements, qui nous coûtent de plus en plus  
6 cher.

7 M. DANIEL RICHER :

8 R. Enfin, pour répondre à... préciser la chose. C'est  
9 bien évident que l'augmentation du bloc patrimonial  
10 va toucher tout le monde. C'est ça que, ça, ça  
11 va... tous les distributeurs vont avoir des revenus  
12 supplémentaires, là. Moi, je veux payer ma facture  
13 d'électricité, si elle augmente de cinq virgule  
14 huit pour cent, bien, moi, je vais en donner plus à  
15 Hydro-Sherbrooke puis, les autres, ils vont en  
16 donner plus... Mais, d'un côté, il va y avoir une  
17 source de revenus supplémentaires, mais de l'autre  
18 côté, pour les distributeurs membres de l'AREQ, ils  
19 vont se faire enlever une proportion importante.  
20 Donc, c'est sûr qu'il va y avoir un différentiel  
21 là-dessus.

22 Mais ce n'est pas là le débat. Nous, on...  
23 ce qu'on discute aujourd'hui c'est notre gestion  
24 des contrats avec Hydro-Québec sur cette fameuse  
25 notion de PFM là, qui est très pénalisante. On

1 parle de six (6), sept millions (7 M) d'argent,  
2 dépendant des chiffres, là, mais c'est beaucoup  
3 d'argent, ça, Madame. C'est comme on vous disait,  
4 c'est... du jour au lendemain, c'est trente pour  
5 cent (30 %) sur les revenus. Moi, je pense que...  
6 ça fait longtemps que je travaille, j'ai fait  
7 quelques entreprises et aller dire à Transat que,  
8 du jour au lendemain, il y a trente pour cent  
9 (30 %) de revenus de moins qui rentre, vous allez  
10 voir qu'il va y avoir pas mal de monde qui... qui  
11 va être mis sur le chômage. Alors... Nous, on ne  
12 peut pas faire ça, mais vous comprendrez que  
13 l'impact, comme entreprise commerciale, pour  
14 utiliser une expression du président, monsieur  
15 Richard, c'est la même chose. C'est pour ça qu'on  
16 vous dit que c'est majeur.

17 M. CLAUDE BOUCHARD :

18 R. Si vous le permettez, j'aimerais peut-être revenir  
19 sur un point. Parce qu'on en a parlé beaucoup, je  
20 ne connais pas les intentions puis je ne veux pas  
21 prêter de... je ne veux pas prêter d'intention à  
22 Hydro-Québec sur ce que j'ai entendu tout à  
23 l'heure. Mais je pense que c'est important, là, on  
24 parle de nos marges de quinze (15), quatorze (14).  
25 Ça c'est un chiffre, ça, c'est une expression d'un

1 ratio entre ce qu'il reste à la fin après avoir  
2 tout payé et nos ventes. Ce qu'on vous dit ici, là,  
3 c'est parce que le tableau... et c'est ça qui  
4 surprenait nos gens de finance, il laisse suggérer  
5 que, nous, on fait beaucoup d'argent puis, les  
6 autres, comme Hydro-Québec, n'en font pas. Ce n'est  
7 pas vrai, là. Si vous... Et c'est des propos que  
8 j'ai pris des directeurs et des comptables finance.  
9 Si, par exemple, et nous l'avons écrit à la page  
10 17, si on disait que les réseaux municipaux  
11 comptabilisaient, voyez-le à l'inverse, les  
12 dépenses d'amortissement sur leur immobilisation et  
13 que les remboursements au capital sur la dette  
14 n'étaient pas considérés dans les dépenses  
15 d'opération, ce que ça aurait, si on veut faire les  
16 mêmes règles comptables, puis c'est impossible,  
17 c'est que notre pourcentage va diminuer. Puis je ne  
18 sais pas où il arrêterait, mais il va se rapprocher  
19 peut-être de ceux d'Hydro-Québec. Ça fait que je  
20 veux juste qu'on comprenne bien, là, que c'est...  
21 je ne suis pas sûr si le mot « malhonnête » est  
22 exact, mais je pense que ce n'est pas correct de  
23 vouloir mettre en évidence ces deux ratios-là parce  
24 qu'on ne compare pas les mêmes.

25 Q. [54] On a bien compris.



1 R. Merci.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Ah! Madame Pelletier.

4 Mme LOUISE PELLETIER :

5 Oui, s'il vous plaît.

6 RÉINTERROGÉS PAR Mme LOUISE PELLETIER :

7 Q. [55] J'aimerais revenir deux secondes sur votre  
8 dernier point. En effet, il est, je pense, connu,  
9 bien, en tout cas, moi, ça me dit quelque chose,  
10 que les règles comptables, aux municipalités, ce  
11 n'est pas tout à fait les mêmes, là, qu'une  
12 entreprise privée. Il y a des mécanismes que seuls,  
13 à peu près, les comptables se comprennent.  
14 Cependant, vous venez de dire, l'amortissement sur  
15 les immobilisations et je ne sais plus quoi  
16 d'autre, n'est pas tenu en compte dans vos rapports  
17 financiers. Donc, vous n'appliquez pas cette  
18 dépense-là dans l'ensemble de vos dépenses et, ça,  
19 ça serait supporté donc par les municipalités de  
20 qui vous relevez? Je ne comprends pas. Parce que,  
21 l'amortissement, tout le monde sait que ce n'est  
22 pas une sortie d'argent, mais c'est une grosse  
23 dépense, c'est une dépense dont on doit tenir  
24 compte si on veut assurer l'investissement et le  
25 renouvellement des actifs éventuellement, mais

1           pouvez-vous juste m'élaborer un petit peu là-  
2           dessus? Je ne suis pas sûre que je vous ai suivi.

3           M. PIERRE FRÉCHET :

4           R. Dans règles comptables on a une dette et on fait un  
5           peu comme payer une hypothèque sur notre dette à  
6           chaque année et on réimmobilise à chaque année,  
7           mais on n'a pas d'amortissement sur les  
8           immobilisations qu'on fait. Ça fait que, dans nos  
9           résultats, oui, on a payé la dette, on a payé notre  
10          part de la dette et on rembourse notre dette, mais  
11          on n'amortit pas nos dépenses comme dans les autres  
12          règles comptables.

13          Q. **[56]** Merci.

14          LA PRÉSIDENTE :

15          Q. **[57]** Alors, merci. La Formation n'aura pas d'autres  
16          questions pour vous, Messieurs. Merci pour votre  
17          présence et vos témoignages. Alors, vous êtes  
18          maintenant libérés. Ah! excusez-moi, Maître  
19          Lapierre, est-ce que vous avez un réinterrogatoire?

20          Me SOPHIE LAPIERRE :

21          En fait, je voulais juste...

22          LA PRÉSIDENTE :

23          Q. **[58]** Donc, vous n'êtes pas encore libérés.

24          Me SOPHIE LAPIERRE :

25          Tantôt vous demandiez des précisions sur les

1 impacts pour chacun des réseaux. Ils font la  
2 différence sur la marge si on applique la PFM à  
3 soixante-quinze pour cent (75 %) puis, si on ne le  
4 fait pas. Alors, je voulais simplement vous  
5 référer... on a produit des tableaux en annexe au  
6 mémoire. Les tableaux... vous allez voir aux notes  
7 de bas de page à la page 25 du mémoire, les notes  
8 de bas de page 40, 41, 42, ça réfère aux annexes 7  
9 et 8. Vous avez tous les tableaux qui comparent les  
10 résultats en puissance et sur la marge, les impacts  
11 des deux systèmes de facturation. Je voulais vous  
12 le préciser.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Merci beaucoup pour la précision. Alors, merci,  
15 encore une fois.

16 (10 h 12)

17 Me ÉRIC FRASER :

18 Si vous voulez me permettre...

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Ah!...

21 Me ÉRIC FRASER :

22 ... Madame la Présidente, je veux juste faire une  
23 petite consultation. J'ai peut-être... Je vais  
24 peut-être vous demander la permission de poser une  
25 dernière question s'il vous plaît.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 O.K. Pas de problème.

3 Me ÉRIC FRASER :

4 Alors si vous me permettez, Madame la Présidente,  
5 j'aurais peut-être une question parce qu'il y a eu  
6 beaucoup de chemin après mon interrogatoire, puis  
7 je veux juste être certain de... ça concerne les  
8 frais de financement et les amortissements. Je veux  
9 être certain d'avoir bien compris le témoignage des  
10 représentants de l'AREQ.

11 CONTRE-INTERROGÉS PAR ME ÉRIC FRASER :

12 Q. [59] Est-ce que je dois comprendre au final,  
13 excusez-moi... Est-ce que je dois comprendre au  
14 final qu'il y a dans les exercices comptables qui  
15 sont soumis par exemple au ministère des Affaires  
16 municipales qui est la source des chiffres qui se  
17 retrouvent à la figure 3.1, vous me suivez jusqu'à  
18 maintenant? Est-ce que je dois comprendre au final  
19 de votre témoignage qu'il y a dans cet exercice  
20 comptable des frais de financement et des  
21 amortissements des immobilisations? Vous ne  
22 contredisez pas cette information-là?

23 M. PIERRE FRÉCHET :

24 R. Des frais de financement oui, mais pas des frais  
25 d'amortissement.

1 Q. [60] Vous me dites qu'il n'y a pas de frais  
2 d'amortissement...

3 R. Non.

4 Q. [61] ... dans vos exercices comptables qui sont  
5 soumis au ministère des Affaires municipales?

6 R. C'est ça, exactement.

7 Q. [62] Êtes-vous certain de cette réponse-là?

8 R. La loi est en train de changer. Il commence à  
9 avoir, les villes veulent s'en aller vers  
10 l'amortissement. Ils ont commencé à en faire  
11 quelques-unes depuis deux ou trois ans, mais ce  
12 n'est pas généralisé.

13 Q. [63] J'ai encore besoin de trente (30) secondes  
14 Madame la Présidente. J'ai juste une copie du  
15 document. Je vais présenter à ma con... bien, je  
16 l'ai déjà présenté à ma consoeur, là, je vais le  
17 présenter au témoin. Alors je vais, j'ai ici un  
18 extrait du... en fait la source c'est le ministère  
19 des Affaires municipales. J'ai un extrait du  
20 rapport de la ville de Sherbrooke, là, donc des  
21 états financiers de la ville de Sherbrooke dans  
22 lesquels, dans la rubrique « Charges » j'ai deux  
23 lignes. Donc j'ai la ligne « Frais de financement »  
24 et j'ai également la ligne « Amortissement des  
25 immobilisations ». Voulez-vous que je vous le

1 montre ou vous êtes familier? Donc moi je comprends  
2 de ce document-là qu'il y a des amortissements des  
3 immobilisations qui rentrent dans vos charges.

4 Me SOPHIE LAPIERRE :

5 Pouvez-vous le montrer Maître Fraser...

6 Me ÉRIC FRASER :

7 Oui, oui.

8 Me SOPHIE LAPIERRE :

9 ... parce que c'est, la ville de Sherbrooke ce  
10 n'est pas la rè...

11 R. Mais comme je vous ai répondu, comme je vous ai  
12 répondu, c'est un début d'utilisation  
13 d'amortissement, mais ça ne fait pas longtemps que  
14 c'est commencé et même les villes, je sais qu'elles  
15 ont demandé des délais au gouvernement avant  
16 d'arriver dans la comptabilité d'amortissement  
17 complet.

18 Me ÉRIC FRASER :

19 Q. [64] Donc ce que je comprends de votre témoignage  
20 c'est qu'il y a une transformation, il y a  
21 probablement des règles d'amortissement qui sont  
22 différentes, mais il y a par ailleurs de  
23 l'amortissement, là, depuis deux mille onze (2011)  
24 à tout le moins sur le document qu'il y a ici.

25 R. Mais ils sont dans les chiffres au MAMROT, au

1           ministère...

2           Q. [65] O.K.

3           R. ... mais ils ne sont pas dans nos revenus, dans nos  
4           bénéfices.

5           Q. [66] Parfait. Je vous remercie.

6           M. DANIEL RICHER :

7           R. Madame la Présidente, si vous le permettez, à la  
8           page 17 de notre mémoire, lorsqu'on a vu ce  
9           tableau-là, bien enfin, j'imagine que vous vous en  
10          doutez, les règles comptables puis fiscales dans  
11          une municipalité c'est fort complexe. Ce n'est pas  
12          notre dada à nous comme gestionnaire d'un réseau  
13          électrique et lorsqu'on a eu ce tableau-là, on a  
14          réuni nos directeurs de finances des municipalités  
15          et les propos que vous voyez à la page 17 de notre  
16          mémoire, c'est un texte intégral qui vient de ces  
17          gens-là. Si ça pose des questionnements ou des  
18          précisions, peut-être que ça vaudra la peine de  
19          faire venir les gens qui vont pouvoir parler de ces  
20          subtilités-là. Moi ce que j'ai retenu, et ce qu'on  
21          a transcrit ici, c'est ce que eux nous ont dit. On  
22          en comprenait une partie, mais si on veut rentrer  
23          dans les subtilités puis les virgules, peut-être  
24          qu'on n'est pas les meilleures personnes de part et  
25          d'autre pour pouvoir en jaser aujourd'hui.

1                   Ce qu'on vous dit par contre c'est le  
2                   résultat macro. C'est que s... Premièrement, on  
3                   n'est pas capable de les comparer. Même Hydro-  
4                   Québec nous a demandé dans une de leurs questions  
5                   si ma mémoire est bonne, si on pouvait séparer les  
6                   données financières de Hydro-Sherbrooke versus la  
7                   ville puis on nous a même dit, les directeurs de  
8                   finances des municipalités, ils ne seraient même  
9                   pas capables de sortir Hydro-Sherbrooke parce que  
10                  les... il est impossible, les données financières  
11                  de Hydro-Sherbrooke, des Distributeurs, Hydro-  
12                  Sherbrooke ou de Jonquière, sont comptabilisées  
13                  dans toute la masse de la municipalité. Alors c'est  
14                  extrêmement complexe. La seule chose qu'on a retenu  
15                  nous c'est que s'il fallait que c'était, s'il  
16                  fallait, si c'était possible de le faire, puis eux  
17                  ils m'ont même dit c'est impossible de le faire, si  
18                  c'était possible de le faire, les chiffres des  
19                  rendements qu'on a, le quatorze (14), quinze (15)  
20                  ou seize (16), là, ça ne serait pas ça, ça serait  
21                  beaucoup plus petit que ça parce que, et c'est pour  
22                  ça qu'à un moment donné, on a arrêté d'en parler.  
23                  On a dit, on a mis deux exemples, mais ils ont dit,  
24                  ne vous « badrez » pas avec ça, là, ça ne se  
25                  compare pas.



1                   Donc et voilà, si on pense qu'on veut faire  
2 du chemin avec ça, faisons venir les bonnes  
3 personnes puis ça va éviter d'induire peut-être la  
4 Régie en erreur, là, à moins que vous ayez déjà des  
5 réponses avec vos spécialistes.

6 Me SOPHIE LAPIERRE :

7 Ce que je propose à la Régie, c'est une question  
8 d'intérêt et principalement pour vous, Madame  
9 Pelletier, mais pour vous trois, je peux proposer  
10 de prendre un engagement pour répondre plus  
11 précisément à la question de savoir quelle est  
12 la... est-ce que les frais financiers et  
13 l'amortissement sont inclus dans les marges  
14 bénéficiaires qui sont présentées dans le mémoire  
15 pour les membres ou pas. Parce que le document que  
16 maître Fraser vient d'utiliser, c'est évidemment  
17 tiré des états financiers de la Ville et non  
18 d'Hydro-Sherbrooke.

19                   Alors de façon à clarifier la situation en  
20 ce qui concerne les membres de l'AREQ, on pourrait  
21 prendre l'engagement de vous donner la réponse plus  
22 précise, à savoir si dans les bénéfices qui sont  
23 présentés dans le mémoire, il y a ou non de  
24 l'amortissement des frais financiers.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Excellent. Donc ce sera l'engagement numéro 1 pour  
3 l'AREQ. Et vous croyez qu'il va être possible de  
4 déposer cet engagement d'ici la fin de la présente  
5 audience?

6 Me SOPHIE LAPIERRE :

7 Absolument. En début de semaine prochaine.

8

9 E-1 (AREQ) : Préciser si dans les bénéfiques  
10 présentés dans le mémoire, il y a ou  
11 non de l'amortissement des frais  
12 financiers; fournir une explication  
13 des règles et des grandes distinctions  
14 à prendre en considération entre les  
15 marges bénéficiaires d'Hydro-Québec et  
16 celles des distributeurs municipaux  
17 (demandé par la Régie)

18

19 Me LOUISE PELLETIER :

20 Et, Maître Fraser, est-ce qu'il serait possible...  
21 Louise Pelletier, pour la Régie, de nous déposer le  
22 document auquel vous faisiez référence et dont on  
23 n'a pas eu le plaisir de prendre connaissance?

24 Me ÉRIC FRASER :

25 Oui, mais moi non plus. J'en ai pris connaissance

1 vraiment... Je vais... je vais le faire préparer  
2 pour le déposer, là. Parce qu'évidemment il y a des  
3 annotations dessus, d'ici la fin de la journée.

4 Me LOUISE PELLETIER :

5 C'est bien. Merci.

6 Me ÉRIC FRASER :

7 Et je voulais simplement dire qu'évidemment s'il y  
8 a un engagement qui sort, je vais réserver mes  
9 droits pour... je vais réserver mes droits de  
10 contre-interroger sur l'engagement. Je vous  
11 remercie.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Oui, aucun problème. C'est la raison pour laquelle  
14 je voulais m'assurer que ce soit déposé avant la  
15 fin des audiences. Et peut-être rajouter à  
16 l'engagement une explication, en fait, des règles  
17 et des grandes distinctions à prendre en  
18 considération entre les marges bénéficiaires  
19 d'Hydro-Québec et celles des distributeurs  
20 municipaux.

21 Alors donc, cela termine la présentation de  
22 la preuve de l'AREQ. Alors, Messieurs vous êtes  
23 maintenant libérés. Et il est possible que vous  
24 soyez rappelés à nouveau. On verra au cours des  
25 prochains jours.

1                   Donc on va prendre une pause de quinze (15)  
2 minutes. Donc de retour à dix heures quarante  
3 (10 h 40) avec la présentation de la preuve de  
4 l'ACEF de l'Outaouais. Ah, excusez, je me suis  
5 trompée. C'est l'AQCIE/CIFQ.

6                   SUSPENSION DE L'AUDIENCE

7                   REPRISE DE L'AUDIENCE

8                   (10 h 43)

9                   LA PRÉSIDENTE :

10                  Maître Pelletier?

11                  **PREUVE AQCIE-CIFQ**

12                  Me PIERRE PELLETIER :

13                  Maître Rozon, Madame Pelletier, Madame Gagnon,  
14 bonjour. Pierre Pelletier pour l'AQCIE-CIFQ. Et les  
15 membres du panel qui nous accompagnent ce matin  
16 sont monsieur Pierre Vézina, qui est directeur  
17 Environnement et Énergie au CIFQ, le Conseil de  
18 l'industrie forestière du Québec, monsieur Luc  
19 Boulanger, directeur exécutif de l'AQCIE,  
20 l'Association québécoise des consommateurs  
21 industriels d'électricité, et monsieur Oliver  
22 Charest, économiste, qui est analyste. On va y  
23 aller avec l'assermentation des témoins.

24

25                  L'AN DEUX MILLE TREIZE (2013), ce treizième (13e)

1 jour du mois de décembre, ONT COMPARU :

2

3 **OLIVIER CHAREST**, avocat, analyse en énergie au 470,  
4 avenue Villeneuve, Outremont (Québec);

5

6 **PIERRE VÉZINA**, ingénieur, directeur Énergie et  
7 Environnement pour le Conseil de l'industrie  
8 forestière du Québec situé au 1175, avenue  
9 Lavigerie, Québec (Québec);

10

11 **LUC BOULANGER**, administrateur, directeur exécutif  
12 de l'Association québécoise des consommateurs  
13 industriels d'électricité, je suis au 1010, rue  
14 Sherbrooke, Montréal (Québec);

15

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

18

19 INTERROGÉS PAR Me PIERRE PELLETIER :

20 Q. [67] Alors, on va d'abord procéder à l'adoption de  
21 la preuve. Je vous adresse à tous trois la même  
22 question : est-ce que vous avez participé à la  
23 préparation du mémoire de l'AQCIE et du CIFQ qui a  
24 été produit sous la cote C-AQCIE-CIFQ-009 ainsi  
25 qu'à la préparation de la réponse à une demande de

1 renseignements de la Régie qui a été cotée sous la  
2 pièce... comme pièce C-AQCIE-CIFQ-0011? Monsieur  
3 Charest?

4 M. OLIVIER CHAREST :

5 R. Oui.

6 Q. **[68]** Monsieur Vézina?

7 M. PIERRE VÉZINA :

8 R. Absolument.

9 Q. **[69]** Monsieur Boulanger?

10 M. LUC BOULANGER :

11 R. Oui.

12 Q. **[70]** Et est-ce que vous adoptez ces documents pour  
13 valoir votre témoignage écrit dans cette cause?

14 M. OLIVIER CHAREST :

15 R. Oui.

16 M. PIERRE VÉZINA :

17 R. Oui.

18 M. LUC BOULANGER :

19 R. Oui.

20 Q. **[71]** Je vous remercie. Je vous ai fait remettre,  
21 avant le début de l'audition, pour faciliter son  
22 déroulement, quatre pièces. La première, qui a été  
23 comme AQCIE-CIFQ-0013, est un document qui a été  
24 confectionné largement pour faciliter les  
25 explications qui vous seront données par

1 l'analyste. Il s'agit en somme de la reproduction  
2 de deux documents, HQD-13, document 1, page 11, un  
3 tableau qui se trouve à cette page-là pour ce qui  
4 est de la première partie. Et la deuxième partie,  
5 un document qui... un tableau qui apparaît à HQD-  
6 15, document 3, page 43.

7  
8 C-AQCIE-CIFQ-0013 : Tableaux tirés des pièces HQD-  
9 13, Doc-1 page 11 et HQD-15,  
10 Doc-3, page 43

11  
12 Alors, dans les deux cas, ce sont des  
13 tableaux qui ont... qui expliquent l'évolution des  
14 coûts et de l'interfinancement à l'égard, dans le  
15 premier tableau du dépôt original du dossier et à  
16 l'égard, dans un deuxième temps, de la  
17 recommandation d'augmentation tarifaire qui inclut  
18 l'augmentation du taux de rendement qui est  
19 recherché par le Distributeur.

20 Je vous signale tout de suite qu'il y a  
21 cependant deux éléments qui ont été ajoutés à ces  
22 documents-là. D'abord, la dernière colonne, dans  
23 les deux cas, celle qui est intitulée  
24 « Différences », ça constitue un ajout. Et, dans  
25 les deux cas également, les lignes qui sont

1 ombragées, il y a une légende en bas, là, qui  
2 indique qu'il s'agit des lignes où on fait état  
3 d'augmentations tarifaires recommandées supérieures  
4 à la variation des coûts. Mais autrement, c'est la  
5 reproduction des tableaux qui ont été produits par  
6 Hydro-Québec.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Rappelez-moi, c'est la pièce qui va porter la cote  
9 C-...

10 Me PIERRE PELLETIER :

11 C-0013.

12 (10 h 48)

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Merci.

15 Q. [72] Pour ce qui est de 0014, c'est le tableau qui  
16 est intitulé, en haut, « Analyse sommaire de  
17 l'évolution de l'interfinancement 2007-2014 ».

18 Alors, monsieur Charest vous expliquera de quoi il  
19 s'agit. Le troisième c'est une reproduction du  
20 tableau 8B, qui faisait partie du dossier R-3814-  
21 2012. Il s'agit d'un document qui, au fond, est un  
22 document de support à la pièce précédente.

23 Autrement dit, les informations... certaines des  
24 informations qui apparaissent à la pièce  
25 précédente, 0014, proviennent de cette pièce-ci,



1 0015. Et, finalement, la pièce 0016, c'est un  
2 tableau qui apparaît recto/verso, qui constitue  
3 également un document de support à la pièce 0014.  
4 Et je m'empresse de vous rassurer, vous ne serez  
5 pas appelés à faire l'examen de toutes les données  
6 qui apparaissent ni sur ce document-ci ni même sur  
7 le document précédent, c'est juste qu'on voulait  
8 vous donner les sources des documents... des  
9 informations apparaissant au tableau.

10

11 C-AQCIE-CIFQ-0014 : Tableau Analyse sommaire de  
12 l'évolution de  
13 l'interfinancement 2007-2014  
14 tiré de la preuve de l'AQCIE  
15 dans le dossier R-3854-2013

16

17 C-AQCIE-CIFQ-0015 : Tableau Calcul des ajustements  
18 tarifaires différenciés, pièce  
19 HQD-7, doc-6 page 13 du  
20 dossier R-3814-2012

21

22 C-AQCIE-CIFQ-0016 : Tableau Sources et calculs à  
23 l'appui de l'analyse sommaire  
24 de l'interfinancement 2007-  
25 2014 de l'AQCIE-CIFQ

1                   Alors, nous ne reviendrons pas, ainsi que  
2 vous nous le demandez régulièrement, avec raison, sur  
3 l'ensemble de la preuve qui a été soumise  
4 antérieurement. Je demanderai simplement à monsieur  
5 Charest de formuler quelques commentaires sur quelques  
6 sujets. Le premier concerne les approvisionnements. Je  
7 crois que vous avez quelques remarques à adresser à la  
8 Régie, Monsieur Charest, concernant, dans un premier  
9 temps, les conventions d'énergie différée?

10           M. OLIVIER CHAREST :

11           R. C'est exact.

12           Q. **[73]** Alors, allez-y.

13           R. D'accord. Il y a une présentation assez extensive  
14 hier par la FCEI, je n'entends pas dédoubler sur  
15 cette présentation, peut-être juste ajouter  
16 certains éléments ou en préciser certains.

17                   La question, évidemment, c'est : Aurait-il  
18 été préférable de différer en deux mille treize  
19 (2013), comme la Régie l'avait demandé, et  
20 devrions-nous différer en deux mille quatorze  
21 (2014)? Il y a des questions de quantité, et je ne  
22 veux même pas entrer dans quelle quantité on  
23 devrait différer. Est-ce qu'à la base, oui ou non,  
24 les explications qui nous sont fournies par le  
25 Distributeur sont suffisantes pour nous convaincre

1 de ne pas différer? Et je vous dirais que non. Je  
2 vous dirais qu'il aurait été préférable, en deux  
3 mille treize (2013), de différer et qu'il demeure  
4 préférable, en deux mille quatorze (2014), de  
5 différer.

6 Monsieur Raymond, hier, a fait, comme on  
7 disait, un examen assez approfondi. Il nous a parlé  
8 des probabilités, il regardait le scénario moyen,  
9 il dit : « Quelles sont les probabilités pour tous  
10 les scénarios possibles, qu'ils soient avec une  
11 croissance de demande supérieure à celle du  
12 scénario moyen ou inférieure? » Il a aussi, je  
13 pense tenu à rétablir certains faits. Et, juste  
14 pour être certain, dans son exposé, monsieur  
15 Raymond avait traité, par ailleurs, d'une autre  
16 question, qui était la surestimation de la  
17 production éolienne. Production éolienne qui est  
18 basée sur un facteur d'utilisation de trente-cinq  
19 pour cent (35 %) alors qu'historiquement on observe  
20 trente et un pour cent (31 %). Bien, ça, ça  
21 contribue à empirer le paysage, si on veut. Et,  
22 évidemment, il faut faire... il faut rétablir notre  
23 bilan, comme il le proposait d'ailleurs, avant  
24 de... avoir de voir quelle utilisation on peut  
25 faire de ces conventions-là.

1                   Le point principal, par contre, sur lequel  
2 je voulais revenir aujourd'hui c'est le point  
3 suivant. On a un bénéfice à différer. On a un  
4 bénéfice qui est évident l'année où on diffère,  
5 c'est-à-dire en deux mille treize (2013) ou en deux  
6 mille quatorze (2014), parce qu'on remplace de  
7 l'énergie, et là j'y vais à peu près, là, à peu  
8 près à cinquante-cinq dollars (55 \$) du  
9 mégawattheure par de l'énergie à vingt-six dollars  
10 (26 \$) du mégawattheure. Il y a un corollaire à ça,  
11 c'est qu'on se trouve à avoir mis en banque une  
12 quantité d'énergie qu'il faut rappeler plus tard.  
13 Et là il y a deux possibilités. Ou bien cette  
14 énergie-là nous sera d'une certaine utilité dans un  
15 horizon d'ici à deux mille vingt-sept (2027),  
16 c'est-à-dire qu'elle viendra remplacer des nouveaux  
17 achats que l'on devrait effectuer. Par contre, ça  
18 se pourrait aussi que la croissance de la demande  
19 ne soit pas au rendez-vous. Et là qu'est-ce qui va  
20 se passer? Il pourrait se passer deux choses. On  
21 vous a dit : « Bien, peut-être qu'il va y avoir un  
22 solde en deux mille vingt-sept (2027), et puis ça  
23 ce n'est pas correct, on ne veut pas ça. » Mais on  
24 n'est pas obligés d'avoir un solde en deux mille  
25 vingt-sept (2027). On peut toujours, en deux mille

1 vingt-cinq (2025), deux mille vingt-six (2026),  
2 deux mille vingt-sept (2027), si la croissance de  
3 la demande n'est pas au rendez-vous, on pourrait  
4 laisser du patrimonial inutilisé.

5 Donc, essentiellement, ce qu'on fait c'est  
6 qu'on s'assure aujourd'hui d'avoir la moins grande  
7 quantité possible de patrimonial inutilisé. On se  
8 dit, ça risque fort probablement d'être utile plus  
9 tard.

10 (10 h 54)

11 Mais si ce ne l'était pas, si on ratait  
12 l'autobus, là, pour reprendre un peu de notre  
13 analogie d'hier, c'est quoi le pire qui va arriver?  
14 On ne va pas se faire congédier. Il n'y a pas de  
15 mort si on rate notre autobus. Tout ce qui va se  
16 passer c'est qu'on va avoir du patrimonial  
17 inutilisé pour une de ces années-là, deux mille  
18 vingt-cinq (2025), deux mille vingt-six (2026),  
19 deux mille vingt-sept (2027). Si vous prenez votre  
20 bilan qui est en page 5 du complément de réponse  
21 HQD-1, 4.2, complément de réponse numéro 2, vous  
22 pouvez faire l'exercice. Vous prenez une quantité  
23 de patrimonial inutilisée en deux mille quatorze  
24 (2014), vous la placez...

25 Q. [74] Monsieur Charest, vous êtes allé un peu vite.

1 R. Oui.

2 Q. [75] Oui, si vous répétez la référence en question,  
3 les membres du tribunal vont pouvoir vous suivre,  
4 surtout si vous leur laissez le temps ensuite de le  
5 trouver.

6 R. Je vais par ailleurs moi aussi prendre cette, ce  
7 même document-là. Je faisais référence au document,  
8 je pense, B-0076, HQD-1, Document 4.2, page 5.

9 Q. [76] Alors je pense qu'on y est, si vous voulez  
10 reprendre votre explication.

11 R. Certainement. Alors écoutez, comme je disais au  
12 début, ce bilan-là, il y a certaines choses à  
13 corriger et monsieur Raymond a adressé ces  
14 questions-là hier. Mais prenons le bilan tel qu'il  
15 est. Ce qu'on propose en ce moment, si on regarde  
16 pour deux mille quatorze (2014) par exemple, c'est  
17 plutôt que de laisser sept point trois  
18 térawattheures (7,3 TWh) de patrimonial inutilisés,  
19 toutes choses étant égales par ailleurs, on en  
20 laisserait peut-être six point trois (6,3 TWh). Ça  
21 serait un scénario où on différerait un  
22 térawattheure (1 TWh). Bon, ce un térawattheure  
23 (1 TWh)-là pour l'instant, il semblerait qu'entre  
24 deux mille vingt-quatre (2024) et deux mille vingt-  
25 sept (2027), il y ait de la place pour le rappeler

1 parce qu'on n'utilise pas pleinement les  
2 conventions dans ces années-là, et que par  
3 ailleurs, on prévoit faire des achats de court  
4 terme et de long terme. La question qui se pose  
5 c'est, O.K., si la croissance de la demande est  
6 plus faible que ce qui est prévu ici, disons qu'on  
7 n'a plus besoin de faire aucun de ces achats-là et  
8 que les surplus sont encore plus grands, imaginons  
9 le pire cas possible. Mais même dans le pire cas  
10 possible, le pire qui puisse nous arriver c'est que  
11 dans une de ces années-là, on se retrouve avec du  
12 patrimonial inutilisé, la même quantité qu'on va  
13 avoir différée cette année. Et là, je vais essayer,  
14 je vais vous donner un exemple. Donc votre sept  
15 point trois térawattheures (7,3 TWh) en deux mille  
16 quatorze (2014) devient six point trois (6,3 TWh),  
17 vous épargnez trente millions (30 M\$) et en deux  
18 mille vingt-six (2026), votre deux point six  
19 térawattheures (2,6 TWh), le surplus donc qui est  
20 la dernière ligne en bas, devient trois point six  
21 (3,6 TWh). Bon, c'est sûr que ces chiffres-là  
22 auront changé, là, mais c'est tout simplement qu'on  
23 fait passer une quantité de patrimonial inutilisé  
24 d'une année à l'autre. Ça c'est le pire qui puisse  
25 nous arriver. Il y a des effets de l'inflation,

1 l'inflation sur le patrimonial puis l'inflation sur  
2 les conventions d'énerg... sur les contrats avec  
3 Hydro-Québec n'est peut-être pas exactement la  
4 même. Il y a un impact intergénérationnel mais  
5 c'est le pire qui puisse nous arriver. Alors quand  
6 on nous pose la question, est-ce qu'on devrait  
7 différer? Assurément. Parce que le pire qui va nous  
8 arriver, puis c'est d'être à peu près kif-kif. Et  
9 le mieux qui puisse nous arriver c'est qu'en deux  
10 mille quatorze (2014), on va sauver de l'argent et  
11 qu'en deux mille vingt-cinq - vingt-six (2025-  
12 2026), on va sauver de l'argent aussi.

13 Q. [77] Je vous remercie. Vous aviez également  
14 quelques commentaires à formuler, je crois, à  
15 propos de la stratégie d'achat et, entre  
16 guillemets, de revente dont il est question dans le  
17 mémoire de l'AQCIE/CIFQ et qui a été commentée par  
18 monsieur Zayat au cours des audiences. Alors  
19 j'aimerais que vous adressiez à la Régie les  
20 remarques qui vous paraissent appropriées sur cette  
21 question.

22 R. Donc, juste pour être très clair, on parle de  
23 stratégie d'achat et de stratégie de revente. En  
24 fait on parle d'une stratégie d'optimisation de  
25 portefeuille. Ce n'est pas faire des achats dans le



1 but de faire de la revente. Ce n'est surtout pas de  
2 la spéculation. Je pense que c'est le mot qui a été  
3 utilisé. On n'est pas en train de dire, le  
4 Distributeur devrait se mettre à acheter de  
5 l'énergie en Floride puis la revendre en Georgie  
6 puis d'être actif à ce niveau-là. Non, le  
7 Distributeur a une clientèle à approvisionner au  
8 Québec. Il y a plusieurs moyens qui sont à sa  
9 disposition et nous soumettons l'hypothèse qu'en ce  
10 moment, le Distributeur n'utilise pas les moyens  
11 qui sont les moins chers au niveau des achats. Ça  
12 c'est la stratégie par rapport aux achats. Il y  
13 aurait matière à optimiser cette stratégie-là.

14 Il y aurait par ailleurs matière aussi à  
15 optimiser la stratégie en matière de revente. Là  
16 c'est une autre question c'est qu'on a des surplus.  
17 Qu'est-ce qu'on fait avec ces surplus-là? Bien on  
18 pourrait leur trouver une autre finalité que  
19 ultimement juste couper sur le patrimonial. Et ce  
20 qu'on nous a dit en audience du côté du  
21 Distributeur, c'est, bien écoutez, globalement en  
22 deux mille treize (2013), on ne voyait pas  
23 d'opportunité. Il y en avait peut-être une couple  
24 mais bon, ce n'est pas notre stratégie. Nous on  
25 considère que c'est insuffisant. On considère qu'en

1 ce moment, la situation des surplus puis tous les  
2 coûts que ça amène est telle que ça vient renforcer  
3 encore plus cette obligation-là d'optimiser. Je  
4 pense que l'obligation d'optimiser se retrouve  
5 toujours là mais encore plus quand on est, quand on  
6 se trouve comme actuellement dans une situation où  
7 les surplus coûtent très cher.

8 (10 h 58)

9 Q. [78] Je vous remercie. On a produit un certain  
10 nombre de documents que j'ai énumérés tantôt,  
11 concernant tous la question de la stratégie  
12 tarifaire du Distributeur. Alors j'aimerais que  
13 vous expliquiez à la Régie la raison de la  
14 production de ces documents-là et que vous  
15 expliquiez quels sont les principaux points qui  
16 devraient en être retenus.

17 R. La question de la stratégie tarifaire est quand  
18 même assez complexe. Et justement je pense que les  
19 documents qu'on vous a déposés ce matin, j'espère,  
20 ne vont pas vous faire peur et vous donner  
21 l'impression que c'est encore plus complexe que ce  
22 ne l'est véritablement.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Ça va nous aider à passer un bon week-end.

25

1 M. OLIVIER CHAREST :

2 R. J'espère que ça se limite au week-end et non aux  
3 vacances de Noël. Partons en fait, si on veut, là,  
4 de la pièce HQD-13, Document 1, page 11. Et je vous  
5 inviterais à le prendre non pas dans le document  
6 d'origine, mais dans le document qu'on vous a  
7 déposé ce matin, là, la pièce C-AQCIE-CIFQ-0013. En  
8 fait, vous pouvez prendre les deux si vous voulez  
9 comparer, là. Je pense que les données ont été  
10 fidèlement reproduites.

11 Un enjeu qui a été adressé cette année  
12 c'est qu'on cherche à rééquilibrer les tarifs  
13 généraux. Et la façon que ça a été présenté, je  
14 pense jusqu'à maintenant et puis y compris aussi  
15 dans les témoignages qu'on a entendus hier, c'est  
16 qu'on cherche à diminuer l'interfinancement du M en  
17 le faisant augmenter chez les G et les LG. Et ce  
18 qui fait dire à certains que, bien, en fait, il ne  
19 faudrait pas juste que ce soit les G puis les LG,  
20 il faudrait faire payer les D puis les L aussi.

21 On ne va pas si loin que ça pour l'instant.  
22 Nous, on veut questionner, là, la première prémisse  
23 qui est : on est en train de faire payer les G et  
24 les LG pour les M. Et c'est pas la vision que nous  
25 en avons.

1                   Donc, ce que je ferais c'est que je  
2                   partirais du tableau du haut, le tableau 1 :  
3                   Ajustements différenciés et indices  
4                   d'interfinancement qui démontre finalement, qui  
5                   établit une comparaison entre deux choses. Donc si  
6                   on veut dans les deux colonnes de gauche, « Reflet  
7                   du patrimonial et du rééquilibrage des tarifs  
8                   généraux », c'est la proposition d'Hydro-Québec. En  
9                   fait, c'est la proposition initiale parce qu'elle a  
10                  été amendée par la suite pour tenir compte de  
11                  l'augmentation du taux de rendement. Et on y  
12                  viendra, c'est le tableau du dessous, là. Mais pour  
13                  l'instant, on est uniquement dans la proposition  
14                  initiale.

15                  Dans la colonne de droite ce qu'on a c'est  
16                  le « Reflet de la variation des coûts » et sauf  
17                  erreur, là, c'est en suivi de la décision D-2007-12  
18                  où on avait à l'origine déterminé qu'il serait  
19                  possible de se distancier des hausses uniformes et  
20                  d'avoir des hausses qui représentent l'évolution  
21                  des coûts d'une année à l'autre.

22                  Alors quand on regarde ce tableau-là - et  
23                  comme disait maître Pelletier, ce qu'on a fait à ce  
24                  tableau-là, on a ajouté une colonne qui s'appelle  
25                  « Différence » à droite. Puis on a aussi ajouté

1 certaines zones ombragées. Et quand on regarde ce  
2 tableau-là, ce dont on se rend compte c'est que la  
3 hausse qui est proposée en deux mille quatorze  
4 (2014), eh bien elle serait à l'avantage du G, du  
5 M, du LG et des grands industriels et au  
6 désavantage de la clientèle domestique. C'est-à-  
7 dire que c'est la clientèle domestique qui se  
8 retrouvait à avoir une hausse supérieure à celle  
9 qui serait le reflet de la variation de ses coûts.

10 Alors que tous les autres tarifs, y compris  
11 le G et le LG, auraient des hausses inférieures. Et  
12 là encore une fois, on est avec le dépôt initial  
13 parce que la situation change lorsqu'on regarde le  
14 dépôt amendé, donc le complément de preuve numéro  
15 1.

16 Donc pour nous, c'est pas vrai que ce sont  
17 les G et les LG qui font les frais des M. On  
18 comprend que c'est une analyse qui découlerait  
19 d'une comparaison entre la situation proposée et  
20 une situation qui n'est pas proposée, qui serait  
21 celle d'une hausse uniforme. Trois point trois  
22 (3,3), trois point quatre (3,4) pour tout le monde.

23 Mais c'est pas ce qu'on voit ici. Ce qu'on  
24 voit ici c'est que les G, les M et les LG tout  
25 comme les L dans la proposition initiale avaient

1 une légère réduction de leur interfinancement.

2 C'est intéressant par ailleurs - et là je  
3 passerais au tableau du bas - c'est intéressant par  
4 ailleurs de comparer cette situation-là - pour  
5 laquelle on a eu beaucoup, beaucoup, beaucoup de  
6 justification dans la pièce HQD-13, Document 1, on  
7 a plusieurs pages sur le contexte économique - à la  
8 situation qui suit, la mise à jour du dossier, pour  
9 la question du taux de rendement.

10 Et là, la situation est complètement  
11 différente. Donc les tarifs domestiques qui, selon  
12 le dépôt initial, profitaient de la hausse du  
13 Distributeur, maintenant se retrouvent à être...  
14 Non, pardon, excusez-moi. Les domestiques qui  
15 faisaient les frais de la hausse initiale se  
16 retrouvent maintenant à être avantagés, tout comme  
17 les G et les LG. Donc les G et les LG, dans les  
18 deux cas, continuent à être avantagés. Et ce sont  
19 finalement les M et les L, les grands industriels -  
20 parce que je comprends que les contrats spéciaux  
21 eux autres n'ont pas de question d'interfinancement  
22 - ce sont les M et les L qui se retrouvent à payer  
23 la note.

24 (11 h 5)

25 Peut-être juste pour conclure... Donc on a

1 eu tout un débat qui devait porter peut-être sur le  
2 tableau 1, encore que l'interprétation qu'on  
3 voulait donner à ce tableau 1 là, nous, on n'y  
4 adhère pas. Et par ailleurs, on se retrouve  
5 maintenant avec, disons, tout un spectre de  
6 possibilités. Donc si on, si la Régie accordait la  
7 pleine hausse du taux de rendement qui est demandée  
8 par Hydro-Québec, bien, on se retrouvait avec un  
9 accroissement de l'interfinancement, avec un impact  
10 sur l'interfinancement de point neuf (0,9) point de  
11 pourcentage, à quatre-vingt-dix (90) points de base  
12 pour les grands industriels.

13 On voulait aider les grands industriels à  
14 la base en réduisant leur interfinancement et  
15 l'impact, finalement, de la nouvelle proposition du  
16 Distributeur, c'est de l'augmenter. Alors, oui, il  
17 y a eu beaucoup de questions intéressantes qui ont  
18 été soulevées, mais je pense qu'elles sont un peu  
19 effacées par la proposition finale, qui est la  
20 proposition qui vous est soumise par le  
21 Distributeur et avec laquelle, nous, évidemment, on  
22 a certains problèmes.

23 Et on a certains problèmes parce que comme  
24 je vous dis, ce que ça fait, c'est que ça accentue  
25 l'interfinancement qui est payé par les M et les

1 grands industriels. Donc, là c'est le point trois  
2 pour cent (0,3 %) ou le point trois (0,3) point de  
3 pourcentage du tableau, du deuxième tableau, le  
4 tableau R-16.1 pour les M et point neuf pour cent  
5 (0,9 %) pour les L.

6 Ça nous dérange parce qu'il y a eu une  
7 décision, il y a plusieurs années, la D-2007-12, je  
8 pense, qui essentiellement permettait au  
9 Distributeur... puis la Régie donnait l'occasion de  
10 faire des hausses qui refléteraient davantage  
11 l'évolution des coûts d'année en année. C'est-à-  
12 dire qu'on reconnaissait qu'il y avait  
13 historiquement un certain interfinancement auquel  
14 il ne fallait pas toucher, mais que par ailleurs,  
15 pour l'évolution des coûts par la suite, bien là,  
16 oui, on permettait de tenir compte de cette  
17 évolution de coût là.

18 Et ce n'est pas la première année que les M  
19 et les L se retrouvent à payer davantage que  
20 l'augmentation de leur coût, ça fait plusieurs  
21 années. Et c'est ce qu'on a essayé de démontrer  
22 donc à la pièce AQCIE-CIFQ-0014.

23 Me PIERRE PELLETIER :

24 Q. [79] Alors, la pièce 0014 comporte un très grand  
25 nombre de données, Monsieur Charest. Vous allez



1 attirer l'attention de la Régie sur les données  
2 importantes?

3 R. Oui. D'abord, peut-être, là, la colonne numéro 6...  
4 pardon, la colonne numéro 8.

5 Q. [80] Ce sont des lettres qu'on a, là, dans ces  
6 colonnes-là.

7 R. Ah, excusez-moi. J'ai une ancienne version. H. H.  
8 Donc, c'est : « Impacts cumulatifs sur  
9 l'interfinancement en pourcentages ». Ce qu'on a  
10 essayé de reproduire ici, c'est l'évolution depuis  
11 deux mille sept (2007), donc depuis cette fameuse  
12 décision-là, de la différence entre des hausses qui  
13 reflètent les coûts et les hausses qui ont été  
14 demandées qui, pour la plupart, étaient - demandées  
15 et autorisées - qui, pour la plupart, étaient des  
16 hausses uniformes. Là, cette année, on n'a pas une  
17 hausse uniforme. Cette année, on a une proposition  
18 de hausses différenciées, mais essentiellement,  
19 c'est la différence entre ce qui était accordé et  
20 ce qui aurait été accordé si on s'en était tenu à  
21 l'évolution des coûts.

22 Et ce qu'on constate, c'est qu'année après  
23 année, bien, il y a une certaine divergence et  
24 évidemment, bien, comme les tarifs d'une année sont  
25 basés sur ceux de l'année antérieure, c'est un

1 effet qui est cumulatif. Donc, si la première  
2 année, on ajoute point cinq pour cent (0,5 %) et  
3 que la deuxième année, on ajoute point sept (0,7)  
4 en sus du point cinq (0,5), on ajoute et on ajoute  
5 et on ajoute et on ajoute. Puis là, il y a des  
6 effets croisés, ça fait qu'il faut éviter de faire  
7 une simple addition arithmétique. Mais c'est ce que  
8 ce tableau-là fait.

9 Et on arrive... Donc, je suis toujours dans  
10 cette colonne H, l'avant-dernière colonne,  
11 « Impacts cumulatifs sur l'interfinancement ». On  
12 arrive avec les tarifs actuels, donc ceux de deux  
13 mille treize (2013), où les clients de grande  
14 puissance ont - et puis là, c'est une  
15 approximation, ce n'est pas une science exacte, là  
16 - mais auraient à peu près accumulé quatre pour  
17 cent (4 %), là, d'interfinancement additionnel par  
18 rapport à la situation de deux mille sept (2007).

19 Q. **[81]** C'est votre chiffre de quatre virgule sept  
20 pour cent (4,7 %) ?

21 R. C'est le quatre pour cent (4 %), pardon, qui est à  
22 la ligne « Grande puissance de l'année deux mille  
23 treize (2013) » pour la colonne H.

24 Q. **[82]** En deux mille treize (2013). Pardon.

25 R. C'est la situation actuelle. Et là, il y a

1 différentes propositions pour l'année deux mille  
2 quatorze (2014). Et si on s'en tient au dépôt  
3 initial, donc qui avait pour effet de réduire  
4 l'interfinancement des L, bien, ça nous ferait  
5 passer à trois point sept (3,7). Donc, oui, on  
6 continuerait à interfinancer davantage qu'en deux  
7 mille sept (2007), mais ça serait dans une moindre  
8 mesure.

9 Et par ailleurs, le dépôt amendé pour tenir  
10 compte, là, de la hausse du taux de rendement, bien  
11 ça, à l'inverse, ça ferait accroître  
12 l'interfinancement et ça nous mènerait au quatre  
13 point (4,7) que vous voyez.

14 Donc, nous, c'est quelque chose qu'on  
15 cherche à éviter parce qu'il faut donner un certain  
16 effet à cette décision-là, il faut permettre qu'on  
17 se rapproche de nos coûts. Ce n'est pas, encore une  
18 fois, de faire fi, là, de l'interfinancement  
19 historique et du pacte social, là. C'est de donner  
20 un certain effet à cette décision-là et permettre  
21 qu'éventuellement, on puisse tenir compte de ces  
22 coûts-là dans les tarifs.

23 Donc, ça, ce tableau 14 là, qui incidemment  
24 est basé sur les pièces AQCIE-CIFQ-0015 et 0016  
25 dans lesquels je ne vais pas entrer pour l'instant,

1 ce tableau-là nous donne un contexte. Le contexte,  
2 c'est que ça fait plusieurs années que les  
3 industriels encaissent des hausses supérieures.

4 Et quand je dis « industriels », il y a une  
5 petite nuance que je devrais apporter, parce que ce  
6 qu'on a ici, les données que nous avons, c'est les  
7 données sur la grande puissance.

8 (11 h 11)

9 Puis, historiquement, la grande puissance,  
10 bien, contenait l'actuelle catégorie LG, ou la  
11 catégorie qui va être créée sous peu, ainsi que les  
12 grands industriels. Évidemment, on aurait eu un  
13 portrait plus précis, je pense, si on avait pu  
14 avoir cette différenciation-là au niveau du L et du  
15 LG depuis deux mille sept (2007). On serait portés  
16 à croire que les chiffres qu'on a ici, donc le  
17 quatre pour cent (4 %) pour deux mille treize  
18 (2013) serait conservateur en ce qui a trait au L.  
19 Étant donné que c'est une moyenne entre le L et le  
20 LG, étant donné qu'on sait aussi que, depuis deux  
21 mille sept (2007), on a eu des hausses qui ont été  
22 appliquées davantage sur l'énergie que sur la  
23 puissance.

24 Ce qui fait en sorte que des consommateurs  
25 avec un très haut facteur d'utilisation, comme les

1 grands industriels qui, sauf erreur, sont dans le  
2 quatre-vingt-quinze pour cent (95 %), bien, sont  
3 désavantagés. Donc, je ne sais pas moi, si le  
4 véritable chiffre pour les L serait quatre point  
5 trois (4.3), serait quatre point six (4.6), quatre  
6 point neuf (4.9), cinq (5), mais j'aurais tendance  
7 à croire qu'il serait quatre (4) ou supérieur.

8           Donc, ce n'est pas, encore une fois, une  
9 science exacte et il faut vivre avec ça, mais ça  
10 nous donne ce contexte-là, qu'on traîne un certain  
11 bagage avec nous depuis deux mille sept (2007) et  
12 qu'il serait intéressant, cette année, pour une  
13 fois, de donner effet à la décision de deux mille  
14 sept (2007).

15 Q. **[83]** Je comprends que votre tableau fait état  
16 également de cet accroissement de  
17 l'interfinancement en termes d'argent, dans la  
18 dernière colonne. Pourriez-vous indiquer à la Régie  
19 où on en est, cumulativement, en termes  
20 d'augmentation de l'interfinancement en termes  
21 monétaires?

22 R. Oui, certainement. Et là il faut faire attention  
23 quand on parle de cumulatif, là parce que des  
24 effets cumulatifs c'est-à-dire que chaque année on  
25 en ajoute dans les tarifs mais on peut aussi

1 prendre les tarifs de toutes ces années et regarder  
2 quel est le montant total. Alors, c'est ce qu'on a  
3 à la dernière rangée en bas, c'est vraiment... si  
4 vous voulez, chaque année il y a eu... je ne veux  
5 pas parler de gonflement mais, disons, les tarifs  
6 L, les tarifs Grande puissance ont été plus élevés  
7 que ce qu'ils n'auraient été si on s'en était tenu  
8 à une hausse reflétant les coûts.

9 Et si c'est vingt millions (20 M) une année  
10 puis quarante millions (40 M) une année puis  
11 cinquante millions (50 M) l'année suivante, bien,  
12 ça nous fait un cumulatif de cent dix millions  
13 (110 M). Bien, c'est ce qu'on a en bas, ici, donc  
14 c'est le chiffre de trois cent quatre-vingt-deux  
15 millions (382 M) que l'on retrouve, là, à la  
16 colonne I, dernière rangée pour la grande  
17 puissance. C'est le montant qui a été payé en trop.  
18 Évidemment, il n'y a pas d'intérêts qui ont été  
19 computés ni de... c'est des dollars nominaux, sans  
20 intérêt.

21 Mais ils ont beaucoup d'intérêt, par  
22 ailleurs, ces chiffres-là, parce qu'ils nous  
23 démontrent il y a des sommes d'argent très, très  
24 grandes qui ont été payées par les tarifs L,  
25 beaucoup plus grandes que ce qui aurait été payé si

1 on avait eu des hausses différenciées qui tenaient  
2 compte de la variation des coûts.

3 Q. **[84]** Alors, je comprends que c'est dans ce  
4 contexte-là que l'AQCIE et CIFQ ont recommandé à la  
5 Régie, dans le mémoire qui a été déposé, d'aller  
6 vers une augmentation tarifaire à l'égard du tarif  
7 L différente de celle qui est proposée par le  
8 Distributeur, n'est-ce pas?

9 R. Effectivement. Alors, juste... Si on reprend, là,  
10 le tableau R-16.1 qui se trouve à la pièce AQCIE-  
11 CIFQ-13, ce qu'on nous dit c'est que si le  
12 Distributeur se fait octroyer la pleine  
13 augmentation du taux de rendement qu'il a demandée,  
14 ça impliquerait que les coûts attribuables au tarif  
15 L augmenteraient de quatre point un pour cent  
16 (4.1 %), le prix unitaire, évidemment, le tarif,  
17 par contre, qui vont nous imposer une hausse de  
18 cinq pour cent (5 %). Donc, nous, ça serait de se  
19 coller sur le quatre point un pour cent (4.1 %)  
20 plutôt que d'opter pour le cinq pour cent (5 %).  
21 Évidemment, notre recommandation... cette même  
22 logique-là va tenir peu importe quelle hausse sera  
23 accordée au final.

24 Q. **[85]** J'aimerais que vous expliquiez rapidement les  
25 deux autres documents, la pièce 0015 et la pièce

1 0016, en quelques mots, là, de quoi il s'agit, pour  
2 quelle raison est-ce qu'on les produit?

3 R. D'accord. Donc, aux fins de la confection de la  
4 pièce AQCIE-CIFQ-0014, ce qui a été utilisé comme  
5 données, et vous avez les sources à la pièce AQCIE-  
6 CIFQ-0016. Donc, si je vous amène à la page 2 de ce  
7 document-là, après le gros tableau, il y a des  
8 sources différentes qui sont utilisées selon les  
9 années. Parce que, bon, évidemment, c'est...

10 Q. **[86]** Attendez un peu, là. Vous référez à quelle  
11 pièce?

12 R. AQCIE-CIFQ-0016, je crois.

13 Q. **[87]** La pièce recto/verso?

14 R. C'est ça. O.K. C'est parce que vous parlez d'un  
15 gros tableau?

16 R. Oui. Donc, je suis à la page 2 de la pièce AQCIE-  
17 CIFQ-0016. À la fin du tableau vous avez les  
18 sources pour deux mille treize (2013) et pour deux  
19 mille quatorze (2014). Deux mille quatorze (2014),  
20 les documents sont au dossier. Deux mille treize  
21 (2013), c'est le document AQCIE-CIFQ-15. Donc,  
22 c'est la pièce du dossier R-3814-2012. Et, pour  
23 toutes les autres années, bien, là il y a eu des  
24 calculs qui ont... qu'on a dû faire nous-mêmes,  
25 c'est-à-dire qu'on n'avait pas le bénéfice des



1 calculs d'Hydro-Québec comme ceux que l'on retrouve  
2 à la pièce AQCIE-CIFQ-0015 et c'est les calculs-là  
3 que vous voyez ici. Essentiellement, ce qu'on  
4 essaie d'aller chercher c'est quelle serait la  
5 hausse unitaire, là, la hausse tarifaire qui  
6 découlerait d'une stricte variation des coûts.

7 (11 h 16)

8 Q. [88] Je comprends qu'à l'origine, la pièce 0016 est  
9 une pièce qui a été confectionnée non pas par vous  
10 mais par quelqu'un d'autre?

11 R. Oui, effectivement. C'est monsieur Bob Knecht qui a  
12 confectionné cette pièce-là je pense à travers  
13 plusieurs années.

14 Q. [89] Et quel exercice avez-vous fait, vous, avec  
15 monsieur Knecht en vue de suivre le cheminement des  
16 premiers documents?

17 R. Bien je vous dirais que d'abord, il a fallu mettre  
18 à jour parce qu'on n'avait pas encore toutes les  
19 données pour l'année tarifaire deux mille douze  
20 (2012). Par ailleurs, ça a été de décider en somme  
21 quelles données on prendrait pour deux mille treize  
22 (2013) et pour deux mille quatorze (2014), ce qui  
23 m'a amené finalement à devoir analyser l'entièreté  
24 du travail qui avait été fait par monsieur Knecht  
25 par le passé.

1 Q. [90] Je vous remercie. Est-ce qu'il y a autre chose  
2 que vous jugiez approprié d'indiquer à la Régie?

3 R. Non merci.

4 Q. [91] Monsieur Vézina? Boulanger?

5 M. LUC BOULANGER :

6 R. Ah! je ne peux pas ne pas prendre l'opportunité de  
7 m'adresser à Mesdames les régisseuses. La  
8 préoccupation que j'ai c'est la suivante. La Régie,  
9 suite à une recommandation que nous avons faite,  
10 avait demandé au Distributeur de former un comité  
11 de travail pour regarder à l'impact de la migration  
12 de certains usagers vers le tarif LG. Hydro-Québec  
13 n'a pas convoqué ce comité de travail et  
14 évidemment, on a une situation où il y a une  
15 insatisfaction qui a été créée chez les usagers et  
16 les raisons qui nous sont données, c'est ça qui me  
17 préoccupe beaucoup.

18 Le premier commentaire a été fait par  
19 monsieur Marcel Côté. Marcel Côté dit, bien non,  
20 comité de travail, je ne suis pas pour vous montrer  
21 mon dossier tarifaire avant de le soumettre à la  
22 Régie. À quoi ça va servir? C'est un peu inquiétant  
23 parce que ce n'est pas vraiment l'objectif d'une  
24 réunion de travail. Une réunion de travail est là  
25 en fait pour essayer, avant que le dossier ne soit

1 déposé à la Régie, de faire en sorte que les  
2 différences de vues et d'opinions, les impacts  
3 soient analysés puis qu'on en arrive à synergiser  
4 ensemble pour trouver des solutions aux problèmes  
5 auxquels on est confronté. Et je ne pense pas que  
6 le tribunal qu'on a ici est de nature à pouvoir  
7 faire ce travail-là de façon efficace.

8 Ce qui est encore d'autant plus  
9 préoccupant, ce sont les déclarations ce matin de  
10 monsieur Fraser qui dit, bien oui, il y a un  
11 système de groupe de travail. Vous pouvez nous  
12 adresser les demandes d'information. Alors c'est ça  
13 à un moment donné qui est le groupe de travail.  
14 Bien je vous soumets que là encore c'est loin  
15 d'être une situation idéale pour essayer d'échanger  
16 avec le Distributeur.

17 L'AREQ ce matin a parlé d'un changement  
18 d'attitude chez Hydro-Québec. Nous aussi on a ces  
19 problèmes-là. Quand on rencontre Hydro-Québec, on  
20 n'a pas l'impression qu'on est traité comme des  
21 clients. On n'a pas l'impression qu'il y a une  
22 ouverture, une approche d'affaires qui serait de  
23 nature à pouvoir, pour l'ensemble des Québécois,  
24 mettre en place un niveau de confiance, une  
25 synergie pour qu'on puisse y trouver notre compte.

1           Alors lorsque la Régie demande au Distributeur de  
2           créer des groupes de travail et ça ne se fait pas,  
3           bien c'est inquiétant pour nous ça. Alors c'était  
4           le commentaire que je voulais faire. Merci.

5           Q. [92] Bien je vous remercie. Les témoins sont à la  
6           disposition des participants et de la Régie pour  
7           contre-interrogatoire.

8           LA PRÉSIDENTE :

9           Merci Maître Pelletier. Est-ce qu'il y a des  
10          intervenants qui désirent contre-interroger les  
11          témoins de l'AQCIE/CIFQ? Maître Turmel pour la  
12          FCEI.

13          CONTRE-INTERROGÉS PAR ME ANDRÉ TURMEL :

14          Q. [93] Excusez. Bonjour. C'est une question de  
15          clarification dans les faits et je suis content  
16          pour la première fois de pouvoir contre-interroger  
17          monsieur Charest qui est un ancien collègue à notre  
18          cabinet mais bon, ça fait déjà quelques années.  
19          Mais, Monsieur Charest, bonjour. Bonjour aux  
20          membres du Panel. Tout à l'heure dans votre tableau  
21          AQCIE-0014, vous avez donc terminé sur la  
22          conclusion, si je comprends bien que, en  
23          conséquence de l'analyse que vous avez faite, cette  
24          année, le tarif L qui s'appliquerait à vos clients  
25          qui autrement avec le taux de rendement si le

1 dossier taux de rendement était là, qui serait à  
2 cinq pour cent (5 %) devrait plutôt être quatre  
3 point un pour cent (4,1 %). C'est exact?

4 M. OLIVIER CHAREST :

5 R. Oui.

6 Q. [94] O.K. Je voulais justement savoir si j'avais  
7 bien compris et deuxièmement, le point neuf pour  
8 cent (0,9 %) qui est le différentiel, là, de ce qui  
9 est proposé par HQ de ce que vous proposez, il  
10 serait répercuté comment ailleurs puisque les coûts  
11 demeurent, là. Ce point neuf pour cent (0,9 %)-là,  
12 est-ce qu'il serait réparti sur l'ensemble des  
13 autres consommateurs? Je ne sais pas si vous avez  
14 fait le calcul mais un, serait-il réparti, première  
15 question, deux, sur l'ensemble des consommateurs  
16 j'imagine et trois, est-ce que vous avez fait le  
17 calcul?

18 (11 h 20)

19 R. Donc premièrement, bien oui il va falloir que... Je  
20 ne dirais pas qu'il va être réparti parce qu'il  
21 n'est pas encore là, mais si effectivement les L  
22 s'en tiennent à une hausse qui correspond à la  
23 hausse de leurs coûts, on pourrait penser que la  
24 même chose pourrait s'appliquer à toutes les autres  
25 catégories tarifaires.

1 Je ne dis pas que c'est ce que je  
2 préconise, je n'ai pas reçu le mandat de répartir  
3 entre les D, puis les M qui devrait avoir combien.  
4 Mais on pourrait partir, en fait notre vision c'est  
5 qu'à la base il faut partir du reflet de la  
6 variation des coûts. C'est notre « benchmark ». À  
7 la base, on pourrait penser que tout le monde  
8 aurait le reflet de la variation de ses coûts.

9 Me ANDRÉ TURMEL :

10 Q. **[95]** Je vous remercie.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Merci, Maître Turmel. Est-ce qu'il y a d'autres  
13 intervenants qui désirent contre-interroger les  
14 membres de l'AQCIE/CIFQ? Non. Maître Fraser?

15 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER :

16 Oui, j'aurai quelques questions. Je vais être bref.

17 Q. **[96]** Et je ne témoignerai pas en contre-preuve  
18 immédiate. Je vais juste faire du ménage dans mes  
19 notes. Votre preuve sur l'interfinancement que vous  
20 avez faite ce matin, corrigez-moi si je me trompe,  
21 mais je ne me souviens pas d'avoir vu des  
22 recommandations dans votre mémoire à ce sujet-là.

23 M. OLIVIER CHAREST :

24 R. Je vous amènerais... en fait je vais y aller moi-  
25 même. Donc dans le mémoire, ça se retrouve à la

1 section 4.2, « Hausses différenciées et  
2 interfinancement », aux pages 23 et 24.

3 Q. **[97]** Ah oui.

4 R. Et nous recommandons, en fait notre recommandation  
5 était de s'en tenir, dans le pire des cas, à une  
6 hausse différenciée selon les coûts. Et idéalement  
7 aussi bien à une certaine réduction  
8 d'interfinancement historique depuis deux mille  
9 sept (2007).

10 Q. **[98]** O.K. Ça va, je vous remercie. Maître Turmel  
11 vient de mentionner que vous étiez des ex-  
12 collègues. Monsieur Charest, je comprends que vous  
13 êtes un membre du Barreau?

14 R. Oui.

15 Q. **[99]** J'ai, bien en fait je crois que votre CV n'est  
16 pas au dossier, mais selon mes connaissances, vous  
17 n'avez jamais travaillé dans une entreprise  
18 énergétique, dans le domaine de la distribution  
19 d'électricité ou de gaz naturel?

20 R. Je n'ai jamais travaillé pour une entité qui  
21 effectivement offre des services de distribution  
22 d'énergie quelconque.

23 Q. **[100]** O.K. Donc vous n'avez jamais fait ce qu'on  
24 appelle de la gestion de l'offre-demande pour une  
25 entreprise énergétique, ça va de soi.

1 R. Je n'ai jamais géré ça. J'ai déjà, à titre  
2 d'analyste, fait plusieurs exercices où je devais  
3 recréer des bilans mais je n'ai jamais fait si on  
4 veut à titre de fournisseur de services.

5 Q. [101] À titre d'avocat j'imagine que vous avez déjà  
6 travaillé sur des contrats mais est-ce que vous  
7 avez déjà été un gestionnaire de contrats?

8 R. Pas au sens où vous l'entendez je pense.

9 Q. [102] O.K. Vous n'avez pas fait non plus d'analyse  
10 de risque dans le domaine de l'énergie?

11 R. Bien encore une fois, là je serais en désaccord  
12 avec vous. Je pense que c'est une fonction  
13 essentielle des analystes qui se présentent devant  
14 la Régie, c'est de faire de l'analyse de risque  
15 donc, et...

16 Q. [103] Mais en situation concrète?

17 R. Bien je vais prendre mon exemple de tantôt, si vous  
18 regardez, là, l'utilisation des conventions  
19 d'énergie différée, je pense que ça serait  
20 s'aveugler que de se limiter à un scénario moyen.  
21 Je pense qu'il faut considérer l'ensemble des  
22 scénarios et ici on a un cas très facile parce que,  
23 dans le pire des scénarios...

24 Q. [104] Je ne posais pas de question sur les  
25 conventions d'énergie différée. Je vous demandais



1 si vous aviez fait de l'analyse de risque  
2 opérationnel.

3 R. Bien je pense que ça constitue, je pense que cet  
4 exemple-là constitue de l'analyse de risque. Est-ce  
5 que j'en ai déjà...

6 Q. [105] Est-ce que vous avez fait de l'analyse de  
7 risque comme un analyste pour les fins de votre  
8 travail pour l'AQCIE?

9 Me PIERRE PELLETIER :

10 Je vais demander à maître Fraser de lui laisser une  
11 chance à monsieur Charest de répondre.

12 Me ÉRIC FRASER :

13 Je lui laisse une chance. Je fais juste préciser la  
14 question puis votre témoin se débrouille très bien.  
15 Pas besoin de...

16 Me PIERRE PELLETIER :

17 Non je comprends qu'il se débrouille bien mais si  
18 vous le laissez parler, il va se débrouiller encore  
19 mieux.

20 R. Donc essentiellement c'est ce que je pourrais vous  
21 dire. J'ai, dans mon analyse des dossiers de la  
22 Régie, j'essaie de faire une analyse de risque et  
23 de ne pas m'en tenir à des scénarios qui sont  
24 coulés dans le béton si on veut.

25

1 Me ÉRIC FRASER :

2 Q. [106] D'accord. Mais vous convenez de l'importance  
3 des aspects contractuels?

4 R. Je pense que les contrats sont faits pour être  
5 respectés.

6 Q. [107] D'accord. À ce sujet-là, je m'adresse à  
7 l'ensemble du Panel. Mais en fait, je vais plus  
8 m'adresser à monsieur Vézina mais je fais écho à  
9 votre témoignage Monsieur Charest où vous disiez  
10 qu'il fallait faire tout en notre possible en  
11 matière de surplus. Je comprends, Monsieur Vézina  
12 que plusieurs des membres du CIFQ, sont également  
13 des partenaires contractuels d'Hydro-Québec dans  
14 les appels d'offres en biomasse, notamment dans le  
15 dernier programme d'achat qui date de deux mille  
16 neuf (2009)?

17 M. PIERRE VÉZINA :

18 R. Bien tout à fait. C'est public. Nos contrats sont  
19 sur votre site.

20 Q. [108] Puis, vous ne me contredirez pas si je vous  
21 dis qu'il serait très inopportun de mettre un terme  
22 à ces contrats-là...

23 R. En fait, ce n'est pas du tout ça dont il est  
24 discuté. Il n'est pas discuté de...

25 Q. [109] Non, mais je vous demande s'il serait

1           opportun...

2           R. ... il n'est pas discuté de mettre fin à aucun des  
3           contrats...

4           Q. [110] D'accord.

5           R. ... qui sont entendus, que ce soit avec les  
6           entreprises qui produisent de l'énergie éolienne ou  
7           encore celles qui font de la biomasse. La  
8           préoccupation des grands industriels c'est de  
9           s'assurer que les approvisionnements sont faits au  
10          meilleur coût possible et dans l'intérêt des  
11          consommateurs. Vous avez une position qui est à mon  
12          sens peut-être dans certaines occasions un peu  
13          délicate. Vous avez je dirais un grand frère qui  
14          est votre principal commettant par rapport aux  
15          approvisionnements et on comprend ça mais comprenez  
16          notre préoccupation à nous de voir est-ce que le  
17          modèle de gestion actuellement, les  
18          approvisionnements, il est optimisé à l'intention  
19          des consommateurs.

20          Q. [111] Oui. Mais je comprends également, puis vous  
21          me corrigerez si je me trompe, que dans ce modèle-  
22          là, il y a par exemple un programme d'achat qui a  
23          été lancé en deux mille onze (2011) conformément à  
24          la loi et je comprends que plusieurs de vos membres  
25          bénéficient de ce programme d'achat via des

1           contrats d'approvisionnement.

2           R. On ne conteste pas ça.

3           Q. **[112]** Je vous remercie. Cette fois je m'adresse à  
4           vous, Monsieur Charest. On est à la page 12 du  
5           mémoire de l'AQCIE. Je veux simplement avoir des  
6           précisions. J'ai dit page 12, oui, il y a une  
7           section qui s'appelle « les manipulations ». Je  
8           dois vous avouer que ça m'a fait sursauter lorsque  
9           j'ai vu cette terminologie et je crois que  
10          certaines de vos sources d'inspiration découlent  
11          d'un dossier dans lequel je n'étais pas et je vous  
12          amène à la page 15 où vous citez un expert dans le  
13          dossier 3842 sur le mécanisme, sur le mécanisme de  
14          traitement des écarts et l'ajustement du taux de  
15          rendement. C'est ça?

16          (11 h 29)

17          R. Oui, les citations qu'on trouve à la page 15  
18          proviennent de monsieur Yardly, qui était l'expert  
19          retenu par Hydro-Québec sur cette question-là dans  
20          le dossier R-3842.

21          Q. **[113]** Lorsque... je vous amène à la citation que  
22          vous faites de monsieur Yardly, je vous amène au  
23          deuxième paragraphe de cette citation. Là je  
24          comprends, et je vais... je vais vous le citer pour  
25          les fins des notes sténographiques :

1                   But let's assume, hypothetically, that  
2                   some soon to be ex-executive decides  
3                   that, let's, you know, let's play with  
4                   this because of the mechanism, let's  
5                   stop right at the edge of the deadband  
6                   and let's defer some things until next  
7                   year [...].

8                   Lorsqu'on parle de mécanisme ici, je comprends  
9                   qu'on parle d'un mécanisme de partage. C'est bien  
10                  ça?

11                 R. Oui.

12                 Q. **[114]** O.K. Et lorsqu'on parle « let's stop right at  
13                   the edge of the deadband », lorsqu'on parle de  
14                   « deadband », en français on parle de, je crois, la  
15                   bande morte, traduction littérale qui est peut-être  
16                   mauvaise, là.

17                 R. La zone sans partage.

18                 Q. **[115]** La zone sans partage. O.K. Donc si je  
19                   comprends bien ce que monsieur Yardly dit, c'est  
20                   une illustration où un gestionnaire déciderait, à  
21                   partir du moment où il devrait partager ses gains  
22                   d'efficience, il déciderait d'arrêter. C'est ça qui  
23                   est reproduit dans cette phrase-là?

24                 R. Euh... peut-être que je vais juste élaborer sur le  
25                   concept du « deadband », de la zone sans partage.

1 Q. **[116]** Non, non. Je ne vous demande pas d'élaborer.

2 R. Bien je vais expliquer....

3 Q. **[117]** Je voudrais savoir, j'ai une question précise  
4 ici : est-ce que je dois comprendre que c'est ce  
5 qui est exprimé et c'est ce que vous voulez  
6 refléter. Donc on a ici - et je fais la traduction  
7 française - l'illustration qui est faite c'est un  
8 questionnaire qui arrête de faire de l'efficience  
9 aussitôt qu'il se trouve « right at the edge of the  
10 deadband », donc aussitôt qu'il devra partager.  
11 Est-ce que c'est ça qui est dit? Est-ce que c'est  
12 ça qui est exprimé? C'est ma compréhension, est-ce  
13 que c'est exact?

14 R. Bien c'est parce que là vous m'avez posé plusieurs  
15 questions dans votre préambule. Puis vous m'avez  
16 demandé qu'est-ce que je veux interpréter de ça. Et  
17 je vais expliquer mon interprétation de ce passage-  
18 là.

19 Q. **[118]** On va commencer par le passage.

20 R. Oui.

21 Q. **[119]** Est-ce que c'est ça que le passage dit?

22 R. Bon, le passage ce qu'il dit, effectivement c'est  
23 que...

24 Q. **[120]** Parfait, je vous remercie.

25 R. Est-ce que je peux répondre à votre autre question

1 de tout à l'heure?

2 Q. **[121]** Bien vous pouvez, mais ma première... Oui,  
3 oui. Tout à fait.

4 R. Merci.

5 Q. **[122]** Je ne vais pas vous empêcher de parler.

6 R. Ce dont il est question ici, puis évidemment  
7 qu'on... On a en ce moment un mécanisme de partage,  
8 si on veut. Le mécanisme est fort simple. Hydro-  
9 Québec conserve l'entièreté de ses trop-perçus qui  
10 ne sont pas protégés par un compte d'écart. Et  
11 c'est à peu près le... c'est à peu près la même  
12 fonction que joue le « deadband ». Le « deadband »,  
13 la bande sans partage, c'est que dans cette zone-  
14 là, il n'y aucun partage qui se fait.

15 Et ce qui est expliqué par cet expert-ci,  
16 du moins c'est mon interprétation, c'est que,  
17 évidemment, comme on a des exercices financiers  
18 annuels, comme les tarifs sont sur des exercices  
19 financiers annuels, bien il est possible de venir  
20 jouer un peu. Peut-être peser moins fort sur le  
21 crayon, peut-être peser un peu plus fort à certains  
22 moment de l'année pour arriver au bon moment, puis  
23 capter plus de gains ou en remettre davantage aux  
24 consommateurs.

25 Q. **[123]** Là je vous interromp. Où est-ce que c'est

1 écrit ici ça?

2 R. Bien lorsqu'il dit « let's stop right at the edge  
3 of the deadband and defer some things until next  
4 year ». Donc ce qu'il dit c'est qu'une stratégie,  
5 qui n'est peut-être pas celle d'Hydro-Québec, une  
6 stratégie hypothétique, ce serait possiblement de  
7 venir, d'utiliser le fait qu'on change d'année,  
8 qu'on change d'année tarifaire, qu'il y a...

9 Q. **[124]** Excusez-moi. Où est-ce que c'est écrit qu'on  
10 change d'année tarifaire? On dit : « let's stop at  
11 the deadband ».

12 R. Ce qu'il dit c'est qu'on arrête à la bande morte.  
13 « And let's defer some things until next year ».  
14 Gardons-nous des coûts pour les renvoyer à l'an  
15 prochain. On ne va pas mettre les coûts cette  
16 année, parce que ça va venir impacter notre trop-  
17 perçu. Donc on va s'arrêter à la limite...

18 Q. **[125]** C'est ça.

19 R. ... d'où on ne partage pas. Et on va envoyer  
20 certains coûts à l'année suivante. Comme ça, on va  
21 pouvoir garder cent pour cent (100 %) du trop-perçu  
22 à l'intérieur du « deadband ». C'est ce qui est  
23 écrit, puis c'est ma compréhension de ça. Et moi je  
24 vous dis la même logique s'applique quand notre  
25 « deadband » est infini, comme en l'espèce. En ce



1 moment...

2 Q. **[126]** Bien c'est pas ça qu'il dit, lui. Ce qu'il  
3 dit c'est qu'on arrête. Excusez-moi, là, mais... là  
4 c'est parce que vous interprétez, vous allez  
5 beaucoup trop loin. Et vous utilisez cette  
6 citation-là à des fins qui ne lui sont pas propres.  
7 Parce que la phrase qu'il y a ici, c'est qu'on  
8 arrête au « deadband » et ensuite on diffère. Il  
9 n'y a pas d'autre chose. Donc on arrête de faire de  
10 l'efficience, et on diffère des coûts après le  
11 « deadband ». Est-ce que c'est bien ça qui est  
12 écrit?

13 R. Que l'on parle de différer de l'efficience ou  
14 différer des coûts, la logique est la même.

15 Q. **[127]** La logique est la même, oui, mais on s'entend  
16 qu'on parle du « deadband » ici.

17 (11 h 34)

18 R. Oui. Et, comme je vous dis, le « deadband » ça  
19 serait la même chose qui s'appliquerait en ce  
20 moment alors que le « deadband » c'est l'entièreté  
21 du trop perçu.

22 Q. **[128]** C'est parfait. Je n'ai pas d'autres questions  
23 sur cet aspect-là. Je voudrais vous amener  
24 maintenant sur un élément qui apparaît de vos  
25 demandes de renseignements ou peut-être du mémoire

1       mais, de toute façon, c'est relativement simple,  
2       c'est l'utilisation du terme « principalement » à  
3       l'article 5.3, où l'AQCIE émet certaines réserves  
4       quant à l'interprétation ou la... comment le  
5       Distributeur reflète cette interprétation-là.  
6       J'aimerais savoir, est-ce qu'il y a une position de  
7       l'AQCIE quant à l'utilisation d'une règle du dix  
8       pour cent (10 %), par exemple, pour le tarif L, qui  
9       se retrouve à cinq point trois (5.3)? Parce qu'il  
10      n'y a pas de position dans le mémoire et je me  
11      demandais si l'AQCIE avait une position sur ce  
12      sujet?

13      M. PIERRE VÉZINA :

14      R. En fait, je pense que ce qu'on voulait refléter ici  
15      c'est qu'il faut bien comprendre le sens des mots  
16      et que... en lien avec d'autres réglementations et  
17      lois, il y a des précédents, je dirais. Par contre,  
18      nous avons examiné, auprès de notre clientèle, à  
19      savoir est-ce que cette règle-là pouvait  
20      éventuellement avoir des impacts? C'est clair. Et  
21      nous n'avons pas observé qu'il pouvait y avoir un  
22      impact... généralement, tous nos clients utilisent  
23      l'énergie avec les facteurs d'utilisation très  
24      élevés à des fins essentiellement de production. Ça  
25      répond à votre demande?

1 Q. **[129]** Oui, tout à fait. Je vous remercie. Je vous  
2 remercie, Messieurs. Je n'aurai pas d'autres  
3 questions, Madame la Présidente.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Merci, Maître Fraser. Maître Fortin, pour la Régie,  
6 ou maître Barriault?

7 Me PIERRE R. FORTIN :

8 Pas de question, Madame la Présidente.

9 Dr PIERRE TAILLON :

10 Merci. Madame Pelletier?

11 Mme LOUISE PELLETIER :

12 Non.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Pas de question. Je vais peut-être avoir une ou  
15 deux questions.

16 INTERROGÉS PAR LA PRÉSIDENTE :

17 Q. **[130]** J'aimerais juste revenir sur les conventions  
18 d'énergie différée. Vous avez précisé à maître  
19 Fraser, bon, qu'un contrat c'est fait pour être  
20 respecté et... en tant qu'avocat, je trouve que  
21 c'est une belle phrase, là. Dans les ententes, en  
22 fait, dans les conventions d'énergie différée,  
23 Hydro-Québec nous l'a précisé l'année dernière et  
24 ils sont revenus également cette année avec le fait  
25 que le Distributeur a des obligations. Évidemment.

1 En vertu de ces ententes. Et une de ces  
2 obligations-là, qui est prévue à l'article 2.2.8,  
3 c'est que le solde du compte d'énergie différée  
4 devra être à zéro à l'expiration. Donc, ce n'est  
5 pas peu ou il est souhaitable qu'il soit à zéro, il  
6 y a une obligation assez importante à ce niveau-là.

7 Évidemment, il est toujours possible que,  
8 malgré les efforts, il ne soit pas à zéro et là on  
9 prévoit un mécanisme pour régler une situation où  
10 le solde ne serait pas à zéro. Dans les prévisions  
11 qui sont présentées on entrevoit une période de  
12 surplus qui est beaucoup plus importante que celle  
13 qui avait été prévue initialement au moment de la  
14 signature de ces conventions-là. J'aimerais juste  
15 vous entendre sur comment vous comprenez, vous,  
16 cette obligation-là et comment, dans le contexte  
17 actuel, où on... on a des surplus, là, qui risquent  
18 peut-être d'être davantage plus importants dans le  
19 futur que moins, si on parle des probabilités.  
20 Donc, comment vous qualifiez cette obligation qui  
21 est prévue dans les conventions d'énergie différée?

22 M. OLIVIER CHAREST :

23 R. Il y a plusieurs éléments à votre question, là. Je  
24 vais essayer de tous les adresser un par un. La  
25 preuve qu'on a présentée aujourd'hui permet de

1 court-circuiter cette question-là. Parce que ce  
2 qu'on vient vous présenter c'est qu'on n'est pas  
3 limités à rappeler l'énergie en période d'hiver. Si  
4 on est mal pris, en deux mille vingt-cinq (2025),  
5 en deux mille vingt-six (2026), qu'on voit qu'on ne  
6 se rendra pas à l'échéance, à deux mille vingt-sept  
7 (2027), on pourra toujours rappeler toute l'année.  
8 Et c'est ça qui va se traduire en du patrimonial  
9 inutilisé plus grand en deux mille vingt-cinq  
10 (2025), deux mille vingt-six (2026). Donc, il ne  
11 faut pas se dire : « Ah! aujourd'hui, en deux mille  
12 quatorze (2014), on voit que ça pourrait, dans  
13 certains scénarios, être impossible de rappeler  
14 uniquement l'hiver puis d'arriver à zéro », bien,  
15 on va pouvoir rappeler à plusieurs moments de  
16 l'année. Il faut utiliser cet outil-là de manière  
17 évolutive.

18 (11 h 40)

19 Maintenant, je suis d'accord avec vous que  
20 ce qui est écrit, c'est :

21 Le solde du contrat d'énergie différée  
22 devra être à zéro à l'expiration du  
23 contrat.

24 Je pense que c'est un objectif. C'est un objectif.

25 Est-ce que, dans tous les cas de figure, c'est

1 impossible de se rendre à zéro? Non, au contraire.  
2 Moi, ce que je vous dis, c'est : « Dans tous les  
3 cas de figure, c'est possible d'arriver à zéro  
4 parce qu'en ce moment, l'utilisation qu'on en fait  
5 est tellement minime qu'en rappelant sur cinq ans  
6 uniquement deux mois par année, on va pouvoir le  
7 ramener à zéro. » Il nous reste quatorze (14) ans  
8 jusqu'à l'expiration de ces contrats-là, donc on  
9 peut rappeler beaucoup plus.

10 Évidemment, ce n'est pas optimal de le  
11 faire. On se situe aujourd'hui et aujourd'hui, ce  
12 qu'on dit, c'est : « Cet outil-là devrait être  
13 utilisé davantage pour les périodes hivernales deux  
14 mille vingt-quatre (2024), deux mille vingt-cinq  
15 (2025), deux mille vingt-six (2026), deux mille  
16 vingt-sept (2027). Je pense l'échéance du contrat  
17 est en février deux mille vingt-sept (2027), ça  
18 fait que je ne sais pas quelle utilisation exacte  
19 on pourra en faire cette année-là.

20 Mais ces blocs-là ne sont pas encore  
21 utilisés, on espère les utiliser. Si on est mal  
22 pris, si nos prévisions, finalement, il y a  
23 beaucoup plus de surplus, bien, on va devoir  
24 s'ajuster. Mais s'ajuster, ça ne veut pas dire  
25 laisser un solde à la fin. Ça peut aussi vouloir

1           dire rappeler à l'été. Et d'où mon exemple de  
2           tantôt. Dans le pire des cas, l'énergie qu'on va  
3           avoir différée en deux mille quatorze (2014) qu'on  
4           est obligé de rappeler au mois de juillet deux  
5           mille vingt-six (2026), ça va être du patrimonial  
6           inutilisé en juillet deux mille vingt-six (2026),  
7           mais c'est de toute façon ce qu'on fait déjà en  
8           deux mille quatorze (2014). On échange du  
9           patrimonial inutilisé d'une année à celui d'une  
10          autre.

11                        Donc, oui, effectivement, je pense qu'il  
12          faudrait essayer de respecter l'esprit du contrat,  
13          mais je pense qu'on a beaucoup de moyens pour se  
14          rendre là et que si, ultimement, il y a un petit  
15          solde, bien, effectivement, on prévoit comment  
16          disposer.

17                        Mais je ne pense pas qu'on puisse se dire  
18          qu'aujourd'hui, si on diffère, on va contre ce  
19          contrat-là. Moi, ce n'est pas du tout  
20          l'interprétation que j'en ai.

21          Q. **[131]** Parfait, merci. Monsieur Boulanger, vous nous  
22          avez fait part de certaines insatisfactions en ce  
23          qui a trait aux consultations préalables que le  
24          Distributeur n'a pas faites en termes... au sujet  
25          de la stratégie tarifaire. Quelle est votre

1 proposition concrète pour l'an prochain à cet  
2 égard-là?

3 M. LUC BOULANGER :

4 R. Bien, ma proposition concrète, c'est qu'on  
5 rétablisse les canaux de communication. On a  
6 entendu parler beaucoup, au cours des audiences,  
7 qu'il y a des comités de liaison avec la FCEI, il y  
8 a des comités de liaison avec l'AREQ, il y a des  
9 comités de liaison avec différents types d'usagers.

10 Nous avons, à un moment donné, un comité  
11 de travail avec Hydro-Québec où on regardait à  
12 certaines options tarifaires. À plusieurs reprises,  
13 on demande à Hydro-Québec de reconvoquer ce comité-  
14 là parce que nous, les industriels, avons besoin  
15 présentement, pour être en mesure de survivre, ce  
16 sont des tarifs qui sont compétitifs, des tarifs  
17 qui sont flexibles, des tarifs qui sont stables,  
18 des tarifs qui sont en fait prévisibles.

19 Et pour être en mesure de pouvoir tailler  
20 des tarifs qui sont à la mesure des industriels,  
21 bien, il faut se parler, il faut négocier, il faut  
22 regarder voir qu'est-ce qu'on pourrait faire au  
23 bénéfice de l'ensemble de tous les usagers du  
24 Québec. Alors, c'est ça en fait qu'on aimerait  
25 faire, pouvoir s'asseoir avec Hydro-Québec de façon



1 non seulement ponctuelle, mais de façon continue  
2 pour essayer de trouver des solutions aux problèmes  
3 auxquels on fait face.

4 Q. **[132]** Donc, c'est plus un processus permanent de  
5 consultation?

6 R. Bien, c'est un processus en fait qui était... qui a  
7 existé pendant plusieurs années. C'est à travers ce  
8 processus-là, par exemple, qu'on a établi les  
9 modalités du programme d'énergie interruptible, on  
10 a établi l'option de l'électricité additionnelle.  
11 Alors, on se réunissait de façon ponctuelle.

12 Mais là présentement, on a demandé à  
13 quelques reprises de se rasseoir, puis regarder à  
14 différentes formules où on pourrait avoir un peu  
15 plus de flexibilité parce que les paradigmes dans  
16 lesquels on opère en industrie sont différents de  
17 ceux qui étaient là traditionnellement, et ça n'a  
18 pas l'air à vouloir fonctionner. Alors, c'est ça  
19 qui, en fait, est mon message.

20 Q. **[133]** Bien, merci beaucoup.

21 R. J'aurais un autre point que j'aimerais vous faire  
22 si vous me permettez.

23 Q. **[134]** Oui, allez-y.

24 R. Je constate qu'on a oublié d'en parler. Alors, dans  
25 le dossier du Transporteur, il y a certains

1 commentaires que j'ai faits et j'aimerais que ces  
2 commentaires soient versés au dossier.

3 Alors, c'était en réaction aux propos  
4 qu'avait tenus monsieur Veci entre autres en ce qui  
5 concerne le fameux citron. Alors, je pense qu'il y  
6 a des propos là-dedans qui s'appliquent très bien  
7 au niveau du présent dossier.

8 Et ce qu'on dit essentiellement, c'est  
9 qu'au niveau des industriels, là, c'est reprendre  
10 l'analogie de l'expert de la FCEI, « l'autobus  
11 s'est rendu au terminus ». On est rendu là, là.  
12 Alors, on n'est pas capable d'intégrer des  
13 augmentations de l'ordre qui est présenté devant  
14 vous. Et, dans l'éventualité où on continue d'en  
15 pomper dans le terrain des grands industriels, vous  
16 allez avoir les délégations de production, il y a  
17 des projets qui ne se feront pas. Alors, c'est  
18 peut-être un petit peu un cri du coeur qu'on vous  
19 lance.

20 Il y a des décisions antérieures qui ont  
21 été prises par la Régie tant qu'à refléter dans les  
22 tarifs chacun des coûts, les augmentations des  
23 coûts par catégorie tarifaire. On vous y invite à  
24 le faire parce que désormais, avec la  
25 réglementation de l'électricité patrimoniale, on

1 est forcé de faire des augmentations différenciées  
2 par définition, et ce, pour l'avenir prévisible.  
3 Pourquoi est-ce qu'on n'en profite pas pour passer  
4 exactement ce que la Régie recommandait dans ses  
5 décisions de deux mille sept (2007)? C'est  
6 important.

7 (11 h 45)

8 Un autre point. Dans le dossier du  
9 Transporteur, pour les revenus requis de deux mille  
10 quatorze (2014), il y a un montant qui devrait être  
11 reversé à la clientèle, qui est en trop. Hydro-  
12 Québec propose de le mettre en deux mille quinze  
13 (2015). Nous on vous dit, mettez-le pas en deux  
14 mille quinze (2015), mettez-le maintenant. C'est  
15 maintenant qu'on en a besoin. Alors ça c'est une  
16 recommandation qu'on aimerait vous faire également.  
17 C'était peut-être un petit peu plus long que vous  
18 vous attendiez, mais...

19 LA PRÉSIDENTE :

20 C'est bon. Il n'y a pas de problème. Merci  
21 beaucoup. Merci Monsieur Boulanger, Monsieur  
22 Vézina, Monsieur Charest. Vous êtes donc libérés à  
23 moins qu'il y ait un réinterrogatoire. Maître  
24 Pelletier? J'oublie les réinterrogatoires.

25

1 Me PIERRE PELLETIER :  
2 M'aimeriez-vous si je demandais à monsieur  
3 Boulanger s'il a d'autres commentaires à formuler?  
4 Non, il n'y a pas autre chose, ça va clore notre  
5 preuve et on vous remercie beaucoup.

6 LA PRÉSIDENTE :  
7 O.K. C'est bon. Alors merci, vous êtes donc  
8 libérés. Il est midi moins quart (11 h 45). Je  
9 crois qu'on va avoir le temps de passer l'ACEF de  
10 l'Outaouais. Donc, Maître Lussier?.

11

12 **PREUVE DE L'ACEFO**

13

14 Me STÉPHANIE LUSSIER :  
15 Bonjour Madame la Présidente, bonjour Mesdames les  
16 régisseurs. Stéphanie Lussier pour l'ACEF de  
17 l'Outaouais qui fait entendre aujourd'hui comme  
18 témoin monsieur Rozéfort, Louis Renault Rozéfort et  
19 nous pouvons procéder à l'assermentation s'il vous  
20 plaît.

21

22 L'an deux mille treize (2013), ce treizième (13e)  
23 jour du mois de décembre, A COMPARU :

24

25 **LOUIS RENAULT ROZÉFORT**, comptable professionnel

1 agréé, ayant une place d'affaires au 590 Bord de  
2 l'Eau, Laval (Québec);

3

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

6

7 INTERROGÉ PAR ME STÉPHANIE LUSSIER :

8 Q. [135] Merci Monsieur Rozéfort. Vous pouvez vous  
9 asseoir. Je vais vous demander de prendre deux  
10 documents. D'abord la pièce C-ACEFO-0008 qui est le  
11 mémoire de l'ACEF de l'Outaouais qui est daté du  
12 sept (7) novembre deux mille treize (2013) et je  
13 vais vous demander également de prendre la pièce  
14 C-ACEFO-0010 qui sont les réponses de l'ACEF de  
15 l'Outaouais à la demande de renseignements numéro 1  
16 de la Régie, qui est datée du vingt-neuf (29)...  
17 pardon, du vingt et un (21) novembre deux mille  
18 treize (2013). Est-ce que vous avez ces documents?

19 R. Oui, je les ai.

20 Q. [136] Est-ce que vous êtes l'auteur de ces  
21 documents?

22 R. Oui.

23 Q. [137] Est-ce que vous souhaitez apporter des  
24 modifications à l'un ou à l'autre de ces documents?

25 R. Non.

1 Q. [138] Est-ce que vous adoptez le contenu de ces  
2 documents comme faisant partie de votre témoignage  
3 aujourd'hui dans le cadre du présent dossier?

4 R. Oui.

5 Q. [139] Alors monsieur Rozéfort est prêt à répondre  
6 aux questions des personnes qui souhaiteraient lui  
7 en poser. Merci.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Merci Maître Lussier. Est-ce qu'il y a des  
10 intervenants qui aimeraient contre-interroger le  
11 témoin de l'ACEF de l'Outaouais? Non. Maître Fortin  
12 pour... excusez-moi. Maître Fraser.

13 Me ÉRIC FRASER :

14 Je n'aurai pas de questions, Madame la Présidente.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 O.K. Merci Maître Fraser. Maître Fortin?

17 Me PIERRE R. FORTIN :

18 Nous n'avons pas de questions non plus, Madame la  
19 Présidente. Merci.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Merci. Bien, la Régie n'aura pas de questions.

22 Alors Monsieur Rozéfort, votre mémoire était très  
23 clair. Alors, Maître Lussier?

24 Me STÉPHANIE LUSSIER :

25 Alors nous n'aurons pas de questions non plus en

1 contre-interrogatoire. Je vous remercie, Monsieur  
2 Rozéfort, pour votre présence et ça complète la  
3 présentation de la preuve de l'ACEF de l'Outaouais.  
4 Merci.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Merci. Merci Monsieur Rozéfort.

7 R. Vous ne m'avez pas libéré.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Ah! Vous êtes libéré. Merci. Maître Turmel?

10 Me ANDRÉ TURMEL :

11 Bonjour. Alors monsieur Raymond est revenu. Nous  
12 sommes donc disponibles, j'imagine après le  
13 lunch...

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Oui.

16 Me ANDRÉ TURMEL :

17 ... pour compléter, je ne sais pas si mon confrère,  
18 il a annoncé qu'il avait des questions. Je vois que  
19 monsieur Dufresne est ici. Ça annonce peut-être des  
20 choses, alors on sera prêt quand vous serez prêt.

21 Me ÉRIC FRASER :

22 Oui, je vais en avoir pour à peu près une heure  
23 quarante-cinq (1 h 45). Je vous ai bien eu.

24 Me ANDRÉ TURMEL :

25 Vous savez, moi j'étais content. Comme avocat on

1 est toujours content de se lever puis de  
2 s'obstiner, là, mais là, pas de problème.

3 Me HÉLÈNE SICARD :

4 Bonjour, Hélène Sicard pour l'Union des  
5 consommateurs. Écoutez, j'ai annoncé soixante-dix  
6 (70) minutes pour la présentation de notre preuve.  
7 Nous étions à la fin de la journée aujourd'hui. Je  
8 sais que le calendrier avance rapidement mais mes  
9 clients, en fait certains de mes témoins, là, me  
10 pressent un petit peu pour savoir si vous allez  
11 prolonger la journée et tenter d'avancer le  
12 calendrier et les passer aujourd'hui et donc s'ils  
13 doivent s'en venir ou si vous pouvez officiellement  
14 nous remettre à lundi matin. C'est... je suis  
15 désolée, là, mais je me trouve avec des gens qui  
16 sont loin à l'extérieur, alors on m'a demandé de  
17 vous faire la demande.

18 (11 h 50)

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Oui, oui, oui. Officiellement vous pouvez aviser  
21 vos témoins que nous allons les entendre lundi.

22 Me HÉLÈNE SICARD :

23 Qu'ils soient prêts, disponibles lundi matin, neuf  
24 heures (9 h).

25



1 LA PRÉSIDENTE :

2 Oui.

3 Me HÉLÈNE SICARD :

4 Et quand ce sera leur tour. Si c'est à neuf heures  
5 (9 h), ce sera à neuf heures (9 h).

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Exactement. Oui. Mais ce qui est certain, c'est  
8 qu'ils ne passeront pas aujourd'hui.

9 Me HÉLÈNE SICARD :

10 Je vous remercie, bonne journée.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Merci. Maître Lescop.

13 Me RAPHAËL LESCOP :

14 Bonjour. En fait, je vous ferais la même demande  
15 pour l'UMQ. On est juste avant l'Union des  
16 consommateurs. En fait, si vous êtes rendus à nous  
17 aujourd'hui, j'aurais le témoin principal qui est  
18 disponible pour commencer. Par contre, j'ai un  
19 témoin qui serait juste disponible lundi matin.  
20 Donc ce que je vous...

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Écoutez, je crois qu'il y a quand même des bonnes  
23 chances que ce soit plutôt lundi, pour ce qui est  
24 de la présentation de la preuve de l'UMQ. Donc ce  
25 qui reste, on a seulement deux heures cet après-

1 midi, donc...

2 Me RAPHAËL LESCOP :

3 Donc je peux dire à...

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Il reste quand même quelques...

6 Me RAPHAËL LESCOP :

7 O.K. Donc je peux dire à l'ensemble de mon panel  
8 que ça va être lundi matin.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Ça va être lundi, oui.

11 Me RAPHAËL LESCOP :

12 Merci beaucoup, c'est gentil.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Merci. Maître Boucher Meunier.

15 Me PASCALE BOUCHER MEUNIER :

16 Oui, Madame la Présidente. Simplement pour vous  
17 dire qu'en raison de l'avancement rapide du  
18 calendrier des échéances, on a convenu, si ça ne  
19 pose pas de problème, d'intervertir le témoignage  
20 du RNCREQ avec celui du ROEÉ. Alors voilà.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Donc vous allez passer avant le RNCREQ?

23 Me PASCALE BOUCHER MEUNIER :

24 C'est-à-dire que le RNCREQ va passer avant le ROEÉ.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Excusez, vous êtes déjà avant. Oui, O.K. C'est bon.

3 C'est noté. Excellent. Pas d'autres commentaires?

4 Donc on revient à treize heures quinze (13 h 15).

5 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

6

7 REPRISE DE L'AUDIENCE

8 (13 h 17)

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Je vois, Maître Turmel, qu'on va passer au contre-  
11 interrogatoire de vos témoins.

12 Me ANDRÉ TURMEL :

13 Si ça va pour la Régie.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Pas de problème.

16

17 **PREUVE FCEI (suite)**

18

19 Me ANDRÉ TURMEL :

20 Avant de laisser la place à mon confrère, tout

21 simplement je lui ai indiqué avant que vous

22 n'arriviez qu'en complément du témoignage de madame

23 Hébert hier, qui parlait notamment de la question

24 du fonds de retraite et au moment où elle parlait

25 le gouvernement faisait une annonce à l'égard de...

1 un peu la politique qui s'en vient. J'ai simplement  
2 pris la liberté de, pour compléter le dossier, puis  
3 les témoins qui sont ici ne témoigneront pas cet  
4 après-midi. Donc, déposer en pièce C-FCEI-0020, un  
5 document qui est intitulé : « Plan d'action du  
6 gouvernement. Vers des régimes de retraite  
7 équitables et durables ». Que je dépose au dossier.  
8 Et là je m'arrêterai ici.

9  
10 C-FCEI-0020 : Document intitulé : « Plan  
11 d'action du gouvernement. Vers  
12 des régimes de retraite  
13 équitables et durables »

14  
15 LA PRÉSIDENTE :  
16 Maître Fraser.

17  
18 **ANTOINE GOSSELIN**

19  
20 **MARCEL-PAUL RAYMOND**

21  
22 Sous la même affirmation solennelle,

23  
24 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER :

25 Merci, Madame la Présidente. Alors bonjour

1 Messieurs. Je vous remercie de votre présence,  
2 évidemment. Pour votre présence.

3 Q. **[140]** Si je reviens à la présentation d'hier, tout  
4 simplement pour une mise en contexte. Vous n'avez  
5 pas nécessairement besoin d'y aller. À la page 12,  
6 il y a un sommaire de vos recommandations. Je  
7 m'adresse à la première recommandation qui concerne  
8 une coupure de l'ordre de quarante-neuf millions  
9 (49 M\$). Est-ce que je comprends que cette coupure  
10 découle - et là je vous amène à la page 21 de votre  
11 mémoire - et je comprends du troisième paragraphe  
12 que votre recommandation découle essentiellement de  
13 ce qu'on peut lire ici : « Étant donné la  
14 surestimation systématique de la production  
15 éolienne. » Est-ce que... est-ce que j'ai raison de  
16 croire ça?

17 M. MARCEL-PAUL RAYMOND :

18 R. Pouvez-vous juste me situer, vous dites au  
19 troisième paragraphe?

20 Q. **[141]** Oui.

21 R. O.K. D'accord, le troisième paragraphe de la page  
22 21.

23 Q. **[142]** Oui. Et je comprends que la coupure de  
24 quarante-neuf millions (49 M\$) découle de ce  
25 constat.

1 R. Tout à fait.

2 Q. **[143]** Tout à fait.

3 R. Un peu, juste pour préciser parce que dans le fond  
4 notre recommandation ne parle pas du quarante-neuf  
5 millions (49 M\$). Notre recommandation c'est de  
6 baisser de zéro point sept (0,7). C'est ça. La  
7 recommandation, comme elle est libellée dans la  
8 preuve, c'est de baisser de zéro point sept (0,7).  
9 Alors si cette recommandation-là était retenue, il  
10 y aurait un résultat monétaire équivalent.

11 Q. **[144]** De quarante-neuf millions (49 M\$).

12 R. Qui serait, que nous avons évalué à quarante-neuf  
13 millions (49 M\$), n'ayant pas tous les chiffres  
14 pour le faire. Parce que comme on le sait, il y a  
15 un certain nombre de chiffres qui sont  
16 confidentiels. Donc c'est plus, dans ce cas-ci  
17 c'est une estimation de notre part de l'effet  
18 qu'aurait cette recommandation-là.

19 Q. **[145]** Mais quand vous dites étant donné la  
20 surestimation systématique, je dois vous avouer que  
21 je ne comprends pas pourquoi vous parlez de  
22 surestimation.

23 R. Bien, c'est la surestimation, disons si on avait  
24 mis plus de mots, là, c'est la surestimation de la  
25 prévision. Donc on surestime. On surestime la

1 production éolienne quand on dit qu'on va avoir  
2 trente-six point six pour cent (36,6 %), on  
3 surestime par rapport à ce que nous avons et que  
4 vous avez observé depuis la mise en place des parcs  
5 qui sont en service présentement.

6 Q. **[146]** Mais je persiste, c'est parce que le  
7 Distributeur ne fait aucune estimation de  
8 production des parcs.

9 R. C'est-à-dire que le Distributeur fait la prévision  
10 que les parcs vont fournir ce que les producteurs  
11 ont donné comme engagement, pas comme engagement,  
12 mais comme encore là comme prévision dans les  
13 contrats. Et on se doute que ces prévisions-là que  
14 les contrats contiennent ou ces engagements-là que  
15 les contrats contiennent, découlent des études qui  
16 ont pu être faites par Hélimax - et on l'a vu dans  
17 d'autres dossiers - qui sont basées sur des données  
18 de simulation plutôt théoriques.

19 Q. **[147]** Mais on s'entend que le Distributeur, en mode  
20 prévisionnel, ne fait aucune estimation.

21 R. Bien c'est...

22 Q. **[148]** Il applique les clauses contractuelles.

23 R. Il applique les clauses contractuelles, mais nous  
24 prétendons qu'il devrait faire plus qu'appliquer...  
25 c'est-à-dire la clause contractuelle dit que le

1           Producteur prévoit une certaine quantité. O.K.

2           Q. **[149]** O.K.

3           R. Alors le Distributeur pourrait, à notre avis, en  
4           faire une prévision. Parce que c'est pas vrai qu'il  
5           est assuré d'avoir ces quantités-là. Et puis c'est  
6           pas vrai que la pénalité qui va à l'encontre de ces  
7           quantités-là compense totalement le Distributeur.  
8           On l'a vu. Si le producteur fournit quatre-vingt-  
9           quinze pour cent (95 %) de cette énergie-là, il ne  
10          paiera pas de pénalité.

11          (13 h 22)

12          Q. **[150]** Mais ce que vous voulez, dans le fond, c'est  
13          une réouverture de contrat pour réajuster les  
14          pourcentages des livraisons à un autre niveau?

15          R. Pas du tout. Je vous donne un exemple. Pour la  
16          prévision de la demande, vous avez sûrement des  
17          contrats avec Alcan et puis vous prévoyez des  
18          quantités pour Alcan. Je donne un exemple d'Alcan,  
19          c'est un parmi tant d'autres, c'est des clients  
20          qu'on connaît.

21          Q. **[151]** Donnez-moi des exemples éoliens parce qu'on  
22          ne parle pas d'Alcan ici.

23          R. Non, mais, moi, je vous dis que la prévision de  
24          l'offre doit être la même chose que faire une  
25          prévision de la demande.



1 Q. **[152]** Écoutez, Monsieur Raymond, là on s'éloigne...  
2 écoutez...

3 Me ANDRÉ TURMEL :

4 Je m'excuse, Maître Fraser, je ne veux pas vous  
5 interrompre mais je pense que c'est un débat...  
6 c'est une question sérieuse. Laissez expliquer  
7 monsieur Raymond, laissez finir ses phrases. Vous  
8 arrivez peut-être où vous voulez arriver mais  
9 laissez-le au moins terminer ses phrases, ses  
10 explications pour qu'il puisse mettre un point à  
11 ses phrases.

12 Me ÉRIC FRASER :

13 Il avait terminé sa phrase. Je veux juste être  
14 certain qu'on parle de la même chose et que tout  
15 soit fait de manière claire.

16 Q. **[153]** On parle ici de prévisions éoliennes, on  
17 parle ici non pas... en fait, vous nous parlez de  
18 prévisions éoliennes, moi, ce que je vous dis c'est  
19 qu'il n'y a aucune prévision puisqu'on applique les  
20 facteurs qui sont consignés aux ententes. Et là je  
21 vois que vous hochez, oui?

22 R. Oui. Oui.

23 Q. **[154]** O.K. Et je vous soumetts qu'on applique les  
24 facteurs de... il y a une combinaison d'entente  
25 ici, il y a les ententes contractuelles signées

1 suite aux appels d'offres, donc les producteurs  
2 éoliens nous soumettent un pour cent (1 %) ... un  
3 facteur d'utilisation pour lesquels ils se sont  
4 engagés contractuellement, vous êtes d'accord avec  
5 ça?

6 R. Oui.

7 Q. **[155]** O.K. Et un autre pourcentage qui joue un jeu  
8 ici. Donc, c'est l'intégration de tout ça... donc  
9 c'est l'intégration éolienne via l'entente  
10 d'intégration éolienne. Et, encore une fois, dans  
11 cette entente-là, il y a un pourcentage de facteur  
12 d'utilisation qui doit nous être retourné via  
13 l'intégration et c'est trente-cinq pour cent  
14 (35 %). Vous êtes d'accord avec ça?

15 R. Que le facteur... que le producteur vous retourne,  
16 c'est trente-cinq pour cent (35 %)? Oui.

17 Q. **[156]** C'est trente-cinq pour cent (35 %). Donc, ça  
18 ce sont les deux données de facteur d'utilisation  
19 qui m'apparaissent pertinentes ici. Elles sont  
20 toutes les deux consignées dans des ententes  
21 contractuelles. Vous êtes d'accord avec ça?

22 R. Bien, je vais apporter une nuance, là, parce que...

23 Q. **[157]** Vous me dites qu'elles ne sont pas consignées  
24 dans des ententes contractuelles?

25 R. Bien, c'est-à-dire, vous me dites le facteur

1 d'utilisation que le producteur éolien va vous  
2 livrer. Alors, la nuance que je veux apporter...

3 Q. **[158]** Mais avant que vous m'apportiez votre  
4 nuance... Puis je vais vous laisser m'apporter  
5 votre nuance. C'est très important que vous  
6 puissiez nuancer. Mais ma question c'est : Ces  
7 facteurs-là sont tous les deux consignés dans des  
8 ententes contractuelles?

9 R. Ces chiffres-là sont tous les deux consignés dans  
10 les ententes contractuelles.

11 Q. **[159]** Parfait.

12 R. Maintenant...

13 Q. **[160]** Vous pouvez nuancer.

14 R. Merci. Alors, si on regarde un contrat d'énergie...  
15 de production d'énergie éolienne, ce que le contrat  
16 dit c'est que le producteur éolien va vous livrer  
17 toute sa production éolienne. O.K.? Il évalue cette  
18 production éolienne à... chaque contrat est  
19 différent, là, mais mettons qu'il évalue sa  
20 production éolienne à trente-six pour cent (36 %).  
21 Alors, ce n'est pas vrai qu'il va vous livrer  
22 trente-six pour cent (36 %). Il va vous livrer ce  
23 qu'il produit. Donc, si vous voulez faire une  
24 prévision du contrat, vous devez prévoir ce que  
25 vous pensez qu'il va vous livrer. Et non pas le

1 chiffre qu'il vous a promis... dans le fond, il ne  
2 vous l'a pas promis parce que s'il ne le livre pas,  
3 il n'est pas pénalisé pour toute la quantité qu'il  
4 ne vous livre pas. Alors, comme je disais tantôt,  
5 il y a plusieurs contrats dans le domaine de  
6 l'électricité qui disent : « Je vais vous livrer ce  
7 que j'ai. Et je pense qu'en moyenne, ce que j'ai  
8 c'est X. » Si vous pouvez regarder des contrats  
9 d'Alcan, si vous pouvez regarder le contrat de  
10 Churchill Falls Labrador Corporation, s'il est  
11 public, vous verrez qu'il n'y a personne dans ces  
12 contrats-là qui a garanti des quantités. Parce que,  
13 que ce soit des quantités qui proviennent d'apports  
14 éoliens ou qui proviennent d'apports hydrauliques,  
15 le fournisseur vous dit : « Je vais vous livrer ce  
16 que j'ai. » O.K.? Alors, si vous pensez que, pour  
17 un paquet de bonnes raisons, il ne pourra pas vous  
18 livrer ce qu'il a pensé qu'il pouvait vous livrer  
19 et non pas ce qu'il a promis qu'il pouvait vous  
20 livrer, bien, vous vous devez de vous donner une  
21 prévision. Parce que tout ça affecte l'optimisation  
22 de vos ressources.

23 Q. **[161]** Oui, mais Monsieur Raymond, l'entente  
24 d'intégration éolienne garantit un retour de  
25 trente-cinq pour cent (35 %).

1 R. Non.

2 Q. **[162]** Pourquoi... Ah!

3 R. En énergie, non. Parce que si vous arrivez à la fin  
4 de l'année... si vous arrivez à la fin de l'année,  
5 O.K.?

6 Q. **[163]** Je vous écoute.

7 R. En énergie, vous arrivez à la fin de l'année et que  
8 vous n'avez pas fourni au producteur trente-cinq  
9 pour cent (35 %) mais que vous avez fourni trente-  
10 deux pour cent (32 %), alors il y a un paiement qui  
11 doit se faire. N'est-ce pas?

12 Q. **[164]** Bien oui.

13 R. Donc, vous ne recevez pas l'équivalent... vous  
14 recevez l'équivalent de trente-cinq (35).  
15 (13 h 28)

16 Q. **[165]** On reçoit toujours l'équivalent de trente-  
17 cinq pour cent (35 %).

18 R. Mais vous devez en payer une partie, si vous n'avez  
19 pas livré au Producteur.

20 Q. **[166]** Tout à fait.

21 R. Bon, alors dans ce sens-là...

22 Q. **[167]** Mais c'est l'entente qui prévoit ça.

23 R. C'est l'entente qui prévoit ça.

24 Q. **[168]** Qu'il y a une livraison de trente-cinq pour  
25 cent (35 %) et l'entente prévoit ce qui se passe si

1 les livraisons varient entre trente-cinq (35), plus  
2 ou moins trente-cinq pour cent (35 %).

3 R. Tout à fait. Alors si vous ne recevez pas trente-  
4 cinq (35), dans vos revenus vous allez avoir un  
5 impact important qui peut être de trente (30 M\$),  
6 quarante millions (40 M\$) par année, comme on l'a  
7 vu.

8 Q. **[169]** Mais tout ça est consigné à l'entente?

9 R. Tout ça est consigné à l'entente, mais ce que je  
10 veux dire c'est que, si la production éolienne est  
11 moindre, vous avez des coûts additionnels. Parce  
12 que vous achetez de l'énergie, le trente-cinq pour  
13 cent (35 %), on le sait, à un prix qui est plus  
14 élevé que ce que vous auriez obtenu cette année sur  
15 le patrimonial.

16 Q. **[170]** Je vous amène à la page 23. Là je comprends  
17 qu'il s'agit d'une autre coupure qui fait écho au  
18 trente et un millions (31 M\$) pour l'entente  
19 d'intégration éolienne. Et je comprends encore une  
20 fois que ce que vous demandez ici c'est une  
21 diminution des coûts de puissance qui sont  
22 consignés au contrat, c'est exact?

23 R. Oui.

24 Q. **[171]** Donc, encore une fois vous demandez qu'il y  
25 ait une réouverture de ce contrat-là pour modifier



1 renouvellements de l'EIE considérés  
2 chaque fois comme temporaires. Elle  
3 considère cependant que le paramètre  
4 de la puissance contributive devrait  
5 être actualisé car toutes les parties,  
6 le Producteur, le Transporteur et  
7 l'Institut de recherche IREQ  
8 s'entendent sur ce paramètre et qu'il  
9 est pris en compte dans le Northeast  
10 Power Coordinating Council (NPCC)  
11 depuis 2009.

12 Je constate à la lecture qu'il manque le  
13 Distributeur, mais de toute évidence si on va voir  
14 l'étude de deux mille neuf (2009), le Distributeur  
15 était partie de cette étude-là. Donc, c'est sur  
16 cette base-là que...

17 Q. **[175]** O.K. Mais vous avez omis le paragraphe 63 de  
18 la même décision, l'avez-vous avec vous?

19 R. Si je l'ai remis, vous dites?

20 Q. **[176]** Oui. Vous avez omis le paragraphe 63 de la  
21 même décision.

22 R. Bien, j'en ai omis plus que ça, là, mais je ne l'ai  
23 pas avec moi.

24 Q. **[177]** Mais l'avez-vous avec vous?

25 R. Non, non, je ne l'ai pas avec moi.



1 Q. **[178]** O.K.

2 R. Oui, je l'ai avec moi. Je l'ai avec moi.

3 Q. **[179]** Le paragraphe 63 qui se situe évidemment à la  
4 suite du paragraphe 61, je vais vous le lire.

5 R. Attendez un petit peu.

6 Q. **[180]** Et c'est la dernière phrase du paragraphe 63  
7 qui est en caractères gras, donc c'est l'élément  
8 décisionnel de la décision :

9 La Régie demande au Distributeur de  
10 tenir compte de ses préoccupations  
11 lors de l'élaboration du produit du  
12 projet d'intégration éolienne.

13 Donc, je vous sou mets que c'est des préoccupations  
14 dans le cadre d'une prochaine négociation et non  
15 pas dans le cadre... En fait non, même pas dans le  
16 cadre de l'élaboration d'une prochaine négociation,  
17 dans le cadre de l'élaboration du produit. Vous  
18 êtes d'accord?

19 R. Bien là, je suis d'accord que, ça, ça...

20 Q. **[181]** Vous êtes d'accord que c'est écrit?

21 R. Ça amène à « ses préoccupations », là, je ne sais  
22 pas lesquelles. Même si ça ramenait à toutes les  
23 autres préoccupations qui précèdent, ça  
24 n'empêcherait pas quand même, comme vous l'avez dit  
25 tantôt, d'arriver à une renégociation.

1 Q. **[182]** O.K. Vous, Monsieur Raymond, avez-vous  
2 souvent négocié des contrats?

3 R. Oui.

4 Q. **[183]** Combien de fois?

5 R. Bien, je ne sais pas, peut-être une quinzaine de  
6 fois.

7 Q. **[184]** Une quinzaine de fois. Puis quand vous vous  
8 en allez en négociation, vous avez un objectif de  
9 revenu à atteindre?

10 R. J'ai un objectif pas nécessairement de revenu, j'ai  
11 un objectif de cadre de négociation.

12 Q. **[185]** Vous avez un objectif de revenu, non vous  
13 n'avez pas d'objectif de revenu?

14 R. Pas nécessairement.

15 Q. **[186]** Pas nécessairement?

16 R. Non. J'ai déjà eu des...

17 Q. **[187]** Donc, vous êtes allé en négociation puis vous  
18 aviez l'intention de faire moins de revenus?

19 R. Non. Je suis allé en négociation puis ce n'était  
20 pas attaché à un revenu, c'était attaché à des...  
21 des... par exemple des clauses différentes, des  
22 choses comme ça. Ce n'est pas toujours attaché à un  
23 revenu.

24 Q. **[188]** O.K.

25 R. J'ai un plan, j'ai un objectif quand je vais en

1 négociation.

2 Q. **[189]** Vous n'avez jamais d'objectif d'atteindre un  
3 certain... un certain revenu?

4 R. C'est possible. J'ai dit, ça peut être un revenu,  
5 ça peut être de changer des irritants, ça peut être  
6 des choses comme ça.

7 Q. **[190]** Donc, lorsque vous aviez des négociations,  
8 vous aviez l'objectif d'atteindre un certain  
9 revenu, ça vous est déjà arrivé?

10 R. Ça peut m'être... Oui, ça m'est arrivé.

11 Q. **[191]** O.K.

12 R. Mais il n'y avait pas juste les revenus, il y avait  
13 d'éliminer des irritants par exemple.

14 (13 h 34)

15 Q. **[192]** Et j'imagine que quand vous aviez des  
16 objectifs pour atteindre certains revenus, vous  
17 négociez, si on parle de formule de prix, vous  
18 négociez une formule de prix qui vous permettait,  
19 peu importe ses composantes, vous permettait  
20 d'atteindre vos objectifs de revenus. Est-ce que  
21 vous faisiez ça?

22 R. Bien c'est l'ensemble des clauses qu'on négociait  
23 pour atteindre nos objectifs. S'il y avait un  
24 objectif de revenus, il y avait des clauses, des  
25 articles sur les prix pour atteindre nos revenus ou

1           nos profits ou nos... Voilà.

2       Q. [193] C'est ce que je croyais. Je vous amène à la  
3       page 21, on est toujours sur le même sujet. C'est  
4       écrit, je suis au dernier paragraphe :

5                           Aussi, la FCEI recommande à la Régie  
6                           de demander au Distributeur, pour la  
7                           prochaine cause tarifaire, d'établir  
8                           sa prévision annuelle de production  
9                           éolienne en adoptant la méthode  
10                          recommandée par l'expert retenu

11       Je comprends qu'ici vous parlez de l'expert retenu,  
12       donc vous parlez de vous-mêmes ici?

13       R. Oui.

14       Q. [194] Je vous remercie. Mais je comprends également  
15       que la reconnaissance de statut d'expert n'a pas  
16       encore été accordée dans ce dossier-là?

17       R. Comme elle n'a pas été contestée avant le dix (10)  
18       octobre non plus.

19       Q. [195] Mais on pourra toujours voir d'ici ce temps-  
20       là. On ne sais jamais.

21       R. C'est correct.

22       Q. [196] Il ne faut jamais vendre la peau de l'ours...

23       R. C'est correct.

24       Me ANDRÉ TURMEL :

25       Je ne sais pas qu'est-ce que mon confrère annonce,

1 là, mais je ne crois pas que c'est pertinent de  
2 faire ce commentaire-là, ne serait-ce que pour  
3 tenter, je ne pense pas qu'il veut intimider le  
4 témoin, là, mais ça n'a pas rapport. Alors je pense  
5 qu'on peut...

6 Me ÉRIC FRASER :

7 Est-ce que vous avez une objection confrère? Parce  
8 que je n'ai pas de question, là.

9 Me ANDRÉ TURMEL :

10 C'est un commentaire non pertinent.

11 Me ÉRIC FRASER :

12 Donc ce n'est pas une objection, c'est un autre  
13 commentaire. Je vous remercie. Juste prendre  
14 quelques secondes Madame la Présidente. Alors  
15 Monsieur Gosselin, dans la présentation vous  
16 parliez de la démarcation. Je suis à la page 4, on  
17 est en matière de prévision de la demande. Qu'est-  
18 ce que vous entendez par faible portion de l'écart?

19 M. ANTOINE GOSSELIN :

20 R. Bien écoutez, nous on a calculé aux tarifs D, G et  
21 M un écart entre les prévisions des ventes à  
22 l'année témoin et à l'année de base de un  
23 térawattheure (1 TWh).

24 Q. [197] Mais je parle de démarcation.

25 R. Oui, je sais. Oui mais les proportions, c'est des

1 proportions par rapport à quelque chose. Alors  
2 lorsqu'on parle de faible proportion, dans les  
3 explications qui sont données par le Distributeur  
4 dans la preuve, comme source d'écart entre deux  
5 mille treize (2013) et deux mille quatorze (2014),  
6 on parle de cent trente gigawattheures (130 GWh)  
7 pour la démarcation et ça c'est au tarif D. Et il  
8 n'y a pas d'autre mention à ma connaissance de  
9 démarcation dans la preuve. Alors...

10 Q. [198] Vous vous fondez sur cette donnée-là pour  
11 faire l'affirmation faible portion.

12 R. Alors cent trente gigawattheures (130 GWh) sur un  
13 térawattheure (1 TWh), c'est de là que vient le  
14 faible.

15 Q. [199] C'est bon. Je ne me rappelle pas avoir vu  
16 votre c.v. dans le dossier. Vous êtes économiste?

17 R. Oui.

18 Q. [200] Vous êtes consultant?

19 R. Oui.

20 Q. [201] Avez-vous déjà travaillé pour une utilité  
21 publique?

22 R. Jamais.

23 Q. [202] O.K. Avez-vous déjà travaillé pour une  
24 entreprise qui faisait des prévisions énergétiques?

25 R. Non.

1 Q. [203] O.K. Je vous remercie Messieurs. Alors ça  
2 termine mes questions Madame la Présidente.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Merci Maître Fraser. Maître Fortin pour la Régie?

5 Me PIERRE R. FORTIN :

6 Pas de question Madame la Présidente.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Merci. La Régie n'aura pas de question pour vous  
9 donc... oui? Vous avez un réinterrogatoire Maître  
10 Turmel?

11 Me ANDRÉ TURMEL :

12 Très bref. Peut-être juste, parce qu'il n'y avait  
13 pas de c.v. au dossier mais parce qu'évidemment,  
14 messieurs Raymond et Gosselin sont ici depuis un  
15 certain temps. Peut-être juste Monsieur Raymond  
16 rappeler dans un premier temps, en une minute votre  
17 expérience auprès d'Hydro-Québec.

18 Me ÉRIC FRASER :

19 Non. Objection. Réinterrogatoire c'est sur mes  
20 questions. Je n'ai pas adressé de question à  
21 monsieur Raymond là-dessus.

22 Me ANDRÉ TURMEL :

23 O.K. D'accord.

24 Me ÉRIC FRASER :

25 Et il faut que ce soit limité à mes questions et si

1 vous faites le même exercice avec monsieur  
2 Gosselin, il faudra que ça soit limité à son  
3 expérience en matière de prévisions énergétiques.

4 Me ANDRÉ TURMEL :

5 Q. [204] D'accord maître Fraser. Alors, Monsieur  
6 Gosselin donc, il n'y a pas de c.v. mais en matière  
7 de d'expérience, ça fait combien de temps que vous  
8 témoignez à la Régie de l'énergie?

9 R. Ça fait cinq ans.

10 Q. [205] Et est-ce que vous avez déjà fait des  
11 témoignages sur les prévisions énergétiques? Sur  
12 les prix... sur les dossiers en énergie de HQD,  
13 c'est ce que je voulais dire plutôt, là?

14 R. Oui, oui. Puis on s'est déjà prononcé sur les  
15 questions de prévisions de demandes.

16 Q. [206] D'accord. Merci. Ça termine et c'est notre  
17 preuve.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Merci Maître Turmel. Donc Monsieur Gosselin et  
20 Monsieur Raymond, vous êtes maintenant libérés.  
21 Merci pour vos témoignages. Alors nous allons tout  
22 de suite passer à la preuve du GRAME, Maître  
23 Paquet.

24 (13 h 40)

25



1           **PREUVE GRAME**

2

3           Me GENEVIÈVE PAQUET :

4           Alors bonjour, Mesdames, Geneviève Paquet pour le  
5           Groupe de recherche appliqué en macroécologie. Donc  
6           pour la présentation cet après-midi, nous avons la  
7           présence de madame Valentina Poch et de madame  
8           Nicole Moreau. Donc je demanderais à madame la  
9           greffière de bien vouloir les assermenter, s'il  
10          vous plaît.

11

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

14

15          **VALENTINA POCH**, coordonatrice des programmes au  
16          GRAME, ayant sa place d'affaires au 735, rue Notre-  
17          Dame, Lachine (Québec);

18

19          **NICOLE MOREAU**, consultante environnement et  
20          énergie, ayant sa place d'affaires au 431, rue  
21          Jean-Baptiste Lepage, Saint-Come (Québec);

22

23

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

1 INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

2 Q. **[207]** Donc pour l'adoption de la preuve, je vais  
3 débiter avec madame Moreau. Madame Moreau, c'est  
4 vous qui avez rédigé ou collaboré à la rédaction  
5 des documents suivants : le mémoire du GRAME 1, qui  
6 porte sur la tarification, qui a été déposé sous la  
7 cote C-GRAME-0013. C'est exact?

8 Mme NICOLE MOREAU :

9 R. Oui, c'est exact.

10 Q. **[208]** Le mémoire du GRAME 2, qui porte sur la  
11 gestion de la demande et le PGEÉ, qui a été déposé  
12 sous la cote C-GRAME-0014.

13 R. C'est exact.

14 Q. **[209]** L'annexe au mémoire du GRAME 2, qui est une  
15 étude de cas d'économie d'énergie et de réduction  
16 des déficits en réseau autonome, qui a été déposé  
17 sous la cote C-GRAME-0015.

18 R. C'est exact.

19 Q. **[210]** Enfin, la réponse du GRAME à la demande de  
20 renseignements numéro 1 de la Régie, déposés sous  
21 la cote C-GRAME-0017.

22 R. Oui.

23 Q. **[211]** Maintenant, est-ce que vous avez des  
24 modifications ou corrections à y apporter?

25 R. Oui, j'aurais une correction. Je pense que c'est la

1 pièce C...

2 Q. **[212]** C'est... à la pièce C-GRAME-0013. Le mémoire  
3 1 du GRAME, qui porte sur la tarification. Donc on  
4 parle de la page 30.

5 R. C'est ça à la page 30, dans le deuxième paragraphe  
6 il y a un M qui s'est faufile après deux cent  
7 quatre mille cent quarante (204 140). Donc on doit  
8 retirer le M qui est là, merci.

9 Q. **[213]** Effectivement. Donc au deuxième paragraphe,  
10 le paragraphe qui commence par « En effet », à la  
11 deuxième ligne on enlève le M. Merci.

12 R. Donc c'est pas des millions, sinon ça ferait...

13 Q. **[214]** C'est en dollars.

14 R. Deux cent quatre milliards (204 G) d'économie en  
15 réseau autonome, on comprend que le M est une  
16 erreur. Merci.

17 Q. **[215]** Merci, donc vous adoptez ces pièces pour  
18 valoir comme étant votre témoignage pour la  
19 présente audience?

20 R. Oui.

21 Q. **[216]** Merci. Madame Poch, c'est vous qui avez  
22 rédigé ou collaboré à la rédaction des documents  
23 suivants : le mémoire du GRAME 2, portant sur la  
24 gestion de la demande et le PGEÉ, déposé sous la  
25 cote C-GRAME-0014?

1 Mme VALENTINA POCH :

2 R. Oui.

3 Q. **[217]** Ainsi que la réponse du GRAME à la demande de  
4 renseignements numéro 1 de la Régie, déposée sous  
5 la cote C-GRAME-0017.

6 R. Tout à fait.

7 Q. **[218]** Donc vous acceptez ces pièces pour valoir  
8 comme étant votre témoignage lors de la présente  
9 audience?

10 R. Oui.

11 Q. **[219]** Merci. Donc je vais vous laisser débiter la  
12 présentation.

13 R. Alors bonjour, Madame la Présidente et Mesdames les  
14 Régisseuses. Tout d'abord pour le GRAME c'est  
15 toujours un plaisir de pouvoir contribuer ici au  
16 débat qui touche différents enjeux de la demande  
17 tarifaire et de suivre l'évolution des sujets en  
18 matière d'environnement, qui sont au coeur de nos  
19 préoccupations.

20 Ce qui a attiré notre attention cette année  
21 c'est notamment la... c'est la structure tarifaire,  
22 telle que proposée au tarif domestique en réseau  
23 intégré, envoie un signal de prix adéquat à la  
24 clientèle. On rappelle que pour deux mille douze  
25 (2012), soixante-six pour cent (66 %) des clients

1           résidentiels avaient une consommation quotidienne  
2           moyenne dépassant trente kilowattheures (30 KW) par  
3           jour.

4                        Pour la stratégie tarifaire en réseau  
5           autonome, nous avons pris note au panel 4 que la  
6           hausse tarifaire à la deuxième tranche, au nord du  
7           cinquante-troisième parallèle serait reportée en  
8           deux mille quinze (2015). Le GRAME ne s'oppose pas  
9           à ce report.

10           (13 h 46)

11                       Nous abordons aussi le tarifs pour le  
12           service complet de l'éclairage public et nous  
13           maintenons que le virage DEL est prioritaire.

14                       Pour le PGEÉ, le GRAME s'est penché sur  
15           deux types d'activité qui s'apparentent davantage à  
16           de la gestion de la demande qu'à des programmes du  
17           PGEÉ, soit le tarif DT et l'appel au public. Nous  
18           nous sommes aussi attardés sur les difficultés de  
19           mise en oeuvre du PGEÉ en lien avec les déficits  
20           dans certains réseaux autonomes. Et, enfin, encore  
21           au niveau des réseaux autonomes, le GRAME s'est  
22           penché sur l'offre des types d'énergie autres que  
23           la production thermique.

24                       Donc, je cède maintenant la parole à Nicole  
25           Moreau, qui est développera davantage ces sujets.

1 Mme NICOLE MOREAU :

2 R. Bonjour, Mesdames. Alors, je vais commencer, je ne  
3 vais pas reprendre l'ensemble des éléments des  
4 rapports qui ont été déposés mais seulement  
5 focuser sur les éléments les plus importants. Je  
6 vais commencer par la tarification et la hausse  
7 tarifaire du tarif domestique.

8 Alors, à titre de résumé, le GRAME a  
9 présenté, dans son rapport, une analyse des hausses  
10 tarifaires pour le tarif domestique selon deux  
11 scénarios. Une hausse différenciée, c'est-à-dire la  
12 hausse qui est proposée par le Distributeur, deux  
13 (2) fois plus sur la deuxième tranche que sur la  
14 première et une hausse uniforme des deux tranches.  
15 Et ça on a comparé ces deux hausses là, ces deux  
16 scénarios là, avec le taux de l'inflation en tenant  
17 compte, notamment, de l'ajustement du taux de  
18 rendement demandé au dossier 3842 puis qui  
19 résulterait en une hausse de cinq point huit pour  
20 cent (5.8 %) des tarifs.

21 Là on sait que c'est en délibéré, donc ce  
22 n'est pas... la décision n'est pas encore rendue  
23 sur cette hausse-là additionnelle de deux point  
24 quatre pour cent (2.4 %) au tarif. Et je vais  
25 revenir un petit peu plus tard, à la fin de cette

1 partie-là, sur la question du compte d'écart qui  
2 est demandé par la FCEI pour les ventes nettes  
3 d'achat. Parce que c'est vraiment en lien avec...  
4 bon, on va avoir une hausse de cinq point huit pour  
5 cent (5.8 %), c'est quand même substantiel, et il y  
6 a peut-être des... il y a des éléments peut-être à  
7 noter sur l'impact des tarifs. Alors, je reviens un  
8 petit peu plus tard, je vais commencer par résumer  
9 la question de la hausse des tarifs et la position  
10 du GRAME là-dessus.

11           Donc, le GRAME conclut qu'il y a eu une  
12 stratégie les huit (8) dernières années, c'est-à-  
13 dire entre deux mille cinq (2005) et deux mille  
14 treize (2013), auxquelles s'est ajoutée le gel de  
15 la redevance puis, cette stratégie-là, elle visait  
16 vraiment à améliorer le prix de la deuxième tranche  
17 d'énergie, aussi en lien avec les coûts d'achat à  
18 la marge, c'est le post-patrimonial. Donc, le  
19 GRAME, on a toujours pris position en faveur d'une  
20 telle stratégie durant les huit (8) dernières  
21 années pour finalement pour se rendre compte que,  
22 huit (8) ans plus tard, il commence à y avoir un  
23 débalancement par rapport au coût... au prix de la  
24 première tranche.

25           Parce que si on fait juste une comparaison

1 simple avec le taux d'inflation, bien que c'est  
2 certain que les clients, eux autres, n'ont pas  
3 nécessairement une augmentation de leur capacité de  
4 payer à la hauteur de ce taux d'inflation là, mais  
5 il faut se choisir un barème pour essayer d'évaluer  
6 la valeur des tarifs, finalement.

7           Puis une autre chose qui est importante  
8 c'est que ce n'est pas tout le monde qui se chauffe  
9 à l'électricité au Québec. Il y a, au moins, vingt  
10 pour cent (20 %) de la population qui ne consomme  
11 pratiquement pas en deuxième tranche. Donc, il y a  
12 toute une partie de la population qui, finalement,  
13 ne reçoit pas... ne recevrait pas un signal de  
14 prix, même pas à la hauteur, finalement, de  
15 l'inflation.

16           Donc, c'est un peu ça qu'on voulait faire  
17 valoir. C'est que ce prix-là de... ce signal de  
18 prix pour la première tranche, on devrait peut-être  
19 commencer à penser à changer de stratégie. Est-ce  
20 que ça sera au présent dossier ou dans un dossier  
21 subséquent? On pense que c'est une réflexion qu'il  
22 va falloir peut-être, à un moment donné, se pencher  
23 dessus.

24           On a regardé ça, évidemment si on a une  
25 hausse de cinq point huit pour cent (5.8 %), bien,



1 on a un impact moins important sur la différence  
2 entre le taux de l'inflation. C'est-à-dire que plus  
3 on augmente la hausse moins, finalement, il y a une  
4 différence entre la valeur du taux de l'inflation  
5 entre deux mille cinq (2005) puis deux mille  
6 quatorze (2014) puis le tarif. C'est... il y a ce  
7 jeu-là. Mais, outre ça, c'est certain qu'il y a  
8 aussi une plus grande différence aussi pour la  
9 deuxième tranche.

10 Donc, il y a une manière de corriger ça  
11 partiellement, c'est en retenant une hausse  
12 uniforme pour les deux paliers. Ça ne corrigera pas  
13 les huit (8) dernières années, ça va maintenir  
14 quand même la... une valeur certaine, un prix, un  
15 signal de prix à la marge mais ça va quand même  
16 permettre de... d'envoyer aussi un signal de prix  
17 pour la première tranche.

18 (13 h 52)

19 Maintenant je vais faire un petit  
20 parallèle. Par rapport à l'augmentation prévue  
21 additionnelle de deux point quatre pour cent  
22 (2,4 %), le GRAME on a participé au dossier 3842  
23 et, j'ai rédigé moi-même ce rapport-là et on  
24 constatait via deux exemples, quand on a des  
25 achats, en ayant des achats et les ventes qui ne

1           sont pas maintenues dans un même compte d'écart, ça  
2           veut dire que, quand bien même on aurait une  
3           prévision de la demande qui est inférieure à la  
4           réalité, ou une prévision de la demande qui est  
5           supérieure à la réalité, on avait deux cas, on a  
6           présenté deux cas, dans ces deux cas-là, il y avait  
7           un, on appelle ça un écart de rendement positif.  
8           Pourquoi? Parce que les achats sont enlevés.

9                        Le mécanisme des achats c'est complexe. Il  
10           y a le patrimonial, le post-patrimonial, il y a des  
11           coûts plus élevés, moins élevés. Alors à quel  
12           moment ça n'a pas été acheté, ça n'a pas été  
13           nécessaire puis à quel moment ça a été nécessaire  
14           d'en avoir plus, tout ça ça joue puis ça faisait en  
15           sorte qu'il y avait toujours un écart de rendement  
16           positif. Alors nous autres on a demandé, à cause de  
17           cette raison-là, ça prend un compte d'écart pour  
18           les ventes aussi et là, ce que j'ai compris de la  
19           FCEI c'est qu'ils veulent avoir un compte d'écart  
20           des ventes nettes des achats mais ça revient au  
21           même, là. J'imagine si on conserve le compte pour  
22           les achats puis on fait un compte pour les ventes,  
23           bien ça fait un compte d'écart pour les ventes  
24           nettes des achats et ça, évidemment en ayant ça, à  
25           la marge, c'est-à-dire, c'est certain que les

1 écarts, le mécanisme de traitement des écarts,  
2 c'est-à-dire les sommes vont être retournées aux  
3 clients une fois réalisées, une fois qu'on sait à  
4 la fin de l'année donc ça ne changerait pas le taux  
5 d'augmentation de cinq point huit pour cent (5,8 %)  
6 qui est prévu.

7 Nécessairement, au bout de la ligne, ça  
8 serait un rajustement l'année d'après mais je pense  
9 que c'est important d'y penser maintenant parce que  
10 si on pense maintenant dans ce dossier-ci, ça veut  
11 dire que ça va impacter, ça va améliorer les tarifs  
12 l'année prochaine. Mais si on attend l'année  
13 prochaine, bien ça va être l'autre année d'après.  
14 Donc peut-être que c'est là maintenant qu'il faut y  
15 penser. Alors c'est pour ça qu'on voulait vous dire  
16 qu'on était en faveur de la proposition de la FCEI  
17 à cet égard-là.

18 Maintenant, je vais m'attarder plutôt  
19 maintenant sur la tarification et les coûts au nord  
20 du cinquante-troisième (53e) parallèle. Alors la  
21 première chose qu'on voulait toucher c'est la  
22 question des coûts parce qu'on sait que les tarifs,  
23 la demande de hausse tarifaire est fonction aussi  
24 des coûts. Alors le Distributeur veut se rapprocher  
25 des coûts en ajustant ses tarifs. Donc il y a deux

1 éléments dans l'équation. Il y a les coûts qu'il  
2 faut être rattrapés avec les tarifs pour la  
3 deuxième tranche.

4           Donc, concernant la problématique de  
5 chauffage d'appoint, le GRAME, on était favorable  
6 aux démarches envisagées par le Distributeur pour  
7 réduire l'impact du chauffage d'appoint. Ça c'est  
8 une chose. Bien qu'on va le rattraper avec la  
9 tarification, avec les tarifs, nous on propose  
10 d'aller un petit peu plus loin pour vraiment  
11 finalement s'arrêter à trente kilowatts (30 kW) par  
12 jour parce que c'est, on nous explique depuis  
13 plusieurs années, le Distributeur nous dit, c'est  
14 défendu de chauffer en réseau autonome. Donc si  
15 c'est défendu de chauffer, le tarif dissuasif,  
16 c'est à ça qu'il sert.

17           Maintenant, il faut peut-être se donner les  
18 moyens de limiter ce chauffage d'appoint là. Alors  
19 si on pouvait dans une première période changer,  
20 changer en fait dans un premier temps la période de  
21 soixante (60) jours à trente (30) jours pour la  
22 facturation, là on aurait une moyenne sur trente  
23 (30) jours. Bon, ça pourrait peut-être rattraper  
24 une partie des coûts parce que ça va évidemment à  
25 facturer, ça veut dire la portion qui est consommée

1 après trente kilowatts (30 kW) donc va être chargée  
2 au coût qu'on va se rattraper, une certaine partie  
3 des coûts en faisant ça.

4 Il est certain qu'on ne peut pas faire du  
5 calcul journalier parce qu'on n'a pas de compteur  
6 avancé encore dans les réseaux autonomes. Donc on  
7 ne peut pas procéder comme ça. Donc j'en viens  
8 justement à une des recommandations du GRAME c'est  
9 d'aller vers la nouvelle génération de compteurs.  
10 Puis ça, ça va permettre plusieurs choses. Ça va  
11 permettre la tarification différenciée parce qu'il  
12 y a, il faut se rappeler que la puissance garantie  
13 a vraiment un impact sur les coûts d'équipement.  
14 Comment on fait pour éviter d'augmenter la quantité  
15 d'équipement qu'on va avoir sur le terrain, bien il  
16 faut s'assurer de mettre des mesures en place, par  
17 exemple d'effacement de la pointe, pour réduire les  
18 investissements en croissance. Il faut adapter  
19 peut-être les tarifs, il va peut-être falloir  
20 penser un jour à adapter les tarifs pour aider  
21 justement qu'à la pointe il y ait moins de...  
22 favoriser des comportements qui soient différents.  
23 Donc il y a des choses qui vont pouvoir se faire en  
24 autant qu'on va avoir des compteurs de nouvelle  
25 génération qui vont être installés là.

1                   Concernant maintenant la tarification  
2                   dissuasive, madame Poch a indiqué que le GRAME  
3                   était favorable pour accoter les coûts et comme je  
4                   disais précédemment, ça va être important de  
5                   s'assurer d'encadrer ces coûts-là puis de voir s'il  
6                   n'y a pas d'autres moyens de produire de l'énergie  
7                   dans ces réseaux-là. Donc, on va en parler un petit  
8                   peu plus dans la section sur la gestion de la  
9                   demande en énergie dans ma présentation.

10                   Maintenant je vais passer un petit mot sur  
11                   le système concernant, pardon le règlement  
12                   concernant le système de plafonnement et d'échange  
13                   de droits d'émission de gaz à effet de serre. En  
14                   audience, le Distributeur nous a indiqué que les  
15                   coûts d'achat réels suite à sa participation en  
16                   deux mille treize (2013) étaient plutôt de deux  
17                   millions de dollars (2 M\$). On note qu'ils sont  
18                   supérieurs aux investissements prévus de un point  
19                   trois millions (1,3 M\$) pour les programmes  
20                   d'efficacité énergétique là dans ces réseaux  
21                   autonomes là.

22                   Et là, ce que le témoin nous disait au  
23                   Panel 3 c'est que, la majeure partie du deux  
24                   millions (2 M\$) c'est pour la centrale en réseau  
25                   autonome. Donc ça vise les centrales, les réseaux

1           autonomes ces coûts-là mais aussi il y a une partie  
2           pour les achats sur les marchés extérieurs à la  
3           pointe par exemple du réseau, les marchés de court  
4           terme. Donc c'est monsieur Zayat qui nous indiquait  
5           que la centrale Cap-aux-Meules avait des émissions  
6           de l'ordre de cent soixante mille (160 000) tonnes  
7           annuellement, donc au-dessus de vingt-cinq mille  
8           (25 000) tonnes.

9                        Je suis allée voir, consulter le rapport  
10           sommaire des résultats de la vente aux enchères  
11           d'unités d'émission du trois (3) décembre deux  
12           mille treize (2013) auquel monsieur Zayat faisait  
13           référence. C'est disponible, c'est un document qui  
14           est simple à trouver, là. C'est disponible sur le  
15           site du ministère du Développement durable, de  
16           l'Environnement et des Parcs et ça précise le prix  
17           final pour les unités en deux mille treize (2013)  
18           évaluées à dix dollars et soixante-quinze (10,75 \$)  
19           la tonne. Donc c'est un document très facile à  
20           trouver.

21                       Il y a un chiffre, je pourrais vous donner  
22           la page, là, mais je pense qu'il y a cinq pages  
23           dans ce document-là et suite à ça, on se dit bien  
24           là il est temps maintenant de faire le bilan de ça  
25           à chaque année, d'instaurer dans les demandes

1           tarifaires subséquentes les informations qui  
2           encadrent ces besoins-là. Donc qu'est-ce qu'il  
3           faudrait qui soit fourni? On aurait besoin du  
4           nombre total d'émissions et pourquoi c'est si  
5           important aussi d'avoir le nombre total pour chacun  
6           des équipements émetteurs? C'est parce qu'en réseau  
7           autonome, on va le voir, je vais en parler un peu  
8           plus tard, c'est que les équipements et les coûts  
9           sont directement liés à la demande.

10                   Donc si, c'est par réseau autonome. Donc,  
11           si on réduit la demande dans un réseau autonome, on  
12           réduit nécessairement les émissions. Donc comme  
13           c'est un prix à la tonne, il y a un lien entre  
14           chacun des réseaux. On ne peut pas faire une  
15           moyenne parce qu'après ça, c'est difficile  
16           d'arriver puis de dire bien là, il faudrait faire  
17           telle action à tel endroit. On ne peut pas, ça  
18           devient difficile de dire aussi bien on se retrouve  
19           en telle partie des réseaux autonomes, il n'y a  
20           rien qui se passe mais on ne le sait pas. Si on a  
21           un chiffre à côté d'un équipement, on va le savoir  
22           s'il se passe quelque chose là puis si on fait des  
23           actions pour réduire.

24                   C'est un peu ça, c'est pour ça que le GRAME  
25           demande qu'il y ait des détails qui soient fournis.



1 Par exemple, ce qu'on demanderait qui devrait être  
2 fourni, c'est le coût des achats projetés  
3 prévisionnels, donc on l'avait eu le un million  
4 (1 M\$) puis après ça, ça prend les coûts réels  
5 réalisés dans l'année puis ça prend un suivi. On  
6 propose une période minimale de cinq ans. À ces  
7 données-là il va y avoir peut-être, j'allais dire  
8 un jour, du jumelage diesel-éolien en réseau  
9 autonome et là, à ce moment-là, peut-être que le  
10 Distributeur pourra aller chercher des crédits pour  
11 réduire ses besoins. Donc ça prend un bilan  
12 finalement. Fournir le bilan de tout ça.

13 (14 h 01)

14 Maintenant, je passe à la dernière partie  
15 de ma présentation. Ça porte sur la gestion de la  
16 demande en énergie. Je vais d'abord aborder la  
17 question des réseaux autonomes. Puis j'aimerais  
18 commencer par situer le contexte dans lequel le  
19 GRAME a fait ses recommandations dans son mémoire.  
20 C'est vraiment en lien avec certaines décisions de  
21 la Régie. Certaines décisions qui ont été prises au  
22 plan d'approvisionnement précédent, mais aussi dans  
23 les décisions tarifaires précédentes.

24 Premièrement, la Régie indique qu'en réseau  
25 autonome, il y a les aspects de production,

1           tarification, puis efficacité qui doivent être pris  
2           en compte simultanément. Parce que t'as l'offre et la  
3           demande qui doit être en équilibre à un point  
4           donné, c'est dans un réseau qui est fermé, puis qui  
5           n'est pas relié au restant. Donc les choses se  
6           passent en vase clos.

7                        Le deuxième élément, ça, ça se trouve à la  
8           décision, pardon, D-2011-162, au paragraphe 375. Le  
9           deuxième élément c'est que la Régie indique que  
10          l'impact financier des mesures du PGEÉ doit être  
11          pris en compte à l'égard du plan des équipements  
12          pour chacun des réseaux. Ça, on voit ça dans le  
13          dossier 3776-2011, à la décision D-2012-24, au  
14          paragraphe 99.

15                       Puis troisièmement, l'impact financier des  
16          mesures de gestion de la demande doit être pris en  
17          compte aussi pour le plan, les plans d'équipement  
18          de chacun des réseaux. Ça on retrouve ça au dossier  
19          3814-2012, au paragraphe 117.

20                       En résumé, ce que le GRAME en comprend  
21          c'est que la Régie souhaite envoyer un message pour  
22          optimiser l'offre et la demande. Mais il n'y a pas  
23          beaucoup de choix. Il n'y a pas énormément de choix  
24          devant la Régie, ni devant, ni pour Hydro-Québec  
25          pour atteindre un équilibre, puis pour réduire ses

1       coûts. Il y a quoi? Il y a l'offre de Production,  
2       puis il y a les coûts des équipements. Puis de  
3       l'autre bord, bien il y a la réduction de la  
4       demande. Il y a deux moyens de réduire la demande :  
5       l'efficacité puis la gestion de la demande. D'où  
6       l'importance d'avoir des compteurs avancés pour  
7       cette portion-là.

8                On ne va pas revenir sur le dossier  
9       précédent dans lequel la Régie a décidé de  
10        finalement de... a décidé que finalement que  
11        c'était le Bureau de l'efficacité et de  
12        l'innovation énergétique du ministère des  
13        Ressources naturelles et de la faune qui,  
14        finalement, s'occupe des programmes d'efficacité  
15        énergétique.

16               Le GRAME est d'avis que c'est pas le  
17       Ministère qui doit venir régler les problèmes dans  
18       les réseaux autonomes face à l'équilibre entre  
19       l'offre et la demande et que c'est pas eux qui vont  
20       pouvoir agir directement pour réduire les déficits  
21       chroniques dans ces réseaux-là.

22               À cet égard - je ne veux pas me répéter  
23       trop - à cet égard le GRAME vous a présenté dans  
24       son rapport sur la gestion de la demande une étude  
25       de cas sur le potentiel technico-économique. On a

1 pris un exemple, là, les réfrigérateurs, d'une  
2 mesure qui est déjà existante, PGEÉ. Le programme  
3 « Mieux consommer ». Puis on a essayé d'identifier  
4 une valeur maximum jusqu'où on pourrait aller, puis  
5 est-ce qu'on serait capable de faire encore des  
6 économies en touchant une valeur maximum, auquel on  
7 pourrait donner une aide financière.

8 On a fait cette étude de cas là pour  
9 illustrer que le Distributeur pourrait agir en  
10 réseau autonome et réduire ses coûts dès  
11 maintenant. Avec même les programmes qu'il a déjà.  
12 Puis c'est clairement démontré que le Distributeur  
13 n'investit pas suffisamment de budget dans ces  
14 réseaux-là.

15 Donc ce que le GRAME cherche ici, c'est  
16 d'avoir un avis de la Régie sur son pouvoir  
17 décisionnel finalement, de mettre en... de demander  
18 les moyens nécessaires pour réduire les déficits en  
19 réseau autonome. C'est ça qu'on veut savoir,  
20 savoir... la Régie a ce pouvoir-là de regard sur  
21 les coûts en réseau autonome. Et l'équation, c'est-  
22 à-dire les éléments de l'équation qui font qu'au  
23 bout on a un coût et un déficit.

24 (14 h 06)

25 Maintenant, concernant le réseau intégré et

1 la gestion de la demande. Je vous amène à l'exemple  
2 de... je vais commencer par citer un exemple, c'est  
3 l'engagement numéro 11 qui a été demandé par maître  
4 Fortin au panel 3 de fournir l'impact de  
5 l'effacement de la pointe et de la contribution  
6 estimée à l'effacement de la pointe du tarif DT. On  
7 a eu une réponse, six cent quarante mégawatts (640  
8 MW). Mais ce qui est intéressant ici de noter c'est  
9 que, cette contribution-là, elle n'est pas incluse  
10 dans le neuf cent vingt mégawatts (920 MW) de  
11 réduction de besoin de la puissance découlant du  
12 PGEÉ. GRAME est d'avis que ces contributions-là, la  
13 contribution du tarif DT, ça doit être suivi  
14 séparément du PGEÉ et qu'elle ne relève pas de  
15 mesures d'efficacité énergétique. Elle vise la  
16 réduction de la consommation à la pointe.  
17 D'ailleurs, le témoin, monsieur Zayat, nous le  
18 disait. Il s'agit, par exemple, quand il parlait  
19 des activités de sensibilisation pour l'appel au  
20 public, cette fois-ci, il s'agit de reporter  
21 l'usage d'électroménagers après la pointe. Ce n'est  
22 pas de l'efficacité énergétique, c'est des  
23 programmes qui visent directement la gestion de la  
24 consommation sur le réseau et ça a un impact direct  
25 sur les coûts. Pour le GRAME, il y a quand même un

1 intérêt parce qu'il y a l'achat sur les marchés  
2 extérieurs en période de pointe qui est très  
3 polluante aussi. Donc, c'est certain que, nous, on  
4 vise l'utilisation de l'électricité de la manière  
5 la plus efficiente.

6           Donc, on demande que les budgets... parce  
7 que là, le Distributeur, il met les budgets pour la  
8 promotion du tarif DT dans son PGEÉ mais, nous, on  
9 pense que ce n'est pas là que ça va, ni la  
10 sensibilisation du public. On pense que ça doit  
11 être demandé d'une manière séparée. Évidemment, ça  
12 prend un suivi de ces budgets-là, il faut les voir  
13 à quelque part, il faut savoir ce qui se passe,  
14 donc on ne pense pas que ça va dans l'enveloppe  
15 d'un PGEÉ.

16           Puis, surtout, je vais terminer rapidement  
17 en disant qu'il va y avoir de la croissance dans  
18 l'avenir des projets, des programmes de gestion de  
19 la demande avec les compteurs avancés. Il est  
20 temps, finalement, de peut-être faire un autre  
21 groupe de... d'information parallèle qui va pouvoir  
22 aussi suivre ce qui se passe avec la gestion de la  
23 demande puis ce qu'on va mettre en place avec les  
24 compteurs avancés. Alors, je passe la parole à  
25 Valentina, pour l'appel au public, elle va terminer

1 sur ce point-là.

2 Mme VALENTINA POCH :

3 R. Donc, pour ce qui est de l'appel au public, on ne  
4 conteste pas l'approche actuelle d'Hydro-Québec,  
5 qui sensibilise le public au sens large et qu'il  
6 fait bien depuis plusieurs années, qu'il utilise  
7 les voies traditionnelles, communiqués de presse,  
8 porte-parole, bannières sur Internet. Par contre,  
9 on maintient qu'il faut développer davantage ce  
10 concept car c'est un moyen de gestion de la demande  
11 qui a fait ses preuves sur d'autres territoires  
12 pour avoir de l'effacement.

13 Comme le mentionnait monsieur Richard, au  
14 panel 1, en réponse à une question de la Régie  
15 portant sur la gestion du bilan de la puissance  
16 présentement, la stratégie d'Hydro-Québec est très  
17 axée avec les importations des réseaux voisins,  
18 c'est-à-dire les achats. Monsieur Richard rajoutait  
19 qu'Hydro-Québec souhaite explorer d'autres moyens  
20 de gestion à travers la sensibilisation. Et je  
21 cite :

22 Ça peut être les mécanismes de  
23 sensibilisation du public lors du  
24 moment de la pointe qui sont plus  
25 modernes puis qui vont rejoindre plus

1 de monde au niveau de la  
2 sensibilisation.  
3 Et, plus loin, il fait référence de l'opportunité  
4 des nouvelles technologies pour faire participer la  
5 clientèle. Nous avons pris note d'une nouvelle  
6 approche qui sera mise en place... qui a été  
7 annoncée par monsieur Zayat, au panel 3, qui sera  
8 d'envoyer des SMS aux clients qui le souhaitent.  
9 Mais, avec l'arrivée des compteurs de nouvelle  
10 génération, nous soulignons qu'il faut pousser plus  
11 loin cette approche et que c'est vraiment une  
12 opportunité à saisir pour mieux implanter une  
13 structure interactive avec la clientèle, comme ça  
14 se fait notamment avec la clientèle de Pepco  
15 Maryland qui obtient des crédits lorsqu'ils  
16 reçoivent des avis d'appel au public et qu'ils  
17 réduisent leur consommation en pointe. Ce serait un  
18 moyen pour la clientèle d'ici de mieux gérer leur  
19 consommation en pointe et de constater les  
20 bénéfices des compteurs de nouvelle génération sur  
21 leur facture d'électricité. Donc, les prochaines  
22 étapes seraient d'explorer sérieusement cette  
23 approche.

24 Pour conclure notre présentation, je tiens  
25 à attirer ici l'attention de la Régie sur les



1 programmes du PGEÉ de manière générale. Avec tout  
2 le respect que j'ai pour la Régie, auparavant les  
3 échanges et les discussions, ça se faisait dans le  
4 cadre des dossiers tarifaires. Dans les faits, on  
5 ne voit plus vraiment où cet espace de discussion  
6 est possible maintenant. Dans le cadre de nos  
7 activités, nous travaillons quotidiennement avec le  
8 milieu, que ce soit les citoyens, les commerçants,  
9 les institutions et même des arrondissements. On  
10 nous appelle régulièrement et nous avons le pouls  
11 de leurs préoccupations, de leur connaissance et/ou  
12 de leur méconnaissance en termes de programmes  
13 d'efficacité énergétique. Et nous sommes en mesure  
14 de prendre ce pouls car nous suivons de près les  
15 dossiers de la Régie qui sont soumis ici, à la  
16 Régie de l'énergie. Et je pense aussi que c'est le  
17 cas d'autres organismes présents ici. Donc, je  
18 lance cette réflexion de manière générale à savoir  
19 quel niveau de mode de consultation pourrait être  
20 appliqué justement pour ne pas travailler en vase  
21 clos. Et je tiens à vous remercier.

22 (14 h 11)

23 Me GENEVIÈVE PAQUET :

24 Donc, ça complète pour la présentation. Les témoins  
25 sont libres pour les contre-interrogatoires.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Merci. Merci, Maître Paquet. Est-ce qu'il y a des  
3 intervenants qui désirent contre-interroger les  
4 témoins du GRAME? Maître Fraser?

5 Me ÉRIC FRASER :

6 Non, Madame la Présidente, je n'aurai pas de  
7 questions. Je vous remercie.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Merci. Pas de questions pour la Régie?

10 Me PIERRE R. FORTIN :

11 Non, Madame la Présidente.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Merci, Maître Fortin.

14 Mme LOUISE PELLETIER :

15 Q. **[220]** Louise Pelletier pour la Régie. Confirmation  
16 uniquement eu égard à la hausse des tarifs  
17 domestiques, stratégie tarifaire. Est-ce que vous  
18 proposez, je comprends bien que, dit simplement,  
19 vous semez quelque chose pour les prochains  
20 dossiers tarifaires eu égard aux recommandations  
21 que vous y faites, c'est bien ça?

22 Mme NICOLE MOREAU :

23 R. Oui. Oui, parce qu'on a remarqué que, finalement,  
24 les groupes de consommateurs ne se sont pas  
25 vraiment positionnés sur notre proposition et tout

1           ça. Donc, il n'y a pas eu une discussion ouverte  
2           qui a été faite avec tout le monde. Je pense que ça  
3           vaut la peine, qu'il faut que tout le monde discute  
4           ensemble si on change la stratégie. Mais on propose  
5           que cette stratégie-là devrait être peut-être  
6           modifiée ou au moins discutée comme vous l'avez  
7           mentionné, dans un prochain dossier tarifaire.

8           Q. **[221]** O.K. Parce que, vous-même, vous n'avez fait  
9           aucune évaluation de l'impact qu'aurait ce que vous  
10          proposez à plus ou moins long terme sur les ménages  
11          à faible revenu?

12          R. Exact, par rapport à cette chose-là, oui.

13          Q. **[222]** Merci.

14          LA PRÉSIDENTE :

15          Merci. La formation n'aura pas d'autres questions  
16          pour vous. Alors, Madame Moreau, Madame Poch, vous  
17          êtes libérées. Merci pour votre témoignage. À moins  
18          qu'il y ait un réinterrogatoire, ça me  
19          surprendrait.

20          Me GENEVIÈVE PAQUET :

21          Non, non, Madame la Présidente.

22          LA PRÉSIDENTE :

23          Bon. Alors merci. Nous allons donc passer à la  
24          preuve du RNCREQ, Maître Gariépy.

25          (14 h 13)

1           **PREUVE RENCREQ**

2

3           Me ANNIE GARIÉPY :

4           Madame la présidente, mesdames les régisseurs,  
5           Annie Gariépy pour le RNCREQ. Pour la présentation  
6           de la preuve du RNCREQ, vous avez devant vous  
7           monsieur Paul Paquin, analyste externe. Je  
8           demanderai à madame la greffière d'assermenter le  
9           témoin s'il vous plaît.

10

-----

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

13

14           **PAUL PAQUIN**, consultant en énergie, 1685, Croissant  
15           Séguin, Brossard (Québec);

16

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

19           INTERROGÉ PAR Me ANNIE GARIÉPY :

20           Q. **[223]** Bonjour, Monsieur Paquin. Je vous réfère au  
21           mémoire de preuve du RNCREQ produit sous la cote C-  
22           RNCREQ-0016. Avez-vous rédigé cette pièce?

23           R. Oui.

24           Q. **[224]** Avez-vous des modifications à y apporter?

25           R. Oui.

1 Q. [225] Avant que monsieur Paquin ne fasse part de  
2 ses modifications, comme il s'agit majoritairement  
3 de changements de chiffres dans un tableau, le  
4 RNCREQ a produit en liasse trois pages qui vont  
5 vous permettre d'avoir un support visuel, là, pour  
6 les modifications. La liasse va être cotée C-  
7 RENCREQ-0019.

8  
9 C-RENCREQ-0019 Trois pages modifiant les pages  
10 22, 23, 24 de la pièce C-RENCREQ-  
11 0016

12  
13 C'est pour modifier les pages 22, 23 et 24 du  
14 mémoire du RNCREQ. Donc, Monsieur Paquin, lorsque  
15 tout le monde aura reçu... Donc, Monsieur Paquin,  
16 si vous pouvez nous faire part de ces  
17 modifications, s'il vous plaît.

18 R. En fait, il y aurait deux types de modifications,  
19 une modification mineure et l'autre, qui est une  
20 modification un peu plus importante qui concerne  
21 plusieurs pages.

22 La modification mineure, ça se rapporterait  
23 au mémoire à la page 9. Il y a un paragraphe qui se  
24 lit comme suit :

25 La RNCREQ souligne que le prix du

1                   deuxième appel d'offres d'énergie  
2                   éolienne n'est pas un prix de marché,  
3                   mais un prix décrété par le  
4                   gouvernement pour favoriser le  
5                   développement de filières éoliennes.

6           Il faudrait changer ce paragraphe par le suivant :

7                   La RNCREQ souligne que le prix du  
8                   deuxième appel d'offres d'énergie  
9                   éolienne n'est pas un prix de marché  
10                  pour l'ensemble des sources de  
11                  production, mais un prix spécifique à  
12                  la production éolienne avec des  
13                  exigences pour favoriser le  
14                  développement de cette filière au  
15                  Québec.

16           Et maintenant, si on passe à la deuxième  
17           modification, qui est plus importante, ça concerne  
18           les tableaux 5, 6 et 7 où on fait l'impact  
19           tarifaire. Et à ce moment-là, j'avais considéré  
20           l'impact tarifaire, je vais en parler un peu plus  
21           tard, là, des regroupements 2 et 3. Or, je me suis  
22           aperçu à la dernière minute que, entre autres le  
23           regroupement 3, il y avait quelques projets qui  
24           n'étaient pas reliés, si on veut, à la croissance  
25           de la demande. Comme par exemple l'enfouissement

1 des câbles, les modifications pour l'échangeur  
2 Dorval et la centrale d'Akulivik qui n'est pas au  
3 réseau intégré et le projet CATVAR.

4 Alors, comme ce n'est pas relié à la  
5 croissance de la demande, alors, à ce moment-là,  
6 j'ai enlevé toutes les informations sur ces  
7 projets-là de mon tableau. Alors, c'est pour ça que  
8 le tableau reste la même forme. C'est uniquement la  
9 ligne du regroupement 3 qui se trouve à être  
10 changée et évidemment les sommes, puis toutes les  
11 autres qui sont reliées à cette ligne-là sont  
12 changées, là.

13 Mais si on va au tableau 5, par exemple, la  
14 première ligne n'a pas changé. Le tableau... La  
15 ligne du R-3, elle est changée. Le total,  
16 évidemment, est changé. Le montant de  
17 l'exploitation est changé et l'exploitation  
18 cumulative.

19 Si on va au tableau 6, c'est la même  
20 mécanique, c'est-à-dire, toutes les lignes qui se  
21 rapportent... qui ont une incidence avec la ligne  
22 du regroupement 3. C'est-à-dire qu'on fait le total  
23 et ces choses-là, ces deux lignes-là sont changées  
24 aussi.

25 Et la même chose pour le tableau 7. Là, la

1 ligne qui est changée, c'est la ligne « Revenus  
2 requis, total » et les « Revenus requis  
3 unitaires ».

4 Et il y a deux endroits dans le texte où il  
5 a fallu, évidemment quand on parle des tableaux, on  
6 fait référence aux tableaux dans le texte, à la  
7 page 23. Il y a deux chiffres qui sont modifiés. Au  
8 deuxième paragraphe, c'est le chiffre cent vingt-  
9 quatre millions (124 M) qui apparaît et à l'avant-  
10 dernier paragraphe, il y avait, c'était quatre  
11 cents (0,04 \$) du kilowattheure maintenant c'est  
12 trois virgule soixante-quinze cents (0,375 \$) du  
13 kilowattheure.

14 Q. [226] Est-ce que ça complète mes...

15 R. Je m'excuse d'avoir tout fait ça mais je... on a eu  
16 beaucoup de projets et on a essayé de faire du  
17 mieux qu'on a pu. Alors ça fait le tour des...

18 Q. [227] Ça complète vos modifications?

19 R. Ça complète les modifications, oui.

20 Q. [228] Donc adoptez-vous ces pièces pour valoir pour  
21 votre témoignage dans la présente audience?

22 R. Oui.

23 Q. [229] Vous pouvez maintenant procéder à votre  
24 présentation.

25 R. Alors bonjour Madame la Présidente et Mesdames les



1 régisseuses. Je prends pour acquis que vous avez  
2 pris connaissance du mémoire du RNCREQ et je vais  
3 donc faire un survol des informations qui y sont  
4 présentées. Je vais aborder les sujets suivants,  
5 soit les coûts évités en réseau intégré, le coût  
6 unitaire des approvisionnements post-patrimoniaux,  
7 la tarification au nord du cinquante-troisième  
8 (53e) parallèle et l'impact tarifaire sur cinq ans  
9 des investissements prévus.

10 En ce qui concerne les coûts évités en  
11 réseau intégré, ce qui nous préoccupe, le RNCREQ,  
12 c'est que le Distributeur utilise le prix du  
13 deuxième appel d'offres éolien comme signal de prix  
14 pour l'année deux mille vingt-six (2026). Le RNCREQ  
15 évalue que selon cette approche, il y aurait une  
16 hausse subite des coûts évités de deux cent  
17 cinquante-six pour cent (256 %) entre l'année deux  
18 mille vingt-cinq (2025) et l'année deux mille  
19 vingt-six (2026). Le coût passerait de cinq virgule  
20 quatre-vingt-dix-sept cents (0,0597 \$) du  
21 kilowattheure à quinze virgule deux neuf sept cents  
22 (0,15297 \$) du kilowattheure. Selon le RNCREQ, le  
23 prix du deuxième appel d'offres éolien n'est pas un  
24 prix de marché pour l'ensemble des sources de  
25 production mais c'est un prix spécifique à la

1 production éolienne et ça inclut aussi des  
2 exigences pour favoriser le développement de cette  
3 filière au Québec. Selon l'intervenant, la RNCREQ,  
4 l'utilisation de ces prix dans un autre contexte  
5 peut conduire à des choix qui ne seraient pas  
6 optimum.

7 Le RNCREQ comprend qu'un coût évité élevé  
8 en l'an deux mille vingt-six (2026) n'a pas ou  
9 aurait peu d'impact sur la rentabilité de  
10 programmes du PGEÉ mais dans son mémoire, le RNCREQ  
11 présente deux circonstances où une valeur élevée  
12 des coûts évités à partir de l'année deux mille  
13 vingt-six (2026) peut changer la rentabilité  
14 économique entre les options annualisées et ce,  
15 pour des projets qui exigent qu'une décision soit  
16 prise à court terme. Selon le RNCREQ, cette  
17 situation doit être corrigée et l'intervenant  
18 recommande à la Régie d'exiger que pour le prochain  
19 dossier tarifaire, le Distributeur présente une  
20 approche qui est basée sur le prix de marché et qui  
21 ne présente pas d'augmentation brusque. Une  
22 possibilité serait par exemple de considérer le  
23 prix du contrat de production de base de trois cent  
24 cinquante mégawatts (350 MW) avec le producteur.

25 Selon notre compréhension, ce contrat se

1 termine en deux mille vingt-six (2026) et le prix  
2 de cette année, l'année deux mille vingt-six  
3 (2026), pourrait servir de référence pour un prix  
4 de marché parce que pour ce projet-là, c'est issu  
5 d'un appel d'offres général et non pas d'un appel  
6 d'offres spécifique pour une filière en  
7 particulier. Entre-temps, le RNCREQ recommande  
8 d'exiger que les dossiers du Distributeur  
9 présentent comme analyse de sensibilité une  
10 évaluation économique selon un scénario où les  
11 coûts évités augmentent selon l'IPC à partir de  
12 l'année deux mille vingt-cinq (2025) ou selon le  
13 prix du contrat de trois cent cinquante mégawatts  
14 (350 MW) avec le producteur.  
15 (14 h 24)

16 Nous allons passer maintenant au coût  
17 unitaire des approvisionnements post-patrimoniaux.  
18 Le Distributeur justifie l'ajustement tarifaire  
19 qu'il demande actuellement en faisant référence au  
20 coût des nouveaux parcs éoliens. Il mentionne en  
21 effet :

22 L'ajustement tarifaire pour l'année  
23 deux mille quatorze-deux mille quinze  
24 (2014-2015) s'explique essentiellement  
25 par le coût des nouveaux parcs éoliens

1                                   et l'indexation du prix de  
2                                   l'électricité patrimoniale.

3       Selon le RNCREQ, étant donné que les clients du  
4       Distributeur paient le total des approvisionnements  
5       et non seulement les approvisionnements  
6       additionnels, il y a lieu d'avoir une vision  
7       globale de la situation actuelle en examinant  
8       l'ensemble des coûts d'achat d'électricité post-  
9       patrimoniaux et non seulement le coût des nouveaux  
10      parcs éoliens.

11                   Pour une mise en contexte, on peut rappeler  
12      que le coût des approvisionnements constitue la  
13      composante la plus importante des revenus requis du  
14      Distributeur. Pour l'année deux mille quatorze  
15      (2014), le coût des approvisionnements s'élève à  
16      cinq milliards quatre cent quatre-vingt-huit  
17      millions (5 488 000 000), soit près de cinquante  
18      pour cent (50 %) du revenu requis du Distributeur.  
19      Cette composante des coûts des approvisionnements  
20      se divise elle-même en deux parties, soit  
21      l'électricité patrimoniale, qui correspond à peu  
22      près à quatre-vingt-deux pour cent (82 %) de ce  
23      coût-là, et l'électricité post-patrimoniale, qui  
24      correspond à peu près à dix-huit pour cent (18 %).

25                   Et maintenant, si on fait une deuxième, une

1 autre subdivision, dans les contrats, dans les  
2 approvisionnements post-patrimoniaux, on peut  
3 distinguer deux types de contrats. Il y a des  
4 approvisionnements qui proviennent des contrats qui  
5 sont issus d'un appel d'offres initié par le  
6 Distributeur, l'appel d'offres 2002-01, et pour  
7 lequel il a résulté deux contrats avec le  
8 Producteur et un contrat avec TCL.

9 Et il y a une deuxième série de contrats,  
10 eux qui sont issus d'appels d'offres, mais qui ont  
11 été initiés en réponse à des décrets du  
12 gouvernement pour la production d'électricité à  
13 partir de biomasse, d'éoliennes et de petites  
14 centrales hydroélectriques.

15 Alors, pour faire une comparaison entre ces  
16 deux catégories d'approvisionnement, le RNCREQ a  
17 voulu déterminer le coût unitaire de l'électricité  
18 achetée selon les termes de chacun de ces contrats,  
19 de ces catégories de contrats.

20 Mais il y a certains aspects des coûts de  
21 ces contrats-là qui sont confidentiels, entre  
22 autres TCE et certains coûts pour le premier appel  
23 d'offres d'énergie éolienne. Et à ce moment-là, le  
24 RNCREQ a fait des hypothèses pour essayer d'avoir  
25 un ordre de grandeur des coûts dans chacun de ces

1 deux cas-là.

2 Et en faisant ces hypothèses, que je  
3 considère comme étant raisonnables, concernant les  
4 valeurs manquantes, le RNCREQ a évalué le coût  
5 unitaire global des approvisionnements post-  
6 patrimoniaux pour les années deux mille douze  
7 (2012) à deux mille quatorze (2014).

8 Il y a eu comme résultat que le coût  
9 unitaire de l'électricité provenant des contrats  
10 issus de l'appel d'offres initié par le  
11 Distributeur passe de quatre-vingt-six - je vais  
12 oublier les chiffres après le point - quatre-vingt-  
13 six dollars du mégawattheure (86 \$/MWh) à quatre-  
14 vingt-quatorze dollars du mégawattheure (94 \$/MWh)  
15 en deux mille douze (2012) et deux mille quatorze  
16 (2014).

17 Par contre, pour les contrats qui sont  
18 issus des décrets gouvernementaux, le coût unitaire  
19 global passe de soixante-neuf virgule cinq (69,5) à  
20 quatre-vingt-douze virgule six dollars (92,6 \$) du  
21 mégawatteure en deux mille quatorze (2014).

22 Donc, on constate donc que sur toute la  
23 période, le coût unitaire global des contrats issus  
24 de l'appel d'offres du Distributeur est plus élevé  
25 que le prix unitaire des contrats issus des offres

1 initiées suite au décret. Ce prix plus élevé  
2 s'explique par le montant que le RNCREQ a évalué à  
3 environ cent millions de dollars (100 M\$) que le  
4 Distributeur doit payer à TCE sans recevoir  
5 d'énergie. Ainsi, même si l'augmentation du coût de  
6 fourniture pour l'année deux mille quatre (2004),  
7 comme le dit le Distributeur, s'explique  
8 essentiellement par le coût des nouveaux parcs  
9 éoliens, il est bon de rappeler que le coût total  
10 de fourniture inclut un montant annuel évalué à  
11 plus de cent millions (100 M) que le Distributeur  
12 doit payer sans recevoir de l'électricité. Le  
13 RNCREQ considère que cette expérience devrait  
14 inciter le Distributeur à la prudence avant de  
15 signer des nouveaux contrats pour des achats  
16 d'électricité de long terme. Le cas échéant, il  
17 devrait considérer également des alternatives moins  
18 contraignantes et plus flexibles que ce qui a été  
19 fait antérieurement.

20 (14 h 28)

21 Nous allons passer maintenant à la  
22 tarification applicable au nord du 53<sup>e</sup> parallèle.  
23 Compte tenu des coûts évités en réseau autonome,  
24 particulièrement au Nunavik, le Distributeur  
25 propose d'augmenter graduellement le prix de la

1 deuxième tranche de tarif domestique au rythme de  
2 huit pour cent (8 %) par année en plus de la hausse  
3 tarifaire moyenne des tarifs. Ainsi, le prix de la  
4 deuxième tranche reflétera éventuellement le coût  
5 évité en réseau autonome au nord du 53<sup>e</sup> parallèle.  
6 Le RNCREQ appuie la proposition du Distributeur  
7 d'augmenter la tranche... la deuxième tranche du  
8 tarif D pour les réseaux au nord du 53<sup>e</sup> parallèle.  
9 En effet, cette mesure constitue un incitatif  
10 visant à améliorer l'efficacité énergétique quant à  
11 la satisfaction des besoins en énergie et à  
12 diminuer l'utilisation de combustibles fossiles.

13 En audience du onze (11) décembre, le  
14 Distributeur mentionne qu'il a déjà amorcé des  
15 discussions avec des organismes au nord pour  
16 identifier des pistes plus susceptibles d'éviter  
17 les consommations d'énergie au-delà de la première  
18 tranche. Le RNCREQ encourage la poursuite de cette  
19 approche en y incluant les entités qui s'acquittent  
20 du paiement des frais énergétiques. Suite à sa  
21 rencontre, le Distributeur propose de débiter la  
22 hausse de huit pour cent (8 %) en deux mille quinze  
23 (2015) seulement.

24 Par ailleurs, le RNCREQ demeure convaincu  
25 de l'importance d'implanter des solutions



1 innovantes et de moindre impact à la source en  
2 termes d'émission de GES, tels le couplage éolien-  
3 diesel, ou d'autres mesures d'énergie renouvelable  
4 pour assurer l'avenir énergétique de réseaux  
5 autonomes.

6 Nous allons passer maintenant à l'impact  
7 tarifaire sur cinq (5) ans des investissements  
8 prévus. L'impact tarifaire des investissements sont  
9 présentés selon quatre (4) regroupements, par le  
10 Distributeur. Le regroupement R1, qui concerne le  
11 maintien des actifs, le respect des exigences et  
12 l'amélioration de la qualité. Le regroupement R4,  
13 qui concerne les équipements qui sont  
14 susceptibles... des projets qui sont susceptibles  
15 d'améliorer l'efficacité du Distributeur. Et les  
16 investissements R2 et R3, qui sont des  
17 investissements... R2 c'est des investissements  
18 reliés à la croissance et R3 ce sont des  
19 investissements... si j'enlève les quatre dont j'ai  
20 parlé au début, ce sont des investissements qui  
21 concernent les postes du Distributeur... ou du  
22 Transporteur, je... probablement c'est plutôt du  
23 Transporteur, dans lequel il y a des équipements de  
24 distribution reliés au Distributeur. Je ne le sais  
25 pas exactement, je ne connais pas... Mais c'est

1 relié à des postes. Et ce sont des projets  
2 autorisés puis de plus de dix millions (10 M).

3 Selon ce qui est indiqué dans la preuve du  
4 Distributeur, l'impact tarifaire est mesuré par les  
5 charges d'amortissement, le coût de financement et,  
6 lorsque applicable, la taxe, le service public. Le  
7 RNCREQ comprend donc que les charges d'exploitation  
8 ne sont pas prises en considération dans  
9 l'évaluation du Distributeur. Or, selon  
10 l'information fournie par le Distributeur, ces  
11 charges correspondent à un virgule cinquante-cinq  
12 pour cent (1,55 %) de l'investissement. Et, ça, on  
13 trouve ça à HQD-12, Document 3, page 10.

14 (14 h 32)

15 Le RNCREQ considère donc que l'approche du  
16 Distributeur ne permet pas d'établir l'impact réel  
17 des investissements des regroupements 2 et 3 sur  
18 les revenus requis du Distributeur. À partir des  
19 informations fournies par le Distributeur pour les  
20 revenus requis et en incluant les frais  
21 d'exploitation, le RNCREQ évalue que sur la période  
22 deux mille quatorze deux mille dix-huit (2014-  
23 2018), les revenus requis additionnels sont de  
24 quatre cent cinquante-trois virgule neuf millions  
25 (453,9 M\$), les revenus additionnels générés,

1 c'est-à-dire qu'il reçoit, sont de trois cent  
2 vingt-neuf virgule neuf millions (329,9 M\$). Ainsi,  
3 l'impact net à la hausse est de cent douze millions  
4 (112 M\$) et ce montant va être récupéré par le  
5 Distributeur par une augmentation de son tarif.

6 Par ailleurs, le RNCREQ a évalué que le  
7 coût unitaire des investissements, soit le revenu  
8 requis annuel des nouveaux investissements divisé  
9 par l'énergie additionnelle transitant sur le  
10 réseau de distribution est d'environ trois virgule  
11 cinq cents (3,5¢) du kilowattheure alors que le  
12 coût unitaire du réseau pour l'année deux mille  
13 treize (2013) est de deux virgule six cents (2,6¢)  
14 du kilowattheure.

15 Ainsi, l'analyse du RNCREQ permet de  
16 conclure que l'augmentation des besoins du  
17 Distributeur provoque un impact à la hausse sur les  
18 tarifs des clients existants. Le RNCREQ considère  
19 qu'il y a lieu d'examiner cette situation en vue de  
20 la confirmer, d'en comprendre les implications et  
21 d'apporter des correctifs s'il y a lieu.

22 Ça termine ma présentation. Je vous  
23 remercie de votre attention.

24 Q. [230] Merci, Monsieur Paquin. Le témoin est  
25 maintenant disponible pour être contre-interrogé.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Merci, Maître Gariépy. Est-ce qu'il y a des  
3 intervenants qui désirent contre-interroger le  
4 témoin du RNCREQ? Non. Maître Fraser?

5 Me ÉRIC FRASER :

6 Non, Madame la Présidente, je n'aurai pas de  
7 questions. Je vous remercie.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Maître Fortin?

10 Me PIERRE R. FORTIN :

11 Pas de questions, Madame la Présidente.

12 INTERROGÉ PAR LA PRÉSIDENTE :

13 Q. **[231]** J'aurais peut-être juste une question,  
14 Monsieur Paquin. Quand on regarde les  
15 recommandations du RNCREQ cette année, est-ce que  
16 je me trompe en constatant qu'il n'y a pas  
17 d'impacts concrets pour deux mille quatorze deux  
18 mille quinze (2014-2015) dans le fond au niveau de  
19 la hausse des tarifs qui est demandée? De façon  
20 globale, le RNCREQ n'a pas de considérations  
21 précises à cet égard-là, c'est plus des souhaits  
22 pour l'avenir?

23 R. Disons en ce qui concerne, je pense qu'il y a une  
24 recommandation spécifique en ce qui concerne les  
25 coûts évités. Parce qu'on recommande immédiatement

1 qu'il y ait des analyses qui soient faites en  
2 considérant les coûts évités autres que ceux qui  
3 sont là parce que ça peut avoir un impact sur des  
4 choix qui sont faits. On fait une recommandation.  
5 On est d'accord aussi avec la recommandation au  
6 nord du 53e parallèle. Et les autres c'est plus des  
7 conclusions, si on veut, plus que des  
8 recommandations, en effet.

9 Q. [232] C'est bon. On vous remercie, on n'aura pas  
10 d'autres questions.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Maître Gariépy?

13 Me ANNIE GARIÉPY :

14 Je n'aurai pas de réinterrogatoire.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 C'est bon.

17 Me ANNIE GARIÉPY :

18 Vous pouvez libérer mon témoin.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 C'est beau.

21 Merci, Monsieur Paquin, pour votre témoignage. Vous  
22 êtes donc libéré.

23

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Je crois qu'on va avoir quand même le temps

1 d'entendre la preuve du ROEÉ. Je crois que vous  
2 aviez mentionné un temps assez important. Est-ce  
3 que, Maître Boucher Meunier, on peut s'attendre à  
4 une présentation moins longue?

5 Me PASCALE BOUCHER MEUNIER :

6 Oui, ça devrait prendre environ trente (30)...  
7 environ trente (30) minutes.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 D'accord. Donc, on va terminer avec la preuve du  
10 ROEÉ. C'est beau, allez.

11 (14 h 36)

12

13 **PREUVE ROEÉ**

14

15 Me PASCALE BOUCHER MEUNIER :

16 Donc bonjour, Pascale Boucher Meunier pour le ROEÉ.  
17 Donc les témoins sont venus s'installer. Monsieur  
18 Finet et madame Lara Lévis.

19

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

22

23 **JEAN-PIERRE FINET**, consultant, ayant sa place  
24 d'affaires au 1445A, rue Hébert, Montréal (Québec);

25







1 fortement à la fois le comportement de la clientèle  
2 et du consommateur, qu'il soit à la fois dans le  
3 secteur domestique ou même donc dans le cadre des  
4 tarifs généraux. Mais c'est également aussi un  
5 élément qui conditionne tous les dispositifs en  
6 économie d'énergie et efficacité énergétique.

7           Donc la façon dont la position du ROÉÉ va  
8 être présentée et déployée va être très simple. On  
9 va d'une part aborder les tarifs résidentiels et  
10 puis après s'immiscer dans le champ des tarifs  
11 généraux. Et puis on déploiera ça en trois volets  
12 pour chacun des... chacune des catégories de tarif.

13           Ça va être d'une part la position d'Hydro-  
14 Québec, mais tout le monde est familiarisé  
15 désormais avec les grandes lignes pour la cause  
16 tarifaire deux mille quatorze - deux mille quinze  
17 (2014-2015).

18 (14 H 45)

19           Ensuite on cernera davantage la position  
20 même du ROÉÉ dans ce domaine-là et ensuite, en  
21 dernier lieu, on évoquera des recommandations et  
22 puis la position du ROÉÉ. Alors en ce qui concerne  
23 les tarifs résidentiels, on tenait à mettre de  
24 l'emphase sur le fait que chaque année, le cadre  
25 tarifaire offre l'occasion de remettre quelque peu

1 en cause le système établi et puis surtout de  
2 s'orienter progressivement vers une stratégie  
3 d'amélioration du signal des prix mais de façon  
4 plus marquée.

5 Or, il apparaissait aux yeux du ROÉÉ, en  
6 première lecture, que la stratégie tarifaire  
7 proposée en définitive était certes marquée par une  
8 hausse conséquente mais pas tellement vecteur on va  
9 dire, ou vectrice, d'innovations ou de progrès dans  
10 la conception de la structure tarifaire elle-même.  
11 On constate une hausse généralisée, certes mais  
12 c'est une hausse qui était essentiellement  
13 supportée par on va dire les acteurs du, enfin le  
14 secteur résidentiel et puis les acteurs économiques  
15 de petite et moyenne envergure. Et là on cible bien  
16 entendu les PME, municipalités et puis commerces.

17 Le ROÉÉ n'est pas réfractaire à une hausse  
18 tarifaire et un signal des prix. Ça on l'a affirmé  
19 depuis des années. Par contre on voudrait que cette  
20 structure tarifaire soit davantage quand même  
21 empreinte d'équité et c'est sur quoi on va essayer  
22 de mettre l'emphase dans les arguments qu'on va  
23 présenter. Et puis en dernier lieu, l'utilisation  
24 et l'optimisation on va dire de l'énergie est un  
25 souci majeur.

1 Les tarifs résidentiels cette année, les  
2 propositions d'Hydro-Québec, font ressortir une  
3 hausse globale moyenne tarifaire assez importante.  
4 Cinq virgule huit pour cent (5,8 %) c'est une  
5 hausse assez marquée. Il y avait eu, on va dire,  
6 dans la chronologie un petit peu de cette hausse  
7 tarifaire une année marquante qui était deux mille  
8 six (2006) également où là on avait observé une  
9 hausse de cinq virgule trois pour cent (5,3 %).

10 Cette hausse globale moyenne des tarifs  
11 bien entendu a un impact, a des conséquences, se  
12 fait ressentir sur les structures tarifaires  
13 domestiques et, là tout simplement, comme on le  
14 disait initialement, on poursuit dans la lignée de  
15 la stratégie d'amélioration du signal des prix  
16 amorcée, annoncée depuis deux mille cinq (2005)  
17 mais la conception de la structure tarifaire en  
18 elle-même ne change pas. C'est-à-dire c'est le  
19 grand classique réitéré depuis quelques années,  
20 répété depuis des années, qui est le gel de la  
21 redevance, une hausse tarifaire deux fois plus  
22 importante sur le prix de la deuxième tranche que  
23 la première tranche, et en dernier lieu, le jeu de  
24 la prime de puissance qui, avec un gel qui est  
25 observé pour la prime de puissance en hiver et une

1 hausse seulement sur la prime de puissance en été.

2           Donc au vu de cette grille tarifaire pour  
3 la clientèle résidentielle, la position du ROÉÉ ne  
4 se démarque pas de ce qu'elle avançait  
5 précédemment. Tout simplement, un signal des prix  
6 forts oui, enfin tout le monde a réagi face à la  
7 hausse tarifaire proposée par le Distributeur.  
8 Certes on observe également que ce signal des prix  
9 offre un caractère donc, progressif de la grille  
10 tarifaire. Ça, pareil on a pas à redire dans ce  
11 domaine-là et oui on se rapproche certes de tarifs  
12 qui sont plus près du coût marginal mais c'est une  
13 progression qui se fait quand même à petits pas et  
14 nous souhaiterions que ça se rapproche davantage du  
15 coût marginal, de façon un petit peu plus  
16 accélérée.

17 (14 h 50)

18           Par contre, là où nous divergeons quelque  
19 peu c'est en ce qui concerne la hausse tarifaire  
20 qui ne revêt pas un caractère aussi équitable que  
21 nous le souhaiterions. Avait été mis de l'emphase  
22 précédemment dans les présentations qu'on avait  
23 faites sur donc le taux d'effort énergétique en  
24 principe décroît au fur et à mesure donc que les  
25 revenus augmentent. Et c'était tout le dilemme

1 prix/élasticité qui avait sous-tendu des débats  
2 antérieurs devant la Régie. Pour simplifier on va  
3 dire que l'augmentation des tarifs certes va faire  
4 diminuer la consommation d'énergie mais jusqu'à un  
5 certain point parce que les ménages les plus  
6 modestes, on va dire les moins nantis pour être  
7 moins restrictif, mais ne vont pas pour autant  
8 diminuer leur consommation pour bien des raisons,  
9 en raison de la hausse tarifaire.

10           Donc, ce que nous souhaiterions, nous,  
11 remettre un petit peu au goût du jour c'est la  
12 révision du modèle tarifaire tout simplement et ça  
13 se traduirait, bien entendu... Alors ça je ne vais  
14 pas rentrer dans la technicité puis dans des  
15 détails chiffrés. Mais nous prônerions on va dire  
16 une baisse de la redevance. C'est-à-dire comme il  
17 est indiqué de plus en plus de par mettons  
18 l'installation des compteurs intelligents, on va se  
19 rapprocher, on va être à même de mesurer davantage  
20 la consommation réelle des foyers, donc, il serait  
21 logique que dans peu de temps on puisse diminuer  
22 effectivement la redevance et puis adapter on va  
23 dire la facturation au niveau réel de consommation.  
24 Ça c'est pour la redevance en elle-même.

25           En ce qui concerne la réduction de la

1 première tranche, je sais que c'est un petit peu on  
2 va dire audacieux que d'avancer ça. Mais à la  
3 lecture on va dire de la littérature en économie en  
4 ce qui concerne la première tranche, il a été  
5 soutenu à plusieurs reprises qu'il est possible  
6 effectivement, encore on a toujours une marge pour  
7 réduire, réduire cette première tranche tarifaire,  
8 les prix sur cette tranche tarifaire.

9 Et quant à la majoration de la deuxième  
10 tranche, on l'a remis guère en cause à savoir après  
11 comment il faudra l'adapter au fur et à mesure. Ça,  
12 ça dépendra on va dire du contexte économique.

13 Et en troisième lieu, on remet ça au goût  
14 du jour, c'est ce à quoi on s'attelle depuis  
15 plusieurs années quand même, on souhaiterait  
16 éventuellement qu'il y ait l'introduction d'une  
17 troisième tranche tarifaire. Tout simplement parce  
18 que c'est le message on va dire en termes de  
19 gaspillage. Elle aurait pour vocation cette  
20 troisième tranche tarifaire vraiment à pénaliser  
21 les foyers qui gaspillent le plus.

22 Donc, les recommandations du ROÉÉ  
23 s'inscrivent dans la lignée donc des positions  
24 précédentes. On veut une tarification progressive,  
25 incitative, certes, mais on veut qu'elle soit donc

1 plus équitable. Et pour cela, on se raccroche à  
2 l'argument comme quoi il faut toujours essayer de  
3 se rapprocher de plus en plus d'une tarification  
4 qui reflète donc les coûts marginaux de long terme.  
5 Alors, ça, ça a été évoqué dans maintes décisions  
6 de la Régie de par le passé, mais on souhaiterait  
7 que ça se traduise réellement, non plus dans des  
8 intentions mais dans des réalisations.

9 Pour cela, aux vues des remarques qui ont  
10 été faites par plusieurs intervenants pour cette  
11 cause tarifaire, on souhaiterait vraiment disposer  
12 d'informations et qu'Hydro-Québec initie vraiment  
13 une étude et une évaluation des impacts réels de la  
14 stratégie tarifaire qui a été menée depuis deux  
15 mille cinq (2005), deux mille six (2006) pour qu'on  
16 ait vraiment une vue d'ensemble des progrès qui ont  
17 été réalisés. Est-ce qu'on est vraiment parvenu à  
18 optimiser l'utilisation de par cette grille  
19 tarifaire, est-ce qu'on a abouti actuellement à un  
20 comportement de par les foyers québécois qui est  
21 plus rationnel et efficace qu'auparavant. Nous  
22 souhaiterions disposer de ces informations.

23 (14 h 54)

24 Et puis bien entendu, ceci faciliterait  
25 quelque peu, si on entame, on va dire des

1 discussions et des groupes de travail avec Hydro-  
2 Québec, ceci mettrait bien entendu tous les  
3 intervenants ici présents dans une position  
4 beaucoup plus facile pour discuter donc de la  
5 révision et de la modification éventuelle de la  
6 structure tarifaire en place aujourd'hui.

7 Et puis, ça c'est on va dire ce sur quoi  
8 insiste le ROÉÉ, on voudrait arriver à un système  
9 où on va parvenir à pénaliser les fortes  
10 consommations. Il ne faut plus conscientiser  
11 maintenant, il faut vraiment sanctionner le  
12 gaspillage par les foyers parce que bien souvent,  
13 comme on l'a évoqué avec le, dans notre position  
14 sur l'acétate précédent, c'est vraiment les ménages  
15 les mieux nantis, qui consomment énormément, malgré  
16 les tarifs incitatifs, donc il faut absolument que  
17 ces tarifs se montrent beaucoup plus incitatifs  
18 qu'à l'heure actuelle pour cette troisième tranche  
19 potentielle et puis c'est ce qui les mènera  
20 effectivement à réaliser des investissements dans  
21 l'efficacité énergétique parce que ces foyers sont  
22 à même d'entamer et d'amorcer ces travaux alors que  
23 des foyers plus modestes ne peuvent pas.

24 Donc on va enchaîner sur les tarifs  
25 généraux. Concernant les tarifs généraux, le ROÉÉ



1 va adopter une approche plus, on va dire, plus  
2 globale et, bon bien entendu, ce qui nous a marqué  
3 comme bien d'autres intervenants ici présents,  
4 c'est la cessation de l'élimination de la  
5 dégressivité pour le tarif N. Alors le contexte qui  
6 a été, la raison évoquée était le contexte  
7 économique qui présente quelques aléas  
8 conjoncturels en ce moment.

9 Bon, nous retenons cette interprétation  
10 d'Hydro-Québec sans pour autant y adhérer  
11 totalement. Concernant le tarif G, il y a donc un  
12 maintien de la cessation de la dégressivité, donc  
13 là on s'en tient aux promesses qui avaient été  
14 faites de par le passé. Par contre, ce qui a retenu  
15 notre attention c'était le fait qu'il y avait quand  
16 même, Hydro-Québec encourageait vivement la  
17 migration du tarif G au tarif G9 et N. Donc, on  
18 tenait à souligner ceci et en dernier lieu, les  
19 tarifs L, la grande industrie, eux ils bénéficient  
20 en effet de tarifs concurrentiels échappant ainsi à  
21 la non-indexation au bloc patrimonial et puis à la  
22 hausse limitée à deux virgule six pour cent  
23 (2,6 %).

24 En ce qui concerne donc la position du  
25 ROÉÉ, on aimerait que, pas graduellement, le plus

1 rapidement possible serait le mieux bien entendu,  
2 mais que ces clients des tarifs généraux, on peut  
3 comprendre que les aléas conjoncturels mènent à  
4 être particulièrement attentif à la facture, à leur  
5 facture, mais il faudrait aussi des mécanismes qui  
6 les incitent davantage à gérer leur consommation et  
7 pas seulement leur facture. En ce qui concerne donc  
8 le tarif M, nous estimons que la cessation de la  
9 dégressivité, même si elle répond aux besoins du  
10 secteur manufacturier à l'heure actuelle, elle a  
11 vraiment un impact négatif en termes de rentabilité  
12 des économies d'énergie. C'est une solution  
13 temporaire certes mais pour les investissements à  
14 long terme en efficacité énergétique et en économie  
15 d'énergie, cela met certes un frein.

16 (14 h 59)

17 Pour le tarif G, bon, on va davantage... on  
18 va peut-être moduler nos arguments, mais on avait  
19 l'impression que le caractère incitatif du tarif G  
20 était quand même atténué par une migration  
21 notamment de cinq mille (5 000) clients du tarif G  
22 vers le tarif M. Or, le tarif M met un terme à  
23 l'élimination de la dégressivité. Donc, ça, ça nous  
24 souciait quelque peu quand même.

25 Et puis, en ce qui concerne les tarifs L,

1 certes, on peut comprendre qu'il y a des priorités  
2 à l'heure actuelle sur le plan économique qui font  
3 qu'une faveur est accordée donc à la grande  
4 industrie, mais au moins, il serait intéressant  
5 qu'au vu de ces tarifs quand même concurrentiels,  
6 la grande industrie soit à même de déployer plus  
7 d'efforts en économie d'énergie.

8           Donc, les grandes lignes qu'on souhaite  
9 tracer de par nos recommandations, c'est que bien  
10 entendu, si jamais on se... on a l'occasion d'en  
11 discuter avec le Distributeur et les autres  
12 intervenants, on souhaiterait entamer des  
13 discussions faisant ressortir donc la structure  
14 tarifaire en ce qui concerne les tarifs généraux...  
15 doit se montrer particulièrement soucieuse  
16 d'intégrer, on va dire, la notion quand même  
17 d'économie verte, certes compétitive, mais verte  
18 aussi.

19           Et pas seulement enfin ce qui implique  
20 notamment une vision à long terme. Les aléas  
21 conjoncturels sont un des obstacles qu'il faut  
22 franchir; ça, on n'est pas dupe. Mais un réel  
23 engagement vers l'économie verte et compétitive  
24 s'envisage quand même à long terme. Et c'est la  
25 seule voie qu'on se doit d'emprunter pour vraiment

1 aboutir à plus d'économie d'énergie. Et je vais  
2 passer le relais à mon collègue, là, pour être plus  
3 précis à ce sujet.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Monsieur Finet, je ne veux pas vous presser, mais  
6 juste essayer de nous faire effectivement un résumé  
7 le plus succinct possible des points importants  
8 pour le ROÉÉ, la RNCREQ plutôt.

9 M. JEAN-PIERRE FINET :

10 Si vous préférez, on peut continuer lundi, c'est à  
11 votre goût, là.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Non, on peut... T'sais, on peut terminer en...

14 T'sais, on a encore un petit coussin, là.

15 M. JEAN-PIERRE FINET :

16 Je vais y aller le plus vite possible, mais pas  
17 trop vite non plus, là.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Non, non, prenez le temps de nous dire ce qui est  
20 important.

21 M. JEAN-PIERRE FINET :

22 Oui, bien, c'est ça. Mais j'ai... Bon, bien, donc,  
23 j'ai deux sujets majeurs. C'est le PGEÉ puis la  
24 stratégie tarifaire.

25 Donc, dans le PGEÉ, je me suis limité à

1 deux... aux deux nouveaux programmes qui ont été  
2 proposés par le Distributeur, puis pour la  
3 stratégie tarifaire, un bref mot sur la  
4 tarification volontaire pour l'énergie verte. Puis  
5 le tarif DT, je sais qu'on a déjà passé dessus,  
6 mais tout ce que je voulais demander à la Régie,  
7 c'est si Hydro-Québec pouvait remettre son rapport  
8 un peu plus rapidement. Mais on va y venir, ça ne  
9 sera pas long.

10           Donc, on aperçoit que le PGEÉ, plus ça va,  
11 moins ça a d'importance en termes de budget. Et  
12 dans l'appareil administratif aussi, ça n'a plus  
13 l'importance que ça revêtait autrefois, là. On  
14 avait déjà eu une vice-présidence Efficacité  
15 énergétique à l'époque. On déplore aussi l'absence  
16 de consultations générales, un peu comme nos  
17 collègues du GRAME, là, qui en faisaient état tout  
18 à l'heure. Donc... Et ce qui fait en sorte que les  
19 requêtes tarifaires sont plus longues, les  
20 audiences sont plus longues et tout ça. Et une  
21 saine consultation éviterait beaucoup de  
22 discussions ici et de contestations ici.

23           Pour les produits économiseurs d'eau, c'est  
24 ça qui est un peu surprenant. C'est qu'Hydro-Québec  
25 a tenu compte seulement des coûts évités de

1 l'électricité et en tenant compte des coûts évités  
2 de l'eau, de l'eau en tant que telle, bon, on se  
3 rend compte que finalement, dans mon... En passant,  
4 dans le mémoire, j'ai utilisé soixante-treize sous  
5 du mètre cube (73 ¢/m<sup>2</sup>) évité, du mètre cube d'eau,  
6 sauf que ça contenait les pertes dans le réseau. Si  
7 on exclut les pertes dans le réseau, ça revient à  
8 peu près à quarante sous du mètre cube (43 ¢/m<sup>2</sup>) à  
9 Montréal en deux mille trois (2003).

10 (15 H 03)

11 Mais donc pour une famille de quatre  
12 personnes, ils économiseraient dix-sept dollars  
13 (17 \$) par année en dollars de deux mille trois  
14 (2003) mais à Montréal, on me dit que les coûts  
15 sont très bas mais qu'ils ont monté depuis le temps  
16 puis qu'ils sont pas mal plus élevés aussi ailleurs  
17 qu'au Québec.

18 D'ailleurs on va pouvoir en apprendre plus  
19 sur le sujet en questionnant l'UMQ lundi j'espère.  
20 Et finalement, tout ça pour dire que les économies  
21 en eau pour la société pourraient même dépasser et  
22 de beaucoup la valeur des économies d'électricité  
23 de ces mesures-là ce qui ferait en sorte qu'on  
24 pourrait aller même les installer en limousine  
25 pratiquement ces mesures-là. Ça serait rentable de

1 les installer, comme font d'autres distributeurs  
2 d'énergie, comme Enbridge le fait en Ontario et  
3 donc, c'est ça. Nous on dit que le coût évité de  
4 l'eau et non pas juste le coût moyen, mais  
5 idéalement le coût évité de l'eau, devrait être  
6 pris en compte dans le calcul de rentabilité du  
7 programme.

8 Le Distributeur a choisi de promouvoir ça  
9 par internet sans subvention, rien. Ce n'est  
10 vraiment pas ambitieux. Même le Distributeur a  
11 admis qu'il visait deux pour cent (2 %) du  
12 potentiel de cette mesure-là, ce qui n'est vraiment  
13 pas beaucoup puis c'est en lien avec la stratégie  
14 de commercialisation mais même ce deux pour cent  
15 (2 %) là, tant qu'à moi, va être difficile à  
16 atteindre juste par le fait qu'il n'y a aucune aide  
17 financière ou quoi que ce soit.

18 À l'époque la Régie avait exigé que  
19 Gazifère procède à l'installation de ces produits-  
20 là et non pas les laisser gratuitement aux clients.  
21 Gazifère avait même obtenu une contribution  
22 volontaire financière de la Communauté urbaine de  
23 l'Outaouais à l'époque de dix mille dollars  
24 (10 000 \$) et c'est ça. Donc, nous on prétend que  
25 ça devrait être rentable, là, si le coût évité de

1 l'eau est pris en compte.

2 Le Distributeur indique qu'il veut faire un  
3 partenariat avec les municipalités. Cependant,  
4 plusieurs municipalités avaient déjà implanté un  
5 programme au moment où le Distributeur a lancé le  
6 sien et donc, il y a danger, puis premièrement,  
7 plusieurs municipalités offrent le « kit », le même  
8 « kit » et même des fois un « kit » bonifié, moins  
9 cher que celui que le Distributeur vend, et bon, le  
10 titre du Distributeur réfère aux municipalités qui  
11 pourraient participer puis il n'y en a pas une qui  
12 est indiquée encore sur le site du mandataire.

13 Le danger là-dedans c'est que le  
14 Distributeur, un peu comme il nous a confirmé en  
15 contre-interrogatoire, va se créditer toutes les  
16 ventes de Solutions Ecofitt au Québec et finalement  
17 le Distributeur va se trouver à être un peu lui-  
18 même un opportuniste là-dedans. Donc on est loin de  
19 la transformation du marché. Hydro-Québec a  
20 justifié, par une coquille, les différences dans  
21 les gains unitaires, là, puis c'est correct, on est  
22 bon avec ça dans la mesure où la proportion des  
23 chauffe-eau électriques versus les autres est  
24 respectée.

25 Donc, c'est ça. Hydro-Québec dit que ça ne



1       vaut pas la peine d'évaluer le programme parce que  
2       ça n'a pas assez un impact important dans le PGEÉ.  
3       Bien, ça n'a pas... c'est l'oeuf ou la poule. Ça  
4       n'a pas d'impact important parce qu'on vise deux  
5       pour cent (2 %) du potentiel parce qu'on a choisi  
6       une stratégie de commercialisation relativement  
7       faiblarde pour le dire, pour au moins dire.

8                Donc, nous on recommande qu'Hydro-Québec  
9       recalcule le TCTR en tenant compte du coût évité de  
10      l'eau potable et de l'eau usée parce que ça a un  
11      coût aussi celle-là et de collaborer avec les  
12      municipalités mais pour procéder à l'installation,  
13      en tout cas, la promotion plus active de ces  
14      systèmes-là.

15               Concernant l'approche intégrée dans la  
16      nouvelle construction résidentielle, bien  
17      finalement c'est une combinaison des trois  
18      programmes, donc la géothermie, récupération de  
19      chaleur des eaux usées, des chauffe-eau trois  
20      éléments. On a appris aussi qu'il y a une partie  
21      qui va toucher les fenêtres j'imagine à triple  
22      vitrage mais on y a donné, on l'a doté, ce  
23      programme-là, d'un budget d'un million de dollars  
24      (1 M\$) et donc c'est neuf fois moins que finalement  
25      ce qu'on avait à l'époque puis justement, ces

1 barrières-là économiques à l'adoption de ces  
2 mesures-là, n'ont pas disparu du jour au lendemain  
3 puis ce n'est pas parce qu'on va encourager,  
4 motiver très fortement un propriétaire à installer  
5 un système géothermique qu'il va plus avoir les  
6 moyens demain matin ou que ça va devenir, ça va  
7 coûter moins cher.

8 Je voulais dire aussi que le retrait du  
9 Distributeur de son programme de géothermie, parce  
10 que ça ne visait pas juste les nouvelles  
11 constructions, ça visait le marché existant aussi.  
12 Bien ça fait en sorte que ça a laissé un « gap »  
13 énorme-là dans le marché et donc les clients  
14 existants d'Hydro-Québec sont de beaucoup  
15 désavantagés ces temps-ci par rapport aux autres  
16 utilisateurs de d'autres systèmes, d'autres sources  
17 de chauffage au Québec par rapport à la géothermie  
18 donc, ils reçoivent une subvention de cinq mille  
19 quelques dollars (5000 \$) de l'Agence, mais  
20 seulement... s'ils sont au mazout ou propane. Mais  
21 seulement deux mille dollars (2000 \$) s'ils sont à  
22 l'électricité. Donc ça équivaut à quarante pour  
23 cent (40 %) de l'aide que les autres québécois qui  
24 n'utilisent pas l'électricité pour chauffer  
25 obtiennent.

1                   Donc la stratégie de commercialisation,  
2 bien c'est de la sensibilisation seulement. Il n'y  
3 a aucune aide financière. Bien à tout le moins aux  
4 clients en final.

5                   Hydro-Québec parle de transformation de  
6 marché. Mais Hydro-Québec galvaude énormément cette  
7 expression-là, « transformation de marché ». C'est  
8 évident que n'importe quel programme qu'on fait va  
9 avoir un effet sur le marché. On ne peut pas parler  
10 de transformation de marché.

11                   Il n'y a aucun indicateur, il n'y a aucune  
12 perspective temporelle. Aucune perspective  
13 réglementaire là-dedans. Et donc, et en plus,  
14 encore là Hydro-Québec fait figure un peu  
15 d'opportuniste parce que c'est déjà des mesures qui  
16 sont prévues à Novoclimat 2.0. Peut-être pas les  
17 fenêtres avec à R-29, là. Mais c'est une  
18 peccadille.

19                   Donc Hydro-Québec encore là d'après moi va  
20 se trouver à promouvoir des choses qui ne vont pas  
21 au-delà de Novoclimat nécessairement. C'est des  
22 exigences additionnelles qui sont déjà indiquées  
23 par Novoclimat.

24                   On a, moi j'ai trouvé l'objectif de la  
25 participation huit cent quarante-trois (843), bien

1 peu élevé ou élevé dépendamment si c'était des  
2 installations ou en moyenne ou si c'était des  
3 constructeurs. C'est pour ça que j'ai demandé dans  
4 la demande de renseignements de le préciser. Mais  
5 on parle de constructeurs.

6 Je trouve que c'est beaucoup, mais  
7 remarquez s'ils sont capables d'aller chercher huit  
8 cent quarante-trois (843) constructeurs qui vont  
9 installer quelques fois de la géothermie et  
10 quelques récupérateurs de chaleur des eaux grises  
11 et autres, bien tant mieux. Mais je trouve que  
12 l'objectif est élevé, surtout quand tu ne donnes  
13 pas un sou à... Mais si ça représente huit cent  
14 quarante-trois (843) maisons modèles, puis qu'il  
15 n'y a aucune implantation qui se fait par après, ça  
16 je pourrais le croire.

17 Donc c'est ça. Les... on n'a jamais eu la  
18 pondération, donc, des gains unitaires. Oui, c'est  
19 vrai qu'ils ont répondu à l'ACCEG combien par  
20 mesure. Cependant, bien il y a peut-être deux  
21 systèmes géothermiques et quart et le reste c'est,  
22 bon. Surtout des récupérateurs parce que les  
23 chauffe-eau trois éléments ne sauvent pas d'énergie  
24 en tant que telle.

25 Donc le budget est nettement insuffisant.

1 C'est neuf fois moins que par le passé. Et donc,  
2 puisque la Régie le peut, nous on recommande  
3 d'augmenter substantiellement le budget, afin qu'il  
4 y ait des aides financières qui viennent faire...  
5 qui viennent appuyer de façon soutenue, là, ces  
6 mesures-là dans le marché.

7 En ce qui a trait à la stratégie tarifaire,  
8 bon, donc nous on a proposé de créer un tarif vert  
9 volontaire justement pour soutenir l'éolien, de  
10 sorte à alléger l'impact tarifaire sur la clientèle  
11 en général des hausses de tarifs et de faire en  
12 sorte que le plus de gens possible qui sont en  
13 faveur de cette source d'énergie-là puissent y  
14 contribuer volontairement.

15 Suite à ça, la Régie nous a demandé d'en  
16 discuter. On a prévu avec Hydro se rencontrer au  
17 début de deux mille quatorze (2014) puis... Mais  
18 depuis ce temps-là, on a déjà vu que c'est dans le  
19 plan d'approvisionnement. Moi j'ai été agréablement  
20 surpris. Un petit bémol cependant, là, monsieur  
21 Zayat parlait que c'était pour vendre aux  
22 Américains et non pas aux Québécois, mais c'est le  
23 contraire, là. Selon ce qui est écrit dans le plan  
24 d'approvisionnement.

25 Je voulais simplement donner quelques

1 chiffres par rapport à l'expérience américaine. Il  
2 y a quand même une bonne proportion de clients qui  
3 sont prêts à donner, je n'irai pas en détails, là,  
4 pour qu'on puisse terminer le plus rapidement  
5 possible. Mais de cinq à vingt dollars (5-20 \$) par  
6 mois et donc il est fort probable que le sondage,  
7 si sondage il y a besoin au Québec auprès de la  
8 clientèle, ça donne à peu près les mêmes  
9 proportions, là.

10           Donc c'est offert par... J'ai mis trente-  
11 et-un (31) distributeurs d'énergie, mais trente-et-  
12 un (31) états aux États-Unis qui offrent ce type de  
13 tarif-là. La participation n'est pas énorme. Mais  
14 c'est quand même quelque chose qui est considérable  
15 et qui va permettre de donner un répit un peu à la  
16 clientèle en général.

17 (15h 14)

18           Le tarif DT, bien ça on a passé là-dessus,  
19 justement la Régie a demandé à Hydro-Québec de  
20 regarder ça puis de revenir pour la prochaine cause  
21 tarifaire. Nous on demanderait si Hydro-Québec  
22 était capable de déposer ça dans le cadre du  
23 rapport annuel, ça serait idéal pour qu'on puisse  
24 justement, le cas échéant, procéder aux  
25 modifications parce qu'il y a plusieurs

1 installations, plusieurs conversions qui vont se  
2 faire de systèmes de chauffage dans le secteur  
3 agricole, séricole au cours du printemps et de  
4 l'été prochains, de l'automne prochain.

5 En ce qui concerne le tarif DT, bien pour  
6 la rétention des abonnés, bien nous, on croit que  
7 c'est beaucoup les nouveaux propriétaires de  
8 maisons équipées de ces systèmes-là qui se disent :  
9 « Bien moi, j'en veux pas d'huile », ou qui ne  
10 connaissent pas nécessairement les avantages  
11 économiques du tarif DT, et les avantages aussi  
12 pour la société québécoise de déplacer des pointes  
13 de charge dans le temps.

14 Et donc, on se dit que, finalement, et on  
15 propose ça sans l'avoir étudié à fond, mais on se  
16 dit s'il y a un coût au fait que ces gens-là  
17 débarquent du système DT puis qu'ils s'en vont tout  
18 électrique, bien il y a peut-être moyen de leur  
19 offrir un intéressement pour dire : « Écoutez, bien  
20 essayez le tarif pendant un an, là, bien que vous  
21 ne soyez pas énormément chauds à l'idée d'avoir de  
22 l'huile dans la maison puis et caetera. Essayez-le  
23 puis au bout d'un an on va vous donner une petite  
24 récompense. » Puis il y a lieu de croire que peut-  
25 être après un an, bien ils vont continuer d'y aller

1 avec le tarif.

2 Donc c'est ça. C'est ça grosso modo. Ça  
3 finit ma présentation.

4 Me PASCALE BOUCHER MEUNIER :

5 Q. **[237]** Donc merci. Les témoins sont disponibles pour  
6 être interrogés.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Merci, Maître Meunier Boucher. Est-ce qu'il y a des  
9 intervenants qui désirent contre-interroger les  
10 témoins du ROEÉ? Maître Neuman.

11 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

12 Bonjour, Madame la Présidente. Mesdames les  
13 Régisseuses.

14 Q. **[238]** Bonjour, Monsieur, Dame. Dominique Neuman  
15 pour Stratégies énergétiques et l'AQLPA.

16 D'abord, ma question porte sur un aspect  
17 particulier de votre présentation. Mais je veux  
18 d'abord indiquer que nous vous félicitons pour la  
19 qualité à la fois de votre preuve écrite et de  
20 votre présentation puisqu'il y a beaucoup  
21 d'éléments avec lesquels... dans lesquels nous nous  
22 retrouvons et nous pensons que c'est un très bon  
23 apport au processus.

24 Il y a un élément particulier sur lequel  
25 nous avons certaines interrogations et peut-être



1 que vous pourriez nous éclairer là-dessus, qui est  
2 la proposition d'un tarif vert volontaire. J'essaie  
3 de... Et je comprends que les discussions vont se  
4 poursuivre durant l'année deux mille quatorze  
5 (2014), mais j'essaie de comprendre et je sais que  
6 ça existe dans différentes juridictions nord-  
7 américaines. Le fait que ce tarif existe ou pas ne  
8 change rien au « mix » énergétique que reçoit  
9 chaque client. C'est-à-dire chaque client qui  
10 consomme de l'électricité au Québec reçoit de  
11 l'électricité qui provient des différentes sources  
12 du portefeuille d'approvisionnement d'Hydro-Québec  
13 et, selon les heures où ils consomment, la saison  
14 où ils consomment, le « mix » est là et n'est pas  
15 changé par l'existence de ce tarif vert. En ce sens  
16 qu'un client X, qu'ils s'inscrive ou non à ce tarif  
17 vert, reçoit le même « mix ».

18 Donc, d'une certaine manière, ce tarif  
19 c'est un montant un peu fictif que le client paie  
20 pour avoir une étiquette verte en disant : « Moi,  
21 toute l'année, même quand il n'y avait pas de vent,  
22 j'ai consommé de l'électricité éolienne. » Juste  
23 ça. Juste ça. Puis j'ai un papier pour... qui me le  
24 dit. C'est un peu ça. Finalement, c'est un mécénat,  
25 c'est une sorte de subvention par le client qui

1           donne une somme un peu fictive pour avoir un  
2           papier, pour avoir une étiquette?

3           M. JEAN-PIERRE FINET :

4           R. Tout à fait. Puis il n'est pas question de  
5           construire un autre réseau de distribution en  
6           parallèle pour délivrer des électrons d'éolienne,  
7           non. C'est quelque chose qui est volontaire.  
8           Justement en anglais il y a une expression qui  
9           dit : « Put your money where your mouth is. » Puis  
10          c'est un peu ça finalement ceux qui veulent  
11          beaucoup les éoliennes, qui veulent les encourager.  
12          Puis ça n'empêche pas que le restant de la  
13          population va aussi en profiter puis va aussi  
14          contribuer parce que c'est illusoire de croire que  
15          seule la contribution volontaire pourrait payer  
16          pour le surcoût des éoliennes finalement.

17          (15 h 17)

18          Q. **[239]** O.K. Alors, dans ce cas, vous avez mentionné  
19          que ça aiderait l'électricité éolienne. En quoi ça  
20          aide, c'est par le fait qu'il y a un peu de  
21          marketing, que des gens pourront dire : « Moi, je  
22          suis éolien à cent pour cent (100 %) toute  
23          l'année », en quoi ça aide l'éolien d'avoir cette  
24          tarification? Ça aide Hydro-Québec, ça aide la  
25          société d'État, ça lui donne un revenu

1 supplémentaire qui pourrait venir de n'importe  
2 quelle autre source, ça viendra de là, donc ça  
3 diminuera les tarifs des clients qui ne participent  
4 pas à ces tarifications volontaires?

5 R. Moi, je l'ai proposé, moi, dans le but d'alléger la  
6 hausse de tarif, là, présente, là, si on pouvait y  
7 aller rétroactivement, idéalement, de dire :  
8 « Écoutez, là... » C'était dans ce but-là mais,  
9 finalement, c'est un peu aussi pour faire passer  
10 mieux la pilule à l'ensemble de la population.  
11 Quand on parle de... bon, Martine Ouellet a parlé  
12 de neuf point cinq sous (9.5 ¢) du kilowattheure  
13 mais si ça pouvait, ce neuf point cinq sous (9.5 ¢)  
14 là diminuer grâce à une contribution volontaire des  
15 gens, bien, je pense qu'il y aurait une  
16 accessibilité sociale plus élevée encore pour ces  
17 types d'énergies renouvelables là.

18 Q. **[240]** O.K. Je vous remercie beaucoup. Merci bien.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Merci, Maître Neuman. Est-ce qu'il y a d'autres  
21 intervenants qui désirent contre-interroger les  
22 témoins du ROEÉ. Maître Fraser.

23 Me ÉRIC FRASER :

24 Je n'ai pas de question, j'ai un commentaire. Une  
25 espèce de rectification. C'est un petit peu étrange

1 mon intervention. Non, ce n'est pas étrange mais...  
2 ce n'est pas dans les règles tout à fait auxquelles  
3 on est habitués.

4 Q. **[241]** Vous faites référence au huit cent quarante-  
5 trois (843) constructeurs dans l'approche intégrée  
6 de la nouvelle construction résidentielle.  
7 Effectivement, vous avez raison de trouver ça  
8 optimiste, c'est huit cent quarante-trois (843)  
9 unités. Et probablement qu'il y a eu un lapsus en  
10 cours de témoignage, on retrouve ça à HQD-9,  
11 Document 1, au tableau B-1, Annexe B.

12 M. JEAN-PIERRE FINET :

13 R. C'était suite à une demande de renseignements qu'on  
14 nous avait précisé que c'était des entrepreneurs,  
15 mais je vous remercie.

16 Q. **[242]** Bien, c'est possible mais, c'est ça, votre  
17 intuition était bonne, là, c'est une erreur à ce  
18 moment-là et...

19 R. Merci.

20 Q. **[243]** ... la figure... le bon chiffre se retrouve  
21 dans la preuve initiale.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Merci. Maître Fortin, pour la Régie?

24 Me PIERRE R. FORTIN :

25 Pas de question, Madame la Présidente.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Pas de question.

3 Mme LOUISE PELLETIER :

4 Q. **[244]** Je ne sais pas si c'est une question, plutôt  
5 un commentaire. Il y a un mot qui m'agace beaucoup  
6 dans votre présentation et c'est le mot  
7 « gaspillage ». Ceci étant, évidemment, fort  
8 relatif, on peut gaspiller en n'étant pas un  
9 consommateur hypergourmand, seulement qu'en ayant  
10 de mauvais comportements. Je voulais seulement le  
11 mentionner et encore faudrait-il qu'on ait une  
12 consommation de référence pour savoir où on s'en  
13 va, quelle tranche et qui gaspille ou qui ne  
14 gaspille pas. Je n'attends pas de commentaire, ce  
15 n'était que mon commentaire. Merci.

16 Mme LARA LÉVIS :

17 R. Mais est-ce que je peux me permettre de répondre?

18 Q. **[245]** Oui, oui, allez-y. Bien, allez-y, Madame.

19 R. Oui.

20 Q. **[246]** Oui, oui. Il reste encore dix (10) minutes,  
21 on est bon.

22 R. Non, c'est... J'ai la permission.

23 Q. **[247]** Allez-y.

24 R. Non, c'était tout simplement dans la... le terme  
25 « gaspillage », justement, est fait pour marquer

1 dans l'intégration... enfin, l'intégration de cette  
2 troisième tranche tarifaire, le fait, pour bien  
3 marquer la distinction entre une consommation d'un  
4 foyer sobre, bien souvent... là je ne peux pas m'en  
5 référer directement à la juridiction du Québec,  
6 mais il y a d'autres juridictions, et là, enfin, ce  
7 n'est pas de l'égoïsme, mais je pensais à un  
8 exemple français, avec un projet de loi récent qui  
9 a été présenté, où, justement, il y a un volume de  
10 référence par rapport à un logement, un foyer, ce  
11 qu'ils appellent, sobre. Et, à partir de là, il y a  
12 tout un système de bonus-malus qui serait instauré  
13 en récompensant, justement, les foyers sobres et en  
14 sanctionnant... c'est le terme qui est utilisé, les  
15 foyers qui gaspilleraient. Alors, peut-être que  
16 j'ai intégré, on va dire, un jargon un petit peu,  
17 on va dire, franco-français, là, dans le contexte  
18 québécois, mais ça faisait référence à ça, tout  
19 simplement.

20 (15 h 22)

21 INTERROGÉS PAR LA PRÉSIDENTE :

22 Q. **[248]** J'ai juste deux questions. La première  
23 s'adresse à vous, Madame Lévis. À la page 3 de  
24 votre présentation vous précisez, concernant la  
25 redevance, bon, dans le cadre d'un examen futur

1 qu'il faudrait que cette redevance soit basée sur  
2 le niveau réel de consommation. Qu'est-ce que vous  
3 voulez dire par ça?

4 Mme LARA LÉVIS :

5 R. Alors de par le niveau réel de consommation, bien  
6 entendu qui dit niveau réel dit... enfin, c'est le  
7 contraire d'estimation. Et j'avais à l'esprit  
8 l'installation donc en cours qui sera bientôt  
9 complétée, des compteurs intelligents et de lecture  
10 à distance, qui permettra donc de suivre on va dire  
11 au jour le jour la consommation des foyers. Et  
12 donc, ça se rapproche quelque peu, de plus en plus  
13 on va dire de la consommation réelle, d'où  
14 l'intérêt d'intégrer cette notion-là dans le volet  
15 redevance, faire en sorte que, puisqu'on suivrait  
16 cette consommation au jour le jour, on serait peut-  
17 être à même de diminuer en partie la redevance dans  
18 la structure tarifaire donc des foyers, tout  
19 simplement.

20 Q. **[249]** C'est parce que l'arrivée des nouveaux  
21 compteurs...

22 R. Oui.

23 Q. **[250]** ... aurait pour effet de réduire les coûts  
24 fixes?

25 R. Les coûts fixes, oui.

1 Q. [251] Mon autre question et ma dernière s'adresse à  
2 vous, Monsieur Finet. À la page, je pense que ce  
3 n'est pas, il n'y a pas de numéro de page, mais  
4 c'est concernant le tarif DT, puis d'ailleurs vous  
5 en parlez dans votre mémoire. À l'égard des deux  
6 conditions, là, où la Régie a demandé au  
7 Distributeur d'examiner ça et peut-être de revenir  
8 avec une proposition dans le prochain dossier  
9 tarifaire, vous recommandez que ce soit fait dans  
10 le cadre de la fermeture. Je ne comprends pas  
11 comment... parce que pour que ces nouvelles  
12 mesures-là, le cas échéant, soient en application,  
13 ça prend une décision de la Régie puisque c'est des  
14 modifications aux conditions et aux tarifs. Donc,  
15 je voulais juste comprendre votre recommandation.

16 M. JEAN-PIERRE FINET :

17 R. Simplement c'est de dire que si les résultats de  
18 l'étude du Distributeur arrivent seulement lors de  
19 la prochaine cause tarifaire, il va y avoir déjà un  
20 paquet de conversions qui vont avoir été faites  
21 pendant l'été. Puis moi, je cherchais la prochaine  
22 occasion du Distributeur de rapporter à la Régie,  
23 et je croyais que le rapport annuel serait un bon  
24 forum mais peut-être pas, là, peut-être que  
25 c'est...



1 Q. **[252]** Le rapport annuel est un processus  
2 administratif, donc il n'y a pas de formation, il  
3 n'y a pas de décision. Donc, ce n'est pas une étape  
4 possible.

5 R. C'était pour éviter justement une perte d'un paquet  
6 d'opportunités pour des conversions qui auront été  
7 faites et qui ne pourront pas être remédiées par  
8 après.

9 Q. **[253]** C'est bien. La formation n'aura pas d'autres  
10 questions.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Est-ce qu'il y a un réinterrogatoire, Maître  
13 Boucher Meunier?

14 Me PASCALE BOUCHER MEUNIER :

15 Il n'y a pas d'interrogatoire.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Non. Excellent. Alors donc, ça termine la présente  
18 journée. Madame Lévis et Monsieur Finet, on vous  
19 remercie. Vous êtes libérés.

20

---

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Alors on va se revoir lundi matin à compter de neuf  
23 heures (9 h) avec la présentation de la preuve, je  
24 crois, de SÉ/AQLPA. Et puis, normalement, si tout  
25 va bien on devrait être en mesure lundi de terminer

1 la preuve des intervenants et on débiterait mardi  
2 matin avec les argumentations.

3 Alors sur ce, on vous souhaite une bonne  
4 fin de semaine et à lundi.

5 AJOURNEMENT

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