RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DEMANDE RELATIVE À L'ÉTABLISSEMENT
DES TARIFS D'ÉLECTRICITÉ
DE L'ANNÉE TARIFAIRE 2015-2016

DOSSIER : R-3905-2014

RÉGISSEURS : Mme LOUISE PELLETIER, présidente
Me LOUISE ROZON
M. PIERRE MÉTHÉ

AUDIENCE DU 12 DÉCEMBRE 2014

VOLUME 6

ROSA FANIZZI & JEAN LAROSE
Sténographes officiels

COMPARUTIONS

Me LOUIS LEGAULT
Me ANNIE GARIÉPY
procureurs de la Régie;

REQUÉRANTE :

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

INTERVENANTS :

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

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

Me STEVE CADRIN
procureur de l'Association des professionnels de la construction et de l'habitation du Québec (APCHQ);

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

Me STEVE CADRIN
procureur de l'Association hôtellerie Québec et Association des restaurateurs du Québec (AHQ-ARQ);

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 RAPHAËL LESCOP
procureure de la Corporationo des propriétaires immobiliers du Québec (CORPIQ);

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 ÉRIC DAVID
procureur de Option consommateurs (OC);

Me FRANKLIN S. GERTLER
procureur de Regroupement des organismes environnementaux en énergie (ROEÉ);

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 LESCOP
procureure de l'Union des municipalités du Québec (UMQ);

Me MARIE-ANDRÉE HOTTE
procureure de Union des producteurs agricoles (UPA).

TABLE DES MATIERES

PAGE

LISTE DES ENGAGEMENTS 5

LISTE DES PIÈCES 6

PRÉLIMINAIRES 7

PREUVE HQD - Approvisionnement, coûts évités, efficacité énergétique, tarifs, conditions de service, mesures visant à soutenir les ménages à faible revenu, qualité du service et répartition du coût de service (panel 3)

RICHARD LAGRANGE

HANI ZAYAT

HERVÉ LAMARRE

RENAUD GRAVELINE

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL 18

CONTRE-INTERROGÉ PAR Me RAPHAËL LESCOP 53

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me RAPHAËL LESCOP 84

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET 123

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER 168

LISTE DES ENGAGEMENTS

PAGE

E-30A (HQD) Dans l'éventualité où la Régie devait décider de rémunérer certains comptes d'écarts au moyen d'un taux d'intérêt différent du taux de la base de tarification ou du coût moyen de la dette intégrée, serait-il possible de compléter le Tableau 1 et le Tableau 2 de la pièce B-174 (HQD-4, Document 3.3), en indiquant quel serait le coût moyen de la dette intégrée en excluant le coût du financement réalisé en 2014 pour le compte d'écarts du « pass-on » de 364,1 M$, et en expliquant les calculs et les hypothèses utilisées (demandé par la Régie) 9

E-30B (HQD) Dans l'éventualité où la Régie devait décider de rémunérer certains comptes d'écarts au moyen d'un taux d'intérêt qui serait différent du taux de la base de tarification ou du coût moyen de la dette intégrée, serait-il possible de compléter les Tableaux 1 et 2 de la pièce B-0174 (HQD-4, Document 3.3), en indiquant quel serait le coût moyen de la dette intégrée en excluant le coût du financement réalisé en 2014 pour les déboursés nets additionnels de 236 M$ résultant des efforts de l'hiver rigoureux de 2013-2014 (demandé par la Régie) 12

E-31 (HQD) : Préciser s'il s'agit d'un report ou d'un abandon de la mesure particulière des pompes à chaleur (demandé par le ROEÉ) 187

LISTE DES PIÈCES

PAGE

B-0191 : (HQD-18, Doc.18) Réponse d'Hydro-Québec Distribution à l'engagement numéro 21 14

B-0192 : (HQD-18, Doc.19) Réponse d'Hydro-Québec Distribution à l'engagement numéro 22 14

B-0193 : (HQD-18, Doc.20) Réponse d'Hydro-Québec Distribution à l'engagement numéro 23 15

B-0194 : (HQD-18, Doc.21) Réponse d'Hydro-Québec Distribution à l'engagement numéro 24 15

B-0195 : (HQD-18, Doc.24) Réponse d'Hydro-Québec Distribution à l'engagement numéro 27 15

B-0196 : (HQD-18, Doc.25) Réponse d'Hydro-Québec Distribution à l'engagement numéro 28 16

L'AN DEUX MILLE QUATORZE, ce douzième (12e) jour du mois de décembre :

PRÉLIMINAIRES

LA GREFFIÈRE :
Protocole d'ouverture. Audience du douze (12) décembre deux mille quatorze (2014), dossier R-3905-2014, demande relative à l'établissement des tarifs d'électricité de l'année tarifaire deux mille quinze-deux mille seize (2015-2016). Poursuite de l'audience.

LA PRÉSIDENTE :
Bon vendredi matin. La Régie, avant de débuter et de vous céder la parole, Maître Turmel, aurait une demande d'engagement, et c'est le numéro 30, si on ne se trompe pas. Madame la Greffière va vous donner un document qui résume. Cet engagement se rapporte et concerne le panel 4. Et je peux le lire pour les fins de madame la sténographe. Il est en deux parties.

Première partie. Lors du panel 4, il a été longuement question du compte de « pass-on » de trois cent quatre-vingts millions (380 M$) tel qu'il a été présenté dans le dossier initial du

Distributeur à la pièce B-0005. Ce montant était composé du solde du « pass-on » de deux mille treize (2013) pour cinquante-quatre virgule neuf millions (54,9 M$), auquel s'ajoutait le solde du « pass-on » de deux mille quatorze (2014) estimé à trois cent vingt-cinq virgule un millions (325,1 M$), comme on pouvait le noter à la pièce HQD-3, Document 4 page 4.

Le solde de deux mille quatorze (2014) a été révisé, de trois cent vingt-cinq millions (325 M$), a été révisé à trois cent neuf virgule deux millions (309,2 M$) lors de la mise à jour du 9-3 à la pièce B-81, suite à une demande de renseignements de la Régie. Or, ceci porte le solde révisé du compte de « pass-on » à trois cent soixante-quatre virgule un millions (364,1 M$) plutôt que trois cent quatre-vingts (380 M$), qui a été plusieurs fois mentionné au panel 4.

Monsieur Lafleur nous a indiqué, à l'occasion du panel 4, que le coût de financement réalisé en deux mille quatorze (2014) par Hydro-Québec était de moins de deux pour cent (2 %), en excluant les frais de garantie, et que ce programme d'emprunt couvrait les besoins de financement du compte de « pass-on ». Or, ceci a été exprimé selon

les notes sténographiques du dix (10) décembre aux pages 220, 221.

Le Distributeur a déposé la mise à jour du coût moyen de la dette intégrée à la pièce B-174 au Tableau 1, page 6, et la mise à jour du taux de rendement de la base de tarification du Distributeur est présentée au Tableau 2, page 7 du même document.

Or, dans l'éventualité, et c'est le premier engagement, où la Régie devait décider de rémunérer certains comptes d'écarts au moyen d'un taux d'intérêt différent du taux de la base de tarification ou du coût moyen de la dette intégrée, serait-il possible de compléter le Tableau 1 et le Tableau 2 de la pièce B-174 (HQD-4, Document 3.3), en indiquant quel serait le coût moyen de la dette intégrée en excluant le coût du financement réalisé en deux mille quatorze (2014) pour le compte d'écarts du « pass-on » de trois cent soixante-quatre virgule un millions (364,1 M$), et en expliquant les calculs et les hypothèses utilisées. Pour le premier engagement.

E-30A (HQD) Dans l'éventualité où la Régie devait décider de rémunérer certains comptes

d'écarts au moyen d'un taux d'intérêt différent du taux de la base de tarification ou du coût moyen de la dette intégrée, serait-il possible de compléter le Tableau 1 et le Tableau 2 de la pièce B-174 (HQD-4, Document 3.3), en indiquant quel serait le coût moyen de la dette intégrée en excluant le coût du financement réalisé en 2014 pour le compte d'écarts du « pass-on » de 364,1 M$, et en expliquant les calculs et les hypothèses utilisées (demandé par la Régie)

Pour le premier engagement. Le second engagement. La Régie comprend donc que l'hiver exceptionnel deux mille treize-deux mille quatorze (2013-2014) a entraîné des volumes importants d'achat d'énergie additionnels à des prix élevés, ce que reflète le solde révisé de trois cent soixante-quatre millions (364 M$) du compte de « pass-on ».

La Régie comprend également que l'hiver exceptionnel a entraîné une hausse non prévue des revenus du Distributeur, inscrite au compte de nivellement climatique, de l'ordre de cent vingt-

huit millions (128 M$), comme on peut le constater à la pièce B-081 (HQD-15, document 1.2).

Les entrées de fonds supplémentaires liées aux ventes additionnelles composant en partie les sorties de fonds additionnelles reflétées dans le compte de « pass-on », la Régie comprend qu'au net, le Distributeur a dû financer non pas trois cent soixante-quatre millions (364 M$), mais plutôt autour de deux cent trente-six (236 M$). Si on prend le trois cent soixante-quatre (364 M$) moins le cent vingt-huit millions (128 M$) inscrits au compte de nivellement.

Or, à nouveau, dans l'éventualité où la Régie devait décider de rémunérer certains comptes d'écarts au moyen d'un taux d'intérêt qui serait différent du taux de la base de tarification ou du coût moyen de la dette intégrée, serait-il possible de compléter les Tableaux 1 et 2 de la pièce B-0174 (HQD-4, Document 3.3), en indiquant quel serait le coût moyen de la dette intégrée en excluant le coût du financement réalisé en deux mille quatorze (2014) pour les déboursés nets additionnels de deux cent trente-six millions (236 M$) résultant des efforts de l'hiver rigoureux de deux mille treize-deux mille quatorze (2013-2014). Et ceci est

l'engagement 30B. Voilà!

E-30B (HQD) Dans l'éventualité où la Régie devait décider de rémunérer certains comptes d'écarts au moyen d'un taux d'intérêt qui serait différent du taux de la base de tarification ou du coût moyen de la dette intégrée, serait-il possible de compléter les Tableaux 1 et 2 de la pièce B-0174 (HQD-4, Document 3.3), en indiquant quel serait le coût moyen de la dette intégrée en excluant le coût du financement réalisé en 2014 pour les déboursés nets additionnels de 236 M$ résultant des efforts de l'hiver rigoureux de 2013-2014 (demandé par la Régie)

Maître Fraser, il n'y a pas de remarques préliminaires concernant la stratégie? Est-ce qu'il y a eu un changement? Je pense que ça a été mentionné par monsieur Zayat hier, qu'il n'y a pas eu de changement dans la stratégie du Distributeur eu égard, par rapport au dépôt de la preuve quant

au rappel.

Me ÉRIC FRASER :

Au rappel d'énergie?

LA PRÉSIDENTE :

Oui.

Me ÉRIC FRASER :

Oui. Je pense que les témoins ont été interrogés là-dessus.

LA PRÉSIDENTE :

C'est ça que j'ai compris hier?

Me ÉRIC FRASER :

Ils pourront l'être encore aujourd'hui s'il y avait d'autres questions.

LA PRÉSIDENTE :

Parfait.

Me ÉRIC FRASER :

Si vous me permettez, ou peut-être vous préférez que je le fasse à la pause, j'ai une série d'engagements à déposer.

LA PRÉSIDENTE :

Vous pouvez peut-être les déposer à la pause, j'imagine.

Me ÉRIC FRASER :

À la pause?

LA PRÉSIDENTE :

Au SDÉ. À moins que ça concerne de l'information qui est requise. Allons-y donc tout de suite! Ça va peut-être être plus simple.

Me ÉRIC FRASER :

O.K. Puis je vais faire ça rapidement, Madame la Présidente. Alors, le Distributeur dépose la réponse à l'engagement numéro 21 qui était demandé par Option consommateurs concernant les avis de retard. On est rendu à B-191.

B-0191 : (HQD-18, Doc.18) Réponse d'Hydro-Québec Distribution à l'engagement numéro 21

On a également la réponse à l'engagement numéro 22, qui sera sous B-192. Un engagement pour Option consommateurs.

B-0192 : (HQD-18, Doc.19) Réponse d'Hydro-Québec Distribution à l'engagement numéro 22

(9 h 06)

On a la réponse à l'engagement numéro 23 sous B-193. Toujours sur la même thématique.

B-0193 : (HQD-18, Doc.20) Réponse d'Hydro-Québec Distribution à l'engagement numéro 23

On a également la réponse à l'engagement 24, B-194, qui était une prévision révisée du taux d'intérêt du Consensus, demandé par la Régie. J'imagine que c'est une mise à jour ou une prévision plus récente.

B-0194 : (HQD-18, Doc.21) Réponse d'Hydro-Québec Distribution à l'engagement numéro 24

Nous avons réponse à l'engagement numéro 27 sous B-195, une demande de l'APCHQ.

B-0195 : (HQD-18, Doc.24) Réponse d'Hydro-Québec Distribution à l'engagement numéro 27

Et finalement, nous déposons la réponse à l'engagement 28 sous B-196. C'était un engagement de l'UPA, alors sous B-196.

B-0196 : (HQD-18, Doc.25) Réponse d'Hydro-Québec Distribution à l'engagement numéro 28

Je vous remercie. Madame la Greffière, je suis désolée de vous laisser toute cette pile-là. Madame la Présidente, on peut procéder à la poursuite du contre-interrogatoire du panel numéro 3. Merci.

PREUVE HQD - Approvisionnement, coûts évités, efficacité énergétique, tarifs, conditions de service, mesures visant à soutenir les ménages à faible revenu, qualité du service et répartition du coût de service (panel 3)

L'AN DEUX MILLE QUATORZE (2014), ce douzième (12e) jour du mois de décembre, ONT COMPARU :

RICHARD LAGRANGE,
HANI ZAYAT,
HERVÉ LAMARRE,
MARCEL CÔTÉ,
RENAUD GRAVELINE,

LESQUELS témoignent sous la même affirmation

solennelle, déposent et disent :

LA PRÉSIDENTE :

Oui. Maître Turmel pour la FCEI.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

Bonjour, Madame la Présidente; bonjour aux régisseurs. André Turmel pour la FCEI. Bonjour aux membres du panel. Donc, tel qu'annoncé hier, j'ai déposé en fin de journée sur le SDÉ trois pièces que j'entendais utiliser au cours de mon contre-interrogatoire ce matin. Peut-être que j'y ferai référence, mais elles sont au dossier si je dois y revenir. Et je pense qu'elles sont notées et cotées déjà, alors je n'ai pas à y revenir. Il y avait admission de la Régie à l'égard des plaintes. Il y avait deux documents qui émanaient d'Hydro-Québec caviardés. Je peux quand même les mentionner. Il y avait donc la pièce, la plainte P-110-2570R, qui a été déposée; il y avait également un document intitulé « Entente pour la modernisation et le choix de date de relève » qui a également été déposé; et enfin un document intitulé « Pratique commerciale. Fréquence de relève des compteurs. Abonnements dont la puissance et l'énergie sont

mesurées ». Ils sont au dossier. Si je dois y faire référence, j'y reviendrai, mais je ne pense pas que je vais les utiliser ce matin pour que l'on avance plus rondement.

Q. [1] Bonjour aux membres donc du panel. Je vous demanderais peut-être de prendre le document de la FCEI, la preuve, le mémoire au dossier que nous avons déposé. Et peut-être pour aller, comme on dit, « cut to the chase », je vous demanderais d'aller à la section 7 de la preuve. C'est à la page 22 du document de la FCEI. Je vais faire une brève mise en contexte pour chacun des points. Puis je vais vous demander de commenter sur, bien, est-ce que c'est une bonne idée, une mauvaise idée, est-ce que la FCEI est dans le champ ou point dans le mille, et ce sera peut-être plus facile, on aura une réaction à chaud, je dirais, du Distributeur.

Alors donc la section 7 porte sur les conditions de service d'électricité, comme vous le savez. Et le premier, et là je regarde monsieur Côté en pensant que ce sera vous qui allez répondre, la section... il y a trois idées principales. 7.1 « Relève des compteurs ». Le premier point, c'était le « Défaut de respect de la fréquence prescrite de relève pour les abonnements

pour lesquels la puissance et l'énergie sont facturées ».

La preuve indique que, évidemment, les conditions de service d'électricité prévoient que les abonnements pour lesquels la puissance et l'énergie sont facturées doivent être relevés mensuellement. Or, il est admis par tous les intervenants avertis et le Distributeur, qu'un défaut de relever un compteur mensuellement entraîne une surfacturation de la prime de puissance. Et, là, on fait référence à des échanges qu'il y a eu lieu dans les demandes de renseignements. Et sur ce point-là, il y a deux points, deux recommandations que fait la FCEI. Puis je vais vous demander, Monsieur Côté, de réagir.

Le premier point. La FCEI demande au Distributeur de corriger systématiquement, en fractionnant les périodes de consommation, les factures pour lesquelles la relève de compteur ne s'est pas effectuée selon la réglementation en vigueur, sans égard à la responsabilité du client.

Et la deuxième recommandation, la FCEI demande également au Distributeur que la politique interne appliquée par son service à la clientèle, qui est d'évaluer la responsabilité du client, ne

soit plus prise en compte dans la décision de redresser les factures puisque non fondée sur la réglementation. Selon l'information dont nous disposons, ces cas sont généralement corrigés par le Distributeur lorsque contestés aux services des plaintes.

Alors, je vous demanderais vos commentaires, Monsieur Côté, là-dessus.

(9 h 12)

M. MARC CÔTÉ :

R. O.K. Oui. On les... on les fait point par point, mais je pense qu'il y en a quelques-uns qui sont reliés, en fait, là...

Me ANDRÉ TURMEL :

Q. [2] Oui.

R. ... et on va pouvoir... on va avoir surtout des bonnes nouvelles à vous annoncer, je pense, donc il y a la question de responsabilité. La question pourquoi que c'était dans... ce n'est pas écrit dans le texte... dans les conditions de service notamment la question de responsabilité, mais c'est une question de pouvoir facturer le client avec une... avec un appel de puissance. Donc, si on n'avait pas accès aux locaux, on n'était pas en mesure d'avoir cette lecture, c'est ce qui faisait

que les délais étaient... il y avait des délais longs parce qu'on attendait d'avoir une facturation. C'était dans la pratique commerciale. Je pense que vous l'avez... vous l'avez mis en copie, je pense, dans les... dans les pièces que vous avez... vous avez... vous avez données hier soir.

Donc, c'est clair pour nous autres que cette pratique-là, elle doit cesser et quand on va arrêter de chercher à faire... à établir la responsabilité si c'est à cause d'Hydro-Québec ou si c'était à cause du client. Mais, de façon plus large, puis là c'est là que je vais toucher votre point sept point deux 7.2 parce que 7.2, je ne sais pas si vous voulez le commenter avant que j'aille sur celui-là. C'est surtout...

Et vous l'aviez notamment dans la plainte, là, que vous avez déposée. Je ne veux pas discuter de la plainte comme telle, mais le jugement qui avait été fait est à l'effet qu'il n'y avait pas de date de... quand est-ce qu'on doit faire la facturation.

Il est clair dans le texte des tarifs que... non, pas dans le texte des tarifs, dans les conditions de service, que la relève doit être

faite et je vous réfère à l'article 11.1 qui dit que, le troisième item, environ tous les trente (30) jours, pour l'abonnement dont la puissance et l'énergie sont facturées. Donc, tous les clients qui sont à un tarif dans lequel on facture la puissance, il faut que ce soit fait à tous les trente (30) jours, la relève.

Pour Hydro-Québec, lorsqu'on fait une relève, on fait la facture, mais il n'est pas écrit qu'il faut que la facture vienne à tous les trente (30) jours. Là je vous réfère à ce moment-là à l'article 11.2, puis là on dit dans ce 11.2 :

> Dans le cas de l'abonnement pour lequel seule l'énergie est [...] facturée
>
> ... Hydro-Québec envoie une facture au client au moins tous les 90 jours.

Ça, c'est « au moins », ça veut dire au moins quatre fois par année, minimum. On sait qu'on fait ça à tous les soixante (60) jours dans le cas des... dans le cas des clients domestiques notamment qui sont... mais il n'y a rien d'indiqué pour la question de facture.

Ça fait que ce qu'on... ce qu'on souhaite faire, on va déposer un changement aux conditions

de service. Ça pourra se faire cet après-midi ou quelque chose de même, on pourra le prendre en engagement tout simplement, mais ça va être dans le texte des tarifs pour dire que, dans l'article 11.2, on va facturer les clients en puissance à tous les trente (30) jours.

Puis l'article 11.2 dit si je n'ai pas de relève de puissance, je vais l'estimer, ce qu'Hydro-Québec ne faisait pas, il attendait d'avoir une autre relève... une autre relève pour être en mesure de faire un estimé basé sur les deux puissances qui chevauchaient la période qui n'avait pas été lue comme telle. Ça fait qu'on va plutôt faire des estimés.

Donc, la réalité, c'est qu'on va appliquer comme telles les conditions de service et, en plus, on va bonifier l'article 11.2 pour dire que, oui, on va envoyer des factures à tous les mois comme tels.

Donc, évidemment ça règle la question de responsabilité. Il n'y a plus une question de responsabilité, la facture va être estimée, puis elle va être envoyée. Ça fait que, ça, ça règle votre 7.1 et votre 7.2, je crois.

Q. [3] Donc, on va peut-être formaliser maintenant, si

vous voulez peut-être l'engagement, si on peut le faire comme ça, là. Je comprends que le... est-ce qu'on peut dire que HQD va fournir un texte ou un libellé de nouvelles propositions relatives à l'article 11.2. Ce serait la meilleure façon...

R. Je pourrais... c'est parce que... Juste un instant. Donc, je vais lire la modification qu'on pourrait faire puis qui va être déposée comme telle. Ça fait qu'on dit... puis si je me réfère à l'article 11.1, encore une fois, donc :

> Hydro-Québec transmet une facture au client au moins à tous les quatre-vingt-dix (90) jours dans le cas d'un abonnement pour lequel seule l'énergie est facture, et environ à tous les trente (30) jours pour l'abonnement dont la puissance et l'énergie est facturée.

Donc, ça, ça va éclaircir cette situation-là qui va... qui va faire en sorte qu'on va envoyer des factures.

L'autre petite modification que j'apporte, c'est lorsqu'elle peut relever...

> [...] si elle ne peut pas relever le ou les compteurs du client, Hydro-

Québec établit la facture en fonction d'un estimé et présente, s'il y a lieu, des ajustements sur la facture subséquente établit à la suite d'un relevé du ou des compteurs.

Ça fait que... c'est parce qu'il pourrait arriver que l'estimé n'était pas approprié parce qu'il y a eu une situation qui fait en sorte qu'on se donne toujours la chance de pouvoir revenir puis corriger plutôt que d'attendre d'avoir une plainte ou quelque chose comme ça, ça fait que... mais c'est dans des cas vraiment exceptionnels. C'est pour ça que j'ai écrit « s'il y a lieu » parce que l'idée, c'est de régler tout de suite en amont plutôt que d'amener des correctifs systématiques à tous les clients qui n'ont pas été lus. Ça fait que si... on va régler beaucoup de problèmes avec cette situation-là.

(9 h 18)

Q. [4] Je vous remercie. Donc, je comprends que, bien, vous venez de lire l'idée. Donc, le document sera déposé plus tard aujourd'hui. D'accord.

R. Exactement.

Q. [5] Est-ce que c'est un engagement? Bien, juste pour qu'on le cote.

Me ÉRIC FRASER :

Oui. Bien, en fait, je pense que le Distributeur va déposer une version révisée de sa preuve Stratégie tarifaire pour refléter le témoignage de monsieur.

Me ANDRÉ TURMEL :

D'accord.

Me ÉRIC FRASER :

Donc, je ne voyais pas la nécessité de l'engagement compte tenu que c'est plus une modification de la preuve.

Me ANDRÉ TURMEL :

Un de moins.

Me ÉRIC FRASER :

Si ça vous va.

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui, oui, tout à fait. Merci.

Q. [6] Alors merci, Monsieur Côté. Donc, bien vous avez fait une pierre deux coups, vous avez bien commenté les pages 22, 23 et la section 7.1 et section 7.2. Maintenant juste revenir sur la section 7.1.2 qui parlait de la détermination de la date de relève. Donc, juste pour nous remettre en contexte je vais vous demander de commenter aussi ce qu'on y demande. Donc, je suis en bas de la page 23, on dit :

Actuellement, il existe des variations importantes de dates de relève. Bien que les périodes s'apparentent à des périodes mensuelles (26 à 34 jours), l'imprévisibilité de la date de lecture entraîne [ou peut entraîner] des surfacturations de primes de puissance pour les clients saisonniers ou démontrant une forte corrélation entre la courbe climatique et les niveaux de puissance.

Le déplacement de quelques jours, d'une date de relève, avant la fin des activités de l'automne ou au début de saison estivale, peut [avoir un impact].

On le sait, là, de manière importante. Je pense que je n'irai pas plus loin. Et donc, vous avez vu, la FCEI est à la recherche d'une flexibilité et nous avons ici formalisé trois demandes ou deux demandes.

Donc, la FCEI demande au Distributeur de permettre aux clients de choisir leur date de relève, de un. Et la FCEI demande également qu'un dispositif de modification de choix de date de

relève, après l'échéance d'une période de douze (12) mois comparable à celui prévu pour les clients bénéficiant actuellement d'une « Entente pour la modernisation et le choix de date de relève » soit instauré. Et ça, on fait référence au document que nous avons déposé dont je n'ai pas la cote, là, mais qui a été déposé hier sur le SDE.

Alors commentaire là-dessus, Monsieur Côté?

R. Oui, absolument. Je vous dirais d'entrée de jeu ça s'en vient.

Q. [7] Ça s'en vient. O.K.

R. Ça s'en vient. L'avion est en bout de piste, on est sur le point d'atterrir. La réalité est un peu différente parce que toute l'installation des nouveaux compteurs a été faite pour optimiser cette installation-là, a été faite avec les routes, les routes de relève comme telles. Donc, on n'a pas changé ces routes de relève-là pour être en mesure de pouvoir faire ces installations-là puis pas tout mélanger le système de facturation en même temps. Ça fait que c'était ça qu'on faisait. C'est ça qu'on a fait par contre.

Donc, même s'il y a des clients en puissance qui ont des nouveaux compteurs actuellement, faire ces changements-là ça va créer

des complications dans les systèmes. Puis comme je vous dis, on est sur le point d'atterrir parce que, dès qu'on va avoir terminé ces choses-là, c'est un des éléments qu'on va faire. Ça fait partie de... L'offre de service qu'on veut faire, c'est d'être en mesure de pouvoir faire ça différemment de la façon dont on le fait présentement.

La particularité, puis vous avez fait... vous nous avez donné ce document-là. Ce document-là, l'entente pour la modernisation et le choix des dates de relève, c'était pour la clientèle grande puissance, les grands clients et des « grande puissance » à laquelle on a fait ça. O.K. Et, évidemment, ce n'est pas une clientèle de masse.

Puis quand on a fait cet exercice-là, quatre-vingt-cinq pour cent (85 %) des clients ont choisi deux dates : Le trente et un (31) et le premier (1er) . Ça fait que vous pouvez comprendre que, si on fait cette offre-là aujourd'hui, on va avoir un problème opérationnel tantôt. Parce que, là, il va tout falloir faire les factures en même temps et envoyer tout ça en même temps. C'est sûr qu'avec le Web il va y avoir peut-être des options de pouvoir faire ça.

Ça fait qu'il y a évidemment l'autre option

qui est aussi faire comme toutes les banques font ou les cartes Visa et compagnie, c'est de faire ça à date fixe et pouvoir accommoder également un client lorsque, par exemple, si vous étiez facturé à tous les dix (10) du mois, bien, le client il pourrait demander : « Bien, moi, c'est pas le dix (10) que je voudrais avoir, ça serait le quinze (15) ou le vingt (20) ou le trente (30). » On pourrait faire quelques adaptations dans ce contexte-là.

Mais je ne pense pas que le choix de la date, compte tenu de l'expérience qu'on a connue, soit une option qui soit viable. Encore une fois c'est une analyse, c'est une chose qui doit être analysée pour qu'on puisse faire cette offre-là avec le fait qu'on va avoir les compteurs, avec le fait qu'on va pouvoir aussi avec le service Web. Peut-être que ça aussi ça va être plus facilitant parce qu'il y a une question de mécanique lorsqu'on fait des factures papier puis ces choses-là.

Donc, c'est quelque chose qui s'en vient. Je vous dirais c'est... Ça fait que la demande pour cette année, je vous dirais non, mais oui ça s'en vient très prochainement ça.

Q. [8] D'accord. Et juste peut-être pour confirmer,

peut-être j'ai mal compris. Actuellement, vous avez fait référence aux clients grande puissance, L. Mais il y a quand même des ententes qui se font avec les « moyenne puissance » pour les compteurs communicants.

R. Bien, c'est les clients grande puissance et les grands comptes. O.K. Donc, il y a des clients Web. Là, on parle des clients au-delà de mille kilowatts (1000 kW), là.

Q. [9] D'accord. O.K.

R. O.K. Puis, évidemment, c'est que le nombre de clients est très restreint à ce moment-là. Lorsqu'on tombe dans une offre plus large pour les clients au G et au M. Puis quand je parle de faire une offre de service, dans ce contexte-là ça va être également pour le domestique. Donc, c'est vraiment quelque chose qui peut être fait avec la technologie. Donc, oui, ça va pouvoir faire partie d'une offre très prochainement, mais ça ne peut pas être fait dans l'immédiat.

(9 h 24)

Q. [10] Je comprends. Et dernier volet de la preuve de la FCEI. Donc, là je suis maintenant à la page 27, 28 et 29, bien, c’est... donc, on parle de la puissance minimale à facturer. Bon, on parle dans

la preuve, depuis quelques années, il y a eu des restructurations dans les puissances minimales à facturer qui ont été faites, mais qui peut s'avérer pénalisant à certains égards - je suis en haut de la page 28 - lorsqu'il y aura prise ou pour des clients saisonniers. Et on parle de clientèle de l'industrie forestière, notamment, et autres. Et donc, l'AFC nous dit :

> Au-delà de ce qui précède, l'AFC constate que l'information diffusée et la sensibilisation sur cette réforme

ce que vous... donc, vous avancez dans vos réformes de structures tarifaires, mais il y a eu un constat qu'il y a... bien, que tous les effets escomptés n'ont peut-être pas été rencontrés. Et on dit :

> La quasi-totalité des clients ignorent cette partie de la réglementation et se retrouvent devant un fait accompli lorsque le mécanisme s'applique.

Alors :

> Concernant les règles entourant la puissance minimale à facturer, nous avions trois demandes : l'introduction d'un mécanisme de diminution exceptionnelle de puissance minimale

après un certain nombre d'années de service continu d'abonnés.

deuxième :

L'introduction d'un mécanisme de rachat de puissance pour les abonnés responsables d'une puissance exceptionnelle et qui désirent payer une surprime pour se soustraire au mécanisme automatique.

Je ne peux pas penser à... je ne peux pas m'empêcher de penser au rachat des années pour la retraite, là, mais en tout cas, c'est le même concept. Et, enfin, le dernier volet :

L'établissement d'un mécanisme de correction ou d'ajustement lorsque les puissances exceptionnelles sont occasionnées par les problèmes de qualité d'alimentation du réseau électrique directement ou indirectement causés par le Distributeur, par exemple, une panne de réseau ou une perturbation électrique.

Alors, vos commentaires là-dessus.

R. Commentaires sur les questions de retraite, on...

c'était des bonnes années, celles-là, je pense que ça n'existe plus. On veut regarder tout le monde au travail.

Donc, les trois demandes, a priori je vous dirais, ce n'est pas la voie vers laquelle on veut aller. O.K. Tout de suite, en partant, ça c'est... il faut que ce soit clair. Par contre, je pense que dans les trois cas, c'est des discussions qui peuvent avoir lieu justement dans l'exercice des rencontres techniques qu'on s'étaient données sur la révision des stratégies tarifaires. C'est exactement ce gendre d'éléments-là qui peuvent être discutés à ce moment-là. Et, c'est pour ça que je pense que, sans vouloir dire je vais « bunter » ça là, je pense que ce serait la place appropriée pour faire ça.

Et au-delà de ça, je pense qu'on pourrait aussi avoir des discussions avec la FCEI pour discuter de ces éléments-là, parce que là, on reçoit ça dans le mémoire de la FCEI puis, en amont, on pourra... c'est des éléments qui pourraient faire définitivement l'objet de discussions, comme on le fait avec l'AQCIE ou d'autres groupes... d'autres groupes qui sont concernés par la tarification comme telle.

Je prends le premier, diminution exceptionnelle : la facturation de la puissance c'est, comme vous savez, les appels de puissance, c'est principalement en hiver. Puis, la façon qu'on fonctionne avec le... je vais l'appeler le « ratchet », mais c'est le mécanisme automatique, c'est comme un mode de versements égaux un petit peu. Donc, ça évite de facturer le coût de puissance dans un seul mois et de le répartir dans chacun des mois. Quand on a amené ce mécanisme-là, quand on a fait la réforme du tarif M, en fait, on se rend compte que, le tarif J est comme ça, le tarif D est comme ça, le M, il est comme ça maintenant et le tarif G est comme ça. O.K.? Et c'était clair que lorsqu'on a fait ça, c'était une optimisation pour la plupart des clients. C'était de... le fait de pouvoir... que ça se fasse automatiquement, on se rendait compte qu'il y a beaucoup de clients qui étaient mal optimisés. O.K. Puis, il y avait même des consultants qui faisaient le tour des clients pour dire : « Regarde, votre facture est mal optimisée, » puis ces choses-là. Donc, on est allé avec une formule qui permet justement de s'assurer qu'il n'y a pas de flou. Tout le monde est traité de la même façon.

Je reviens sur la question de la puissance. Donc, comme je vous dis, c'est comme un mode de versements égaux, cette mécanique-là. Ça fait que, il faut que je récupère à chaque année mes coûts de puissance puis c'est toujours basé sur une année complète. Le fait que le client est avec nous depuis un an, deux ans, trois ans, quatre ans, ça ne change rien. Ça ne fait pas... je n'ai pas, parce qu'il est là depuis trois ans, des coûts moindres parce qu'il est là depuis trois ans. C'est pas qu'on... on n'est pas comme dans des points Air Miles ou quelque chose comme ça où j'accumule des points puis je peux faire ça. La seule chose que je veux, c'est que les gens, sur un cycle d'une année complète, puissent payer leur facture. Puis, quand on a mis le mécanisme de puissance à facturer, on l'a mise à soixante-cinq pour cent (65 %). Donc, les appels de puissance de l'hiver, on les facture le restant de l'année à la hauteur de soixante-cinq pour cent (65 %), O.K.

(9 h 29)

Normalement, si j'avais juste pris l'ancienne méthode qu'on avait puis je le calibrais à « revenu équivalent », je l'aurais mis à soixante-dix pour cent (70 %), mais pour

l'exercice, on l'avait calibré un petit peu plus bas. Ça fait que c'est pour ça que c'est un mécanisme qui fait en sorte que les gens, ce qu'on veut, c'est qu'ils ne gèrent pas leur facture, mais qu'ils gèrent leur puissance.

Ce qu'on veut, c'est qu'ils fassent attention à leur puissance et que... puis qu'on puisse récupérer le coût de cette puissance-là sur une période de douze (12) mois. Donc, c'est dans ce contexte-là qu'une diminution... pas une diminution, mais c'est-à-dire une passe... un passe-droit parce que c'est... je suis client depuis plusieurs années, je pense que ce n'est pas approprié.

Le deuxième, c'est...

Q. [11] Les rachats de puissance?

R. O.K. Non, je vais prendre... je vais prendre le dernier, c'est-à-dire que...

Q. [12] Excusez-moi. Oui.

R. ... c'est la correction des ajustements des puissances occasionnée par des problèmes de qualité d'alimentation. C'est... je vous dirais c'est particulièrement à ces moments-là qu'on veut que les clients fassent attention à leur puissance. C'est à ce moment-là que le réseau est le plus

vulnérable, c'est lorsque'il y a... puis ça peut être pour... soit à cause d'Hydro-Québec ou pour la cause du client, puis je me vois difficilement essayer de faire l'arbitrage. On va se ramasser plus souvent qu'autrement en plainte, à savoir c'est-tu... c'est-tu Hydro-Québec ou c'est pas Hydro-Québec qui est... qui est en cause.

Je pense que le pendant de ce qu'on parlait tantôt, de dire qu'on n'a pas à essayer de rechercher la responsabilité, je pense qu'on ne veut pas le faire non plus dans ce cas-là, mais, c'est particulièrement à ce moment-là qu'on veut que le client fasse attention à son appel de puissance. Si on le libère de cette responsabilité-là en disant que, un mois après ou deux mois après, tu peux revenir puis réviser ton appel... ta facturation de cette puissance-là parce que c'est une pointe exceptionnelle, à ce moment-là il n'y a aucun... il n'y a aucun effort de contrôler sa puissance à ce moment-là. Donc, c'est pour ça qu'il est important d'avoir le bon signal de prix et de s'assurer que cette puissance-là puisse... puisse être... ne pas être changée comme telle.

Et la question de... bien, et toute la question de la troisième qui était votre deuxième

point, je pense, c'est la question de rachat de puissance. Essentiellement, c'est comme retourner faire... pouvoir rappeler la puissance, c'est comme retourner dans l'ancienne... dans l'ancienne façon de faire. C'est avec une puissance souscrite de racheter la puissance.

J'ai eu un appel de puissance, un mois après je regarde ça, je peux revenir changer ça, ça implique pour nous des changements de facturation puis ces choses-là. Je pense que tous les bénéfices qu'on avait avec la puissance... avec le mécanisme automatique, on va... on va le perdre. Ça fait que c'est... dans ce contexte-là, je pense que ça non plus ce n'est pas acceptable.

Maintenant, comme je vous ai dit, je pense qu'il y a des discussions qui peuvent avoir lieu pour voir qu'est-ce qu'il y a, quels accommodements qui peuvent être faits. Je pense qu'il faut que ça se fasse dans des discussions. Encore une fois, comme on le fait avec l'AQCIE, par exemple, puis... Donc, dans ce contexte-là, je pense que, pour le présent dossier, je pense qu'il faudrait ne pas accepter ces demandes-là et qu'on puisse les regarder soit dans le cadre de la rencontre avec les stratégies tarifaires ou directement avec la

FCEI pour voir comment que ces accommodements-là peuvent être faits.

Q. [13] Donc, je comprends que vous êtes ouvert à ce qu'on en discute, là, si ce n'est pas là, c'est plus tard.

R. Je pense que... je pense qu'on l'a... je pense qu'on l'a exprimé à quelques reprises. On est ouvert à avoir des discussions avec tous les organismes en matière de conditions de service et tarification pour... pour ne pas être... avoir à discuter nécessairement ça ici, mais que ça puisse être des éléments accommodants. Comme je vous ai mentionné, je pense que c'est avec l'AREQ, oui, c'est sûr que lorsque vient le temps de parler, de discuter de la hausse, c'est une discussion qui est assez... assez difficile, mais autrement, je pense qu'il y a lieu de pouvoir tout faire ces discussions-là pour trouver des terrains d'entente. O.K. Puis surtout si on n'est pas d'accord de part et d'autre, qu'on le comprenne bien plutôt que d'avoir à s'expliquer de façon en réaction.

Q. [14] Merci. Je peux vous dire que notre cliente, la FCEI, elle apprécie cette ouverture du Distributeur. Maintenant... alors, là, quittons la preuve, j'ai deux dernières questions, c'est assez

rapide. Allez si vous voulez dans les demandes... les réponses aux demandes de renseignements de la FCEI, c'est la pièce HQD-15, Document 9, B-0094, il y a une question, là, que je voulais clarifier avec vous. Donc, c'est B-0094, HQD-15, Document 9, allez à la page 66. Vous me dites quand vous y êtes.

(9 h 34)

R. Oui.

Q. [15] Donc, à la question 25, et puis c'est une question qui était à cheval sur les conditions de service et sur le tarif et conditions et nous posions la question suivante. Bon. On citait l'article 3.4 et 4.4 qui permet, qui disait que :

> Lorsqu'un client met fin à son abonnement annuel et en souscrit un autre pour la livraison d'électricité au même endroit et à des fins semblables à l'intérieur d'un délai de douze périodes mensuelles consécutives, ces deux abonnements sont considérés comme un seul et même abonnement

et caetera. La question 25.1, elle était :

> Lorsqu'un client met fin à son abonnement et en souscrit un autre pour la livraison de l'électricité au même endroit à des fins non semblables...

et nous avions souligné « non semblables »

... à l'intérieur d'un délai de douze (12) mois, les deux abonnements sont-ils considérés comme distincts?

Alors vous avez répondu, clairement, oui:

Les deux abonnements sont considérés comme des abonnements distincts, relativement à la puissance à facturer minimale.

Et vous avez ajouté :

Toutefois, ces situations arrivent très rarement, le terme non semblable est restrictif...

et caetera, et caetera. Alors j'ai quelques questions là-dessus. Donc, je comprends qu'un client peut se défaire de sa puissance minimale à facturer s'il change de vocation, hein? C'est ce que ça nous dit?

R. Oui.

Q. [16] O.K. Et cette réalité, de changer de vocation, ça fait drôle de dire ça, mais bon, c'est quand même, se retrouve... On a cherché un peu la... tu sais, on appréciait vos réponses, mais on a cherché dans les conditions de service, et cette réalité-là n'est pas là. Et juste me confirmer. Je vous demande de me confirmer que vous êtes d'accord avec

moi qu'il n'y a rien dans les conditions de service à cet égard. Je n'ai rien vu. Est-ce que ça se peut?

R. Bien, en fait, dans les conditions, dans la proposition des conditions de service, puis là, c'est à cheval sur la question ça va-tu être reporté, pas reporté...

Q. [17] Oui. Oui.

R. ... cette situation-là, là. On a l'article 6.3 comme tel. Puis le 6.3, il était reporté. Mais il y avait un élément dans 6.3 qui... il était dans 7.1. Mais là, c'est un peu compliqué, mais pour vous faire une histoire courte avec cette affaire-là, donc, vous faites référence à l'article 3.3 et 3.4...

Q. [18] Oui.

R. ... O.K.? Puis dans... Puis je vous... Si je vais dans le texte des tarifs, le texte des tarifs, et exactement à l'article 3.4, exactement, on dit :

> Lorsqu'un client met fin à son abonnement annuel et en souscrit un autre pour la livraison d'électricité au même endroit et à des fins semblables, à l'intérieur d'un délai de douze (12) périodes mensuelles consécutives, ces deux abonnements sont

1 considérés comme un seul et même
2 abonnement, pour l'établissement de la
3 puissance à facturer minimale.
4 Ce qu'on avait dans cette situation-là. Pourquoi
5 qu'on avait écrit cet article-là? Puis on la
6 retrouve un petit peu plus loin, je pense, dans un
7 autre article. Pourquoi qu'on a mis ça? C'est parce
8 qu'il y a des clients que, ce qu'ils faisaient,
9 c'est qu'il met fin à son abonnement, il rouvre un
10 autre abonnement, puis là, se libère de sa
11 responsabilité de la puissance souscrite, pas la
12 puissance... mais à facturer minimale au cours de
13 l'été, comme tel, ça fait que c'est pour ça qu'on
14 l'avait mis dans ce texte-là. Mais là on disait :
15 « Lorsqu'un client met fin à son abonnement ». Ça
16 fait que lorsque le client met fin à son
17 abonnement, le texte des tarifs couvre ça.
18 Lorsque le client change, là, on avait un
19 autre problème, parce que là, il y a des gens un
20 petit peu plus rusés qui disaient : « Je ne change
21 pas mon abonnement. C'est le client qui a changé ».
22 Ça fait que là, il fallait couvrir également, au
23 niveau des conditions de service, cet aspect-là.
24 Parce qu'on a un exemple, j'ai un exemple à vous
25 donner.

J'ai un aréna, hein, qui, un certain temps, le client, le nom du client s'appelle Centre des loisirs, le nom de la ville, et pendant une autre période de temps, c'est la ville. Puis c'est toujours le même aréna. Puis c'est toujours les mêmes utilisateurs. Puis le chèque vient toujours du même endroit.

Ça fait que c'est... Il faut fermer les portes à ces affaires-là, tu sais, parce que c'est des façons de détourner, de pouvoir faire, s'éviter de la puissance. Donc, c'était dans ce contexte-là qu'on écrivait cet article-là. Et, évidemment, c'était une modification qui était inscrite. Est-ce qu'on la fait cette année ou on la fait l'année prochaine, on la reporte? Parce que ça faisait partie de l'article 7.1, en réalité. Je vais vous laisser le loisir de choisir si on le reporte ou pas, cet article-là.

Q. [19] O.K. Mais je voudrais que... Ça, ce fait de couvrir ceux qui sont plus rusés, on n'a pas discuté avec ça, là. On est d'accord avec... Là, moi, je parle d'une situation où un client moins rusé, ou un client qui, simplement, fait un vrai changement de vocation, ça peut arriver. Et je ne sais pas, là, je parle d'un bâtiment qui servait à,

je ne sais pas, avec des moteurs. Puis un moment donné, oups! les moteurs s'en vont puis ça devient un entrepôt. Hein? Ça arrive, là. Donc, ça, est-ce que ça, c'est un changement de vocation? Et là, on met de côté la situation que vous avez voulu couvrir.

R. Oui. Oui. Je pense que dans tous les autres cas, puis c'est...

Q. [20] Oui.

R. ... sûr que l'ouverture est toujours là, dans le sens que si c'est un changement de vocation ou si c'est un véritable changement de client, je pense que, dans ce contexte-là, il n'y a pas de problème. Ce n'est pas ça qu'on va empêcher. On ne veut surtout pas empêcher ça. Ce que je veux empêcher, c'est des gens qui contournent la réglementation de la tarification, c'est ça que je veux aller chercher.

Q. [21] Là, je comprends. Ça, on est d'accord avec vous, là-dessus, cent pour cent (100 %). Mais donc, mais sur les changements de vocation, est-ce que vous tenez une statistique, là-dessus, de clients, non? Ce n'est pas...

R. Non. Bien, c'est l'exemple... Je peux donner l'exemple. C'est lorsque j'ai l'information qui

revient, soit par des plaintes, ou soit au niveau de la force de vente, qu'ils se rendent compte qu'il y a une situation, puis voici comment ils ont interprété le texte des tarifs, ces choses-là, puis qu'on se rend compte que oui, il faut peut-être agir sur ces éléments-là. Ce qui est malheureux, c'est il y en a d'autres qui vont en plainte, ces choses-là. Puis effectivement, il faudrait peut-être faire, des fois, des changements de texte, comme on a proposé tantôt, de s'assurer que oui, les clients sont facturés à tous les trente (30) jours lorsqu'ils ont de la puissance, plutôt que d'aller en plainte sur ces affaires-là, c'est clair.

Q. [22] Et le dernier point là-dessus. La diffusion de l'information aux clients, le fait que des clients peuvent changer de vocation; est-ce que ça, c'est une information qui est diffusée, en général, ou...

R. Bien, ce n'est pas quelque chose qui arrive très souvent. C'est simplement, là, lorsque nous autres, la force de vente, là, quand elle regarde les... ces situations-là, ils se rendent compte de ça. Là, à ce moment-là, il y a discussion, puis quand on se défend avec le texte des tarifs puis qu'il y a des trous dans le texte des tarifs qui fait en sorte

qu'on peut se faufiler, à ce moment-là, il faut corriger, mais...

Q. [23] O.K.

R. ... ce n'est pas, ce n'est pas quelque chose qui a besoin d'être diffusé, puis... Parce que c'est des situations très, très, je dirais très rares, mais...

Q. [24] O.K.

R. ... qu'il faut éviter, là.

(9 h 42)

Q. [25] Merci. Dernière question. Et là, je change complètement de sujet. Hier, je ne sais pas si c'est monsieur Zayat ou vous, monsieur Côté, et là, on parlait du tarif développement économique. Là, je... On change. Et là, je n'ai pas pu regarder les notes sténo ce matin, mais il me semble avoir entendu, puis peut-être j'ai mal entendu; on parlait de la, évidemment, que la l'utilisation de l'achat du transport auprès d'HQT et le fait que... Attendez un instant, là... Ce que vous disiez c'est il n'y avait pas d'impact sur... Parce que les tarifs du Transporteur à l'égard de la charge locale sont fonction de la pointe annuelle du Transporteur, e j'ai cru entendre que quelqu'un a dit un commentaire à l'effet contraire. Je ne sais

pas, je vais peut-être revenir, mais je ne sais pas si vous avez parlé de la pointe annuelle hier eu égard aux tarifs.

R. Oui, oui.

Q. [26] Et ce n'était pas clair, là.

R. C'était les coûts de transport comme tels.

Q. [27] Oui.

R. Donc, on disait que... parce que ce qu'on expliquait c'est qu'il n'y a pas de coûts de transport compte tenu qu'il y a de la disponibilité.

Q. [28] O.K.

R. O.K. Puis là, la question venait, je pense, c'est de l'ACEF de Québec. Où on s'enfarge entre la méthode de répartition des coûts moyens et la valeur économique du coût d'un kilowattheure additionnel lorsqu'on va faire ce projet-là, donc, lorsqu'on parlait des coûts évités ou les coûts d'opportunité, là. Il faut être en mesure de faire la distinction entre les deux. Il n'y en a pas de coûts additionnels de transport, il n'y en a pas de coûts additionnels de distribution.

Mais quand on regarde la mécanique, quand je regarde comment que le Distributeur est facturé pour son coût de transport c'est basé sur sa

puissance.

Je vous donne l'exemple. J'ai un nouveau client au tarif de développement économique, ça augmente ma puissance en pointe par exemple. O.K. Toutes choses étant égales par ailleurs, le coût de transport, il n'y aura aucun coût additionnel et le nombre de mégawatts est plus gros. Ça fait que le tarif du Transporteur devrait diminuer dans ce contexte-là. O.K.

Ça fait qu'on n'est pas... C'est la mécanique de coût moyen ça, là. Il ne faut pas s'enfarger dans cette affaire-là. Ce qui est clair c'est que le tarif de développement économique il est là puis il est là pour s'assurer que... les critères qu'on s'est donnés c'est s'assurer qu'il va être à l'avantage de l'ensemble de la clientèle. Puis c'est là qu'on a fixé les montants, la valeur de ce que coûte un kilowattheure additionnel qui va faire en sorte qu'à chaque fois que je vais en vendre au-delà de ce prix-là, ça va être à l'avantage de l'ensemble de la clientèle et c'est surtout qu'à terme ça va être au bénéfice de tout le monde.

Q. [29] O.K.

M. HERVÉ LAMARRE :

R. Peut-être juste pour clarifier parce que je ne suis pas sûr que ça a été bien compris. La question de maître Falardeau, ça portait sur le point deux cent (,2¢) de transport. Mais, en fait, on dit que ce n'est pas des investissements sur le réseau de transport, donc c'est complètement décroché de la cause de TransÉnergie. C'est tout simplement le coût du branchement. Et la façon qu'il a été établi c'est qu'on a pris le montant, l'allocation pour usage autre que domestique, à la page 147 des Tarifs. Ce montant-là de trois cent soixante-dix-huit (378) par kilowatt. Ça c'est l'allocation maximale qu'on accorde lorsqu'on raccorde un projet.

Donc, on a fait comme hypothèse, je ne me souviens pas si c'est cinquante pour cent (50 %) ou soixante-quinze pour cent (75 %).

M. MARCEL CÔTÉ :

R. Cinquante (50 %).

M. HERVÉ LAMARRE :

R. Cinquante pour cent (50 %) de ce montant-là en moyenne. Parce que ce n'est généralement pas tous les branchements qui utilisent la pleine valeur de l'allocation. Donc, on a pris cinquante pour cent

(50 %) de cette valeur-là puis on l'a ramené en cents par kilowattheure parce qu'on en a fait une annuité et c'est ça qui a donné le point deux cent (0,2¢). Ça fait que je voulais juste être sûr que ça soit bien compris.

Q. [30] O.K. Bien, c'est plus clair ce matin, effectivement. Et juste m'assurer donc que vous faites référence à l'allocation maximale, donc les tarifs du Transporteur. Vous avez mentionné le trois cents (300) et quelques.

R. Trois cent soixante-dix-huit (378).

Q. [31] Ça c'est les tarifs d'HQT?

R. Non, c'est le tarif du Distributeur.

Q. [32] O.K.

R. C'est l'allocation pour usage autre domestique.

Q. [33] D'accord.

R. À l'article 12.6 des Tarifs.

Q. [34] Parfait.

M. MARCEL CÔTÉ :

R. J'apporterais juste une nuance. Ça c'est le chiffre qu'il vient de vous donner, c'est celui de l'année passée. Celui de cette année je pense qu'il est un petit peu plus bas. Ça fait que c'est ce chiffre-là.

Q. [35] Trois cent trente-cinq (335).

R. Trois cent trente-cinq (335), voilà.

Q. [36] O.K. Je vous remercie, Messieurs. Ça termine mes questions.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Turmel. Alors nous appelons maintenant l'UMQ, Maître Lescop.

(9 h 46)

CONTRE-INTERROGÉ PAR Me RAPHAËL LESCOP :

Bonjour, je vais m'installer, mais je vais mettre mon chapeau de CORPIQ si ça ne vous dérange pas. Oui? Puis... parce que, en fait, il y avait eu un échange avec la CORPIQ, puis c'est la CORPIQ qui devrait passer. Est-ce que c'est correct? Puis, je vais passer le UMQ après.

LA PRÉSIDENTE : ???

Écoutez, ça ne dérange pas. C'est juste que CORPIQ était à la place de l'UPA. Moi, j'ai remis CORPIQ à l'UPA...

Me RAPHAËL LESCOP :

Ah!

LA PRÉSIDENTE :

... qui, avec le « P », est après UMQ. Mais, regardez, vous êtes la même personne, arrangez ça comme vous voulez.

Me RAPHAËL LESCOP :

C'est ça. C'est bon.

LA PRÉSIDENTE :

Seulement nous indiquer pour quel organisme vous parlez, là, au moment venu.

Me RAPHAËL LESCOP :

Q. [37] Donc, bonjour, Raphaël Lescop pour la CORPIQ. Donc, la CORPIQ, son mémoire avait quatre recommandations ou, en fait, quatre sujets abordés. Un premier sujet qui était traité à la section 1 du mémoire que je ne vais pas aborder en contre-interrogatoire puisque la recommandation a été acceptée par Hydro-Québec. C'est-à-dire qu'on avait retiré la possibilité de s'abonner en produisant un formulaire écrit, ce qui enlevait la possibilité au propriétaire, en fait, de s'assurer que le locataire puisse s'abonner. Donc, Hydro-Québec a accepté de laisser la possibilité de s'inscrire par écrit en produisant le formulaire.

Deuxième section du mémoire de l'UMQ portait sur la modification des termes responsable par... titulaire par responsable, client par responsable et, donc, il y a eu un débat là-dessus, bien, en fait, pas un débat là-dessus, mais il y a eu... oui, il y a eu un débat là-dessus dans les

écrits, mais ultimement, Hydro-Québec a accepté de reporter ceci. Incidemment, il y a eu des échanges avec maître Fraser et moi-même. Parmi les dispositions qui ont été reportées, j'ai noté quelques autres dispositions qui mériteraient d'être reportées en lien direct avec les changements de terminologie. Donc, tout ça pour dire qu'il y a eu un échange entre moi et maître Fraser puis je n'entrerai pas... ça ne fera pas partie du contre-interrogatoire non plus parce que ça va faire partie d'un échange...

Me ÉRIC FRASER :

Bien, je confirme les propos de mon confrère. Puis, pour être plus précis, c'est qu'il y a des... Évidemment, tout ça s'est fait rapidement. On vous a identifié les sujets reportés, mais des fois les expressions se retrouvent dans des dispositions miroir ou des dispositions auxquelles on réfère. Donc, il est certain que le Distributeur va faire le travail de concordance de la nouvelle... de la nouvelle preuve, dans le fond, dans la mesure où on retire ces éléments-là. Donc, c'est un travail qui est fait présentement.

Me RAPHAËL LESCOP :

Par contre, j'aimerais peut-être... sur ce point-

là, est-ce que ça serait possible pour le distributeur de transmettre, à tout le moins, aux intervenants qui sont... qui ont fait des commentaires sur ces dispositions-là d'avoir une copie pour voir s'ils ont des commentaires supplémentaires, s'ils notent d'autres problèmes? Ou vous allez simplement produire...

Me ÉRIC FRASER :

Bien, rapidement comme ça, il va de soi qu'on produit toujours une version qui répond à la décision sur le fond du trois colonnes, lequel reflétera non seulement la question de la concordance, mais également les déterminations de la Régie sur la décision au mérite. Donc, personnellement, ce que j'avais en tête, c'est qu'il y allait de soi qu'on allait passer à travers le trois colonnes au complet à la lumière de la décision, laquelle... et à la lumière des modifications pour les sujets reportés qui feront partie de l'ensemble du... si on veut, de l'ensemble du processus. C'est ce que j'avais en tête, mais si la Régie désire qu'on dépose un trois colonnes intérimaires qui serait plus complet, bien, ça sera libre à la formation de nous le demander. Mais c'était la vision que j'avais, que

le Distributeur avait, pour l'instant.

LA PRÉSIDENTE :

Nous devrions vous revenir là-dessus, Maître Fraser.

Me ÉRIC FRASER :

Pas de problème.

LA PRÉSIDENTE :

Je ne peux vous répondre pour le moment. Mais j'aimerais... je n'étais pas certaine de comprendre si maître Lescop faisait référence à d'autres conditions qui ne sont pas identifiées. Est-ce que c'est ça que vous avez mentionné?

Me RAPHAËL LESCOP :

Oui. Donc...

LA PRÉSIDENTE :

Parce que si, par exemple... juste m'assurer de comprendre que requérant ou par demandeur, si ça se retrouve dans un autre article qui n'a pas été capté dans la liste de maître Fraser, je comprends que c'est ce qu'il nous indique qui va être fait, alors, par voie de recherche ou autrement, dans ces textes-là. Mais vous, ce que... ma compréhension, c'est que vous avez identifié d'autres numéros de conditions de service qui devraient aussi être reportés. C'est ça?

Me RAPHAËL LESCOP

Bien... plus particulièrement 2. Il y a, par exemple, l'article 5.1, le nouvel article 5.1 puis le nouvel article 6.5, qui n'est pas dans la liste, et donc, c'est un nouveau texte. Et on utilise les nouveaux termes suggérés par Hydro-Québec. Donc, pour souci de concordance, il faudrait utiliser les termes de la version actuelle, parce que sinon il y aurait deux séries de termes dans ce contexte-là.

LA PRÉSIDENTE :

Non, ça, c'est certain.

Me RAPHAËL LESCOP :

C'est ça. C'est dans ce contexte-là que je veux juste m'assurer. Puis c'est pour ça que j'aurais préféré avoir une version intérimaire pour m'assurer que tout fonctionne. O.K. Parfait. C'est bon. O.K. C'est bon. Parfait. Je vous fais confiance.

Q. [38] Donc, ce sujet-là est clos. Donc, deux autres sujets abordés par la CORPIQ à la section 3 du mémoire : les frais de mise sous tension dans le contexte des compteurs non intelligents... nouvelle génération. Compteurs nouvelle génération. Donc, on avait demandé justement, donc les frais sont à trois cent soixante et un dollars (361 $). La

CORPIQ est un client régulier de l'UMQ eu égard à ces frais-là dans le contexte où des propriétaires ont à faire régulièrement, bien régulièrement, ont à faire, plus que n'importe qui d'autre, demander... de cesser l'alimentation puis de demander de recommencer l'alimentation.

Donc, dans ce contexte-là que la CORPIQ a demandé la révision de ses frais. Initialement, Hydro-Québec avait refusé de les réviser, mais suite à des échanges qui incluaient la Régie, le Distributeur a accepté de mettre un frais donc temporaire de cinquante dollars (50 $).

Et donc, mes questions vont porter là-dessus. Donc, je ne sais pas parmi le panel qui va répondre à mes questions, mais je référerais à la pièce HQD-13... HQD-14, Document 3, page 6. Je vais m'adresser à monsieur Côté. En fait... Donc, on regarde ici donc à la page 6, sous la colonne 12.5 « frais liés à l'alimentation électrique », donc on voit une série de frais, les frais les plus importants pour ..., donc frais de mise sous tension qui sont à ce moment-ci à trois cent soixante et un dollars (361 $). Puis il y a un autre frais qui va être pertinent dans la discussion, c'est le frais d'interruption de

service à cinquante dollars (50 $) qui est quelques lignes après.

Donc, en ce moment, est-ce que vous pouvez nous dire le cas d'un propriétaire, et là je vais devoir... je vais devoir vous faire voyager dans les documents, je vous réfère donc... parce que c'est la disposition avec laquelle ça va, les articles 6.7 et 6.8 des Conditions de service. Donc, l'article 6.7 dit :

> Suite à la résiliation de l'abonnement par le locataire ou lorsqu'il est constaté qu'un local est vacant, Hydro-Québec transmet un avis écrit au propriétaire afin de reconnaître ses intentions quant au maintien du service électrique.
>
> Le propriétaire qui accepte de devenir le titulaire de l'abonnement pour un logement ou un local laissé vacant est exempté du paiement des frais prévu à l'article 5.2.

On lit ensuite :

> Le refus de se rendre responsable de la consommation d'un local laissé vacant équivaut à une demande de

1 cessation de la livraison de
2 l'électricité, laquelle est régie par
3 l'article 6.8 [...].
4 Là ensuite la paragraphe suivant : le refus du
5 propriétaire « doit être signifié à Hydro-Québec ».
6 Et l'article 6.8 traite donc de la demande de
7 livraison et de la cessation de la livraison
8 d'électricité. Et donc, les deux situations où est-
9 ce qu'un propriétaire demande la cessation de la
10 livraison, en ce moment, actuellement, est-ce
11 qu'Hydro-Québec charge un frais au propriétaire?
12 M. MARCEL CÔTÉ :
13 R. Oui.
14 Q. [39] Lequel?
15 R. Actuellement... Bien, c'était le trois cent
16 soixante et un dollars (361 $).
17 Q. [40] Mais est-ce qu'on le charge? Parce que le
18 trois cent soixante et un dollars (361 $), c'est
19 les frais d'alimentation électrique. Donc, c'est la
20 deuxième étape. Moi, ma question c'est : Est-ce que
21 le trois cent soixante et un dollars (361 $) est
22 chargé à l'étape où est-ce qu'on redemande
23 l'alimentation ou il est chargé à la première étape
24 ou est-ce que...
25 R. La première étape.

Q. [41] La première étape. Et à la deuxième étape lorsqu'on redemande l'alimentation, est-ce qu'il y a un frais qui est chargé à ce moment-là?

R. Non.

Q. [42] Il n'y a pas de frais. O.K. Le frais qui est un peu plus loin à la pièce HQD-14, Document 3 « frais d'interruption de service à cinquante dollars (50 $) ». Actuellement...

R. Là, on va faire une correction sur ce que j'ai dit.

M. RENAUD GRAVELINE :

R. Dans le cas, effectivement, dans le cas du recouvrement, on va facturer cinquante dollars (50 $) lors de l'interruption. Dans le cas des propriétaires, on va charger le frais lors du rebranchement seulement.

Q. [43] O.K. Donc, un propriétaire qui demande une cessation d'alimentation, pour cette étape-là, il n'y a aucun frais qui est chargé?

R. Effectivement.

Q. [44] Et c'est lorsqu'il redemande l'alimentation, il y a un frais de trois cent soixante et un (361 $)?

R. Oui.

Q. [45] Et, ça, ça va seulement le propriétaire de logement locatif ou... Parce que, là, vous avez dit

qu'il y a... vous avez fait une distinction. Non?

R. Les propriétaires. Quand c'est un cas de recouvrement, c'est effectivement lors du rebranchement.

Q. [46] Donc, le recouvrement, c'est donc la situation où est-ce qu'un abonné ne paie pas son compte. Et, là, Hydro-Québec donc interrompt l'électricité, c'est ça. Et donc, ça, c'est le frais qui est de cinquante dollars (50 $) qui est à la pièce HQD-14, Document 3, c'est ça? Le frais qu'on voit là de cinquante dollars (50 $), en ce moment, ce sont des frais chargés dans des cas de recouvrement?

R. Oui.

(9 h 59)

Q. [47] O.K. O.K. Donc, est-ce qu'en lisant... Je comprends qu'en lisant les conditions de service, c'est plus clair, mais en lisant, donc, la, juste la grille des tarifs, on pourrait penser qu'un propriétaire qui demande une cessation puis qui demande par la suite une alimentation, va être chargé deux fois, parce qu'il y a un frais d'interruption de service. Mais vous confirmez que les frais d'interruption de service, c'est en cas seulement de recouvrement?

R. Effectivement.

Q. [48] Bon. C'est bon. Et donc, la proposition que vous faites, dans le cas de la présente tarifaire; pour les propriétaires qui ont un compteur à nouvelle génération, donc, lors de la cessation, il n'y a encore aucuns frais? C'est ça?

R. Effectivement.

Q. [49] Lors de la réalimentation, vous allez charger temporairement le frais de cinquante dollars (50 $), frais d'interruption de service?

R. Effectivement.

Q. [50] Donc, c'est lors de la...

R. Bien c'est...

Q. [51] O.K.

R. Temporairement, c'est que ce sera consigné dans les conditions de service; donc, temporairement, jusqu'à une révision.

Q. [52] Mais c'est parce que... Ç'est ça. Bien c'est parce que, en fait, c'est qu'ils portent encore le titre « frais d'interruption de service » alors que ça n'a pas vraiment, dans le sens qu'on ne parle pas vraiment de... Les frais d'interruption de service, vous l'avez dit, c'est pour les cas de recouvrement. Alors qu'on n'est pas dans un cas comme ça. C'est pour ça que je l'utilise de faç..., le terme temporaire, parce que c'est un...

R. Dans ce sens-là, effectivement, temporairement.

Q. [53] O.K.

R. Parce qu'il va devoir revoir ces libellés-là en fonction de ça. Puis pas seulement pour les propriétaires, pour... dans un nouveau service qui, éventuellement, sera offert pour les... Pas un nouveau service, mais quand les gens vont nous demander, comme les gens qui ont des résidences secondaires, donc saisonnières, ou des chalets; ces gens-là peuvent aussi nous demander des interruptions.

Q. [54] C'est ça. O.K. Donc, la proposition que vous faites, là, même si c'est la CORPIQ qui l'avait demandée, va viser, donc, tout type de propriétaire qui a un compteur intelligent, là?

R. Oui.

Q. [55] C'est ça. Parfait. Bon. On a demandé en engagement, en demande de renseignements, le nombre de cessations et demandes de livraison de l'électricité, à la demande des propriétaires d'immeubles locatifs, et effectués à distance pour la période, bien en fait, à compter du moment où les compteurs nouvelle génération ont commencé à être installés. Vous nous avez répondu puis le tableau, et c'est le tableau R-2.2.2 dans notre

mémoire, dans la section 3.2., donc, entre le quatre (4) novembre deux mille treize (2013) et le quatorze (14) octobre deux mille quatorze (2014), vous aviez vingt-huit (28) demandes de cessation de livraison d'électricité, et dix-huit (18) demandes de livraison d'électricité. Bon. Il faut comprendre que ça, par contre, ce n'est pas toutes les demandes des propriétaires. La demande était, spécifiait les propriétaires d'immeubles locatifs. Ma question est donc, ma première question est la suivante : est-ce que, si la question avait visé l'entièreté des propriétaires, en ordre de grandeur, là, est-ce que c'est vraiment plus que les chiffres qu'on a là, ou ça demeure dans les, dans... en fait, assez bas?

R. L'ensemble des demandes d'interruption qu'on a fait à la demande des clients, à ce moment-là, on parlait d'environ trois cents (300).

Q. [56] O.K. Donc, vingt-huit (28), ce serait trois cents (300) si on avait demandé pour l'entièreté des propriétaires, c'est ça?

R. Oui. Environ trois cents (300).

Q. [57] Parfait. Puis les demandes de livraison, est-ce que vous avez un ordre de grandeur?

R. Non. Je n'ai pas le chiffre.

Q. [58] Parfait. Vous mettez, donc, un tarif temporaire de cinquante dollars (50 $). Est-ce que vous avez déjà, donc, fait l'exercice de quantifier combien coûtait une interruption, bien en fait, une cessation et une demande d'alimentation, par un compteur nouvelle génération?

R. Non. Non. Parce que, comment je pourrais dire ça, les processus ne sont pas encore stables, dans le sens où on installe les compteurs présentement. Le volume augmente, continue à augmenter. Donc, c'est tout un processus qui est en train de se mettre en place présentement. On n'a pas nécessairement un vécu qui nous permet de sortir des résultats réels, pour vraiment dire combien coûte... Il faut comprendre que le cinquante dollars (50 $), non plus, n'était pas, si on se souvent, le cinquante dollars (50 $) n'était pas basé sur un coût réel. Ça se voulait un frais qui était utilisé dans le cadre du recouvrement, et qui était donc un frais dissuasif.

(10 h 05)

Q. [59] O.K. Je comprends bien que le cinquante dollars (50 $) n'était pas un frais réel. J’ai bien lu la décision sur... là-dessus. Par contre, donc le trois cent soixante et un dollars (361 $) était

un frais réel, en fait, en ce moment est un frais réel. Ce que la CORPIQ demandait et demande toujours, c'est que... c'est qu'il soit remplacé par un chiffre également réel parce que, le cinquante dollars (50 $) ce n'était pas représentatif du coût, mais c'était dans le contexte particulier d'un recouvrement. Alors qu'ici, dans le cas des propriétaires d'immeuble locatif, on n'est pas dans ce contexte-là, donc...

Bon. Vous dites que vous n'avez pas encore complété l'installation de tous les compteurs puis c'est encore en période de rodage. En même temps, est-ce que vous pouvez nous expliquer les étapes requises pour interrompre et remettre l'alimentation par le biais d'un compteur nouvelle génération? Est-ce que c'est... Donc, plus précisément, qui sont les employés qui sont impliqués dans ces opérations-là? Est-ce que c'est seulement une personne au service à la clientèle puis ça se règle de son ordinateur ou il faut impliquer d'autres types d'employés?

M. RENAUD GRAVELINE :

R. À l'heure actuelle, il y a des gens effectivement sans... je ne connais pas les... les éléments précis du processus, mais il y avait des gens du

service à la clientèle ou du recouvrement qui sont impliqués. Il y a des gens du centre d'exploitation et mesurage qui sont impliqués aussi, donc...

Et exemple, les gens du centre d'exploitation et mesurage qui sont impliqués pendant une certaine période question de... étant donné que le processus vient d'être implanté, ça fait quand même quelques mois, mais vient d'être implanté, il y a quand même... il faut quand même s'assurer de la stabilité, comme je disais tantôt, du processus puis de bien maîtriser quels sont les cas d'exception. Donc, les gens du CEM présentement qui sont impliqués, éventuellement ne le seront plus impliqués.

Quand vous parlez du coût réel, il faut comprendre que le coût réel, il change à un rythme assez effarent, puis je m'explique. Le trois cent soixante et un (361 $), c'est un coût moyen. Vous avez des endroits où dans les régions éloignées où le tarif est très élevé, des régions plus urbaines où on est à proximité du bureau d'affaires, donc ça ne demande pas un gros déplacement. Et depuis le début du projet, on a fait le déploiement surtout dans les régions urbaines, donc le coût... dans le coût moyen, les endroits où on a déployé à ce jour,

c'est les endroits où le coût était le plus bas dans la moyenne.

Au cours du déploiement, on s'en va de plus en plus dans des endroits éloignés, donc... et c'est là qu'on va faire les gains. Et vous allez voir un coût moyen qui de mois en mois va descendre très rapidement, très très rapidement. Donc, si on avait à suivre le coût réel, il changerait à tous les mois. Et c'est la raison pour laquelle on ne peut pas suivre le coût réel, on propose un cinquante dollars (50 $) dès le premier (1er) avril.

Q. [60] O.K. Mais, là, on s'entend que le frais, le nouveau frais va viser seulement les abonnés qui ont un compteur nouvelle génération.

R. Non, c'est pas la proposition qu'on a faite. La proposition qu'on a faite, c'est pour toutes les interruptions à la demande des clients.

Q. [61] Donc... mais un abonné qui a un compteur de la vieille génération va payer aujourd'hui cinquante dollars (50 $).

R. Oui. Là on revient à la notion d'équité. Quelqu'un qui est dans le projet et déployé en début ou quelqu'un qui est déployé à la fin, question d'équité, ces gens-là vont payer le même frais

s'ils demandent une interruption.

Q. [62] J'ai peut-être mal lu ma preuve, mais j'étais sous l'impression, moi, que le tarif ne visait que... le nouveau tarif ne visait que les... Est-ce que vous me laissez une minute?

LA PRÉSIDENTE :

D'accord.

(19 h 10)

Me RAPHAËL LESCOP :

Q. [63] O.K. Donc je vous réfère à la pièce HQD-13, Document 2.1, page 6. Donc, je vais lire. Est-ce que vous l'avez? HQD-13, Document 2.1, page 6. Donc, ce qu'Hydro-Québec propose, je lis le paragraphe juste avant la section 1.3 :

> Or, pour les interruptions demandées par les propriétaires d'immeubles locatifs pourvus d'installations de 200 A et moins, le Distributeur convient qu'il est possible, avec la nouvelle technologie IMA, de procéder actuellement à une interruption à distance. il est donc proposé de modifier l'article 6.8 des CDSÉ pour prévoir que le Distributeur facture dorénavant les « frais d'interruption

de service », au moment de 50 $, prévus au chapitre 12 des Tarifs. [...] Toutefois, pour les installations de plus de 200 A ou pour les situations où un compteur sans émission de radiofréquences est installé en vertu de l'article 10.4 des CDSÉ, un déplacement sera toujours requis et les « frais de mise sous tension » de 361 $ demeureront en vigueur.

Donc, tout le monde va avoir un frais de cinquante dollars (50 $), sauf les propriétaires d'un immeuble de plus de deux cents ampères (200 A) et sauf les abonnés qui se sont prévalus de l'option de retrait, c'est ça? O.K. C'est ça. Ça m'apparaît clair du texte, ça m'avait échappé.

M. MARCEL CÔTÉ :

R. Donc, c'est parce que c'est clair que, pour des entrées de deux cents ampères (200 A) et plus, il faut intervenir.

Q. [64] Oui.

R. Il faut qu'il y ait une équipe qui aille puis qui fasse l'intervention. Dans l'autre situation c'est le client qui a décidé de ne pas prendre le

compteur intelligent. Ça fait que dans tous les autres cas. C'est pour ça qu'on dit dans tous les autres cas, c'était plus large que ce que vous aviez demandé, je pense. Dans le sens que c'est nonobstant qu'il y ait un compteur intelligent, un nouveau compteur ou un ancien compteur, on a standardisé l'offre pour que ça soit équitable puis que ça soit tout le monde à cinquante dollars (50 $).

Q. [65] O.K. C'est ça, mais donc un abonné qui se prévaut de l'option de retrait va devoir payer trois cent soixante et un dollars (361 $).

R. Oui, parce que, là, à ce moment-là...

Q. [66] Il a fait un choix.

R. ... il a fait un choix.

Q. [67] Il a fait le choix. Mais donc, quelqu'un qui n'a pas encore eu le déploiement des compteurs nouvelle génération, ce n'est pas encore fait dans sa région, va payer cinquante dollars (50 $).

R. En fait, on ne voulait pas que le déploiement soit une raison parce qu'après ça, ça devient difficile à valider, vérifier, il était-tu passé, il n'était pas passé. C'est ces choses-là. Je pense que c'est une mesure qui est beaucoup plus uniforme comme ça.

Q. [68] O.K. Est-ce que vous avez considéré donc

justement il y a eu la question de la rétroactivité des frais dans le cadre du déploiement des compteurs nouvelle génération pour les clients qui se prévalaient de l'option de retrait, il y a eu une révision des frais et, rétroactivement, dans ce contexte-là Hydro-Québec a offert des crédits à ceux qui avaient payé un frais qui était initialement trop élevé. Dans le contexte... dans ce contexte qui s'inscrit encore, qui s'inscrit dans le même contexte, est-ce qu'Hydro-Québec considère la rétroactivité ici?

R. La réponse est non, puis je vous donne des explications. Dans le cas du compteur, on était dans un déploiement. Donc, c'est un programme qui est fait puis qui va terminer à un moment donné. Et puis il y a eu des décisions justement sur ces frais-là en cours de route. Ça fait que ce qu'on ne voulait pas c'est d'avoir une situation où les gens étaient dans une situation avant décision, après décision, qu'il y ait deux frais qui s'appliquent Et on a accepté après de longues discussions quand même. Parce qu'il y a ici un précédent, O.K., puis on regarde tantôt, là, parce que votre demande c'est de rembourser les vingt-huit (28), les vingt-huit (28) clients, les garder en banque puis

pouvoir les rembourser.

Le précédent c'est de ne pas faire... ne pas se lancer dans de la rétrofacturation parce qu'on a un nouveau dossier. À chaque fois qu'on va avoir un nouveau dossier tarifaire, on peut toujours aller dire, bien, on recule, on pourrait faire de la rétrofacturation.

La complication c'est pas de faire la rétrofacturation pour vingt-huit (28), c'est de faire de la rétrofacturation pour trois point quatre millions (3,4 M) de clients.

(10 h 16)

Ça fait que c'est dans ce contexte-là qu'on pense que... Puis ces frais-là, à chaque année ils vont être à changer. Est-ce qu'à chaque année, on va être encore à discuter il faudrait rétrofacturer ces clients? D’autant plus que le cinquante dollars (50 $) qu’on parle, c’est une offre qu’on a faite qui était pour tous les clients à ce moment-là. Donc, à partir du mois d’avril prochain, ça va être cinquante dollars (50 $) qui va s’appliquer à tout le monde. Ça fait que ça, c’est une situation, je pense, qui est... puis, il faut les regarder dans des traitements plus globaux. Ça fait que, je pense que c’est un traitement plus global, puis éviter la

rétrofacturation. Je pense que c'était essentiellement le point qu'on voulait faire là-dessus.

Q. [69] Mais le principe sur la rétrofacturation, on ne le remet pas en cause, puis on est bien conscient que dans la décision sur l'option de retrait, la Régie a fait état de ce principe-là et a dit : « Par contre, ici, on est dans un projet particulier, exceptionnel; » et a dit que donc, la période était relativement courte, le nombre de clients était peu nombreux. Puis, ici, je vois la même situation, là, c'est le même projet, une période courte, et vous avez dit vous-même qu'on parle d'au plus trois cents (300) clients. Donc, je ne vois pas où vous faites la distinction entre la décision sur l'option de retrait et notre situation ici.

R. O.K. La distinction, je l'ai mentionnée, dans le sens que l'autre, on était carrément dans le déploiement. Dans ce contexte ici, la question c'est : quels sont les frais que je veux appliquer? Au même titre qu'à chaque année, on regarde les conditions de service puis on regarde les frais qui doivent être imputés dans différentes situations. Je ne veux pas avoir à chaque fois à regarder,

dire : « On va regarder ça de façon rétroactive également. » Je pense que c'est ça qui est important.

Le deuxième point, c'est qu'on... le frais qu'on facture, cinquante dollars (50 $), quand on connaît puis, encore une fois, on l'a fait attention, on a accepté de le faire plus rapidement, même si les clients n'ont pas des compteurs de nouvelle génération. On accepte ce frais-là, parce que c'est un frais dissuasif; ça ne représente pas les vrais coûts. Les vrais coûts, c'était... anciennement, c'était au-delà de... même pour ce frais-là, c'était au-delà de deux cents dollars (200 $) le frais. Ça fait qu'on est dans un frais dissuasif. Je pense qu'il peut être appliqué de façon... à tout le monde à partir du mois d'avril et de ne pas le faire en... de situations rétroactives. Maintenant, sur ce, je vais laisser la Régie décider des arguments.

Q. [70] C'est ça. Je pense qu'on est allé au bout de l'exercice. Le reste se fera en plaidoirie. Merci. Un dernier sujet abordé par la CORPIQ dans son mémoire à la section 4, donc eu égard à l'espace client sur Internet, on demandait donc, justement, qu'il soit ajouté des modalités pour les

propriétaires immobiliers pour que le propriétaire reçoive l'avis d'HQD en vertu de l'article 6.7 et que puisse également aviser HQD si elle prend le compte ou non. Et donc, j'ai produit... nous avons produit sur SDÉ, il y a quelques jours des documents que certains de nos clients ont reçus. Parce que, en fait, à une... dans le dossier, Hydro-Québec face à notre demande a répondu dans un premier temps que le projet n'était pas rendu à cette étape-là, puis essentiellement donc refusait, à cette étape-ci, d'inclure les modalités. Et donc là, on reçoit ça, en fait, très récemment dans... en fait, alors que l'audience était commencée. Et j'aimerais simplement vous entendre là-dessus parce que, dans un premier... la première page, en fait, c'est, en fait, une page Web qui est envoyée aux propriétaires immobiliers. Et on voit qu'à partir du deuxième paragraphe :

> Rendez-vous dès maintenant au libre-service pour vous abonner aux alertes. Découvrez aussi les autres nouveautés auxquelles vous avez accès et qui vous permettront de gagner du temps.

Et là, deuxième point, « la prise ou le refus de la responsabilité de la facture

d'électricité d'unités de location. » Donc, face à la demande de la CORPIQ, à la lumière de ça, est-ce que vous pouvez dire... est-ce que... donc, est-ce que c'est une modalité maintenant qui est vraiment en fonction?

R. En fait, l'alerte « responsabilité du propriétaire »... en fait, le site actuellement qui est ouvert, c'est un projet pilote qui va devenir... puis il est en test avec les propriétaires pour justement voir qu'est-ce qui peut être fait. Et il y a différentes versions aussi qui vont se faire dans ce contexte-là. Et, évidemment, dans cette première version-là...puis là, je vais directement à l'endroit où vous avez souligné « alerte responsabilité du propriétaire. C'est ça qui vous interpelle, je pense.

Q. [71] Bien, la deuxième, effectivement...

R. Oui.

Q. [72] ... la deuxième page.

(10 h 22)

R. Donc, effectivement... mais ce qu'il faut retenir de ce site-là en réalité, on a... change en rien les conditions de service. Les conditions de service sont appliquées telles quelles. Cette alerte-là, pour l'instant, responsabilité du

propriétaire; c'est que le propriétaire a, tel qu'il est écrit dans les conditions de service, lorsque le locataire met fin à son abonnement, on avise le propriétaire. Le propriétaire nous avise s'il veut prendre la responsabilité ou pas de l'abonnement comme tel. Et ça, ça demeure toujours. C'est encore fait de façon, à l'extérieur de ce site-là. Lui, il fait juste mentionner que... Cette alerte-là va juste indiquer au propriétaire que oui, selon ce qui a été convenu, vous êtes avisé que vous allez devenir responsable du compte à partir de telle date, là.

Ça fait que, pour l'instant, ce n'est pas un site transactionnel, mais, je pense qu'en phase 2, c'est une intention de pouvoir faire ça de façon transactionnelle, que le propriétaire, Hydro-Québec puisse communiquer et interagir puis, justement, faire leur choix, là, sur les responsabilités qu'ils ont à faire, de part et d'autre.

Q. [73] O.K. Je vais juste revenir un peu en arrière, parce que... Donc, si je comprends bien, malgré, si je vous réfère à la première page, malgré qu'il est écrit ici que, en vertu du libre-service, la prise ou le refus de la responsabilité de la facture d'électricité d'unités de location, ce que vous

dites c'est que, en ce moment, dans le projet pilote, il n'est pas possible de recevoir l'avis d'Hydro-Québec et d'y répondre par le biais de ce site-là?

R. Exact. Ce n'est pas transactionnel. C'est juste...

Q. [74] Ce n'est pas transactionnel.

R. C'est juste informationnel.

Q. [75] C’est juste informationnel. Oui. O.K.

R. Mais comme je mentionne, c'est phase 1.

Q. [76] O.K.

R. C'est un projet pilote.

Q. [77] Oui. Et donc, là...

R. Et ce qu'on souhaite obtenir, c'est les commentaires, puis je pense que c'est déjà en place, c'est déjà, tout est là pour que ça puisse fonctionner et qu'on puisse rajouter cette fonctionnalité-là, selon les ententes qu'on aura entre les propriétaires et Hydro-Québec.

Q. [78] Et donc, là, à la deuxième page, lorsqu'il y a alerte responsabilité du propriétaire; ce que vous dites, c'est que, après que l'avis écrit a été envoyé par Hydro-Québec, après que le propriétaire y a répondu ou non ou il a répondu au téléphone, quoi que ce soit, ce que vous dites, c'est que là, il y a une alerte qui confirme la transaction avec

le propriétaire. C'est ça.

R. En fait, c'est... Encore une fois, c'est juste informationnel. C'est juste pour, si le propriétaire veut obtenir ces informations-là. Parce que ce qu'on m'a relaté, notamment, c'est quand j'arrive autour du mois de juillet, les propriétaires, ils se désabonnent de tous ces... ils se désabonnent, là, ils vont se désabonner, parce qu'il va y avoir des tonnes et des tonnes d'alertes dans leur boîte de courriel. Ça fait que c'est surtout dans les autres périodes, qu'ils sont vraiment intéressés de savoir qu'est-ce qui s'est passé. Parce que... Puis je pense que le CORPIQ est très au fait de cette situation-là; tu peux avoir un locataire qui a un bail un certain temps, mais qui décide de quitter avant la fin de son bail. Il nous a appelé pour régler sa situation, sa relation d'affaires avec Hydro-Québec. Et le propriétaire veut être au courant de cette information-là. Et c'est via ce site-là. Et les informations que j'ai de ce site-là, c'est que c'est très apprécié des copropriétaires, jusqu'à date, la première fonction, premier niveau. Le deuxième niveau va être encore meilleur.

Q. [79] Parfait. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Lescop, de votre petit quinze minutes (15 min) qui était prévu. Sans blague. Nous allons prendre une pause d'à peu près ça, quinze minutes (15 min). Et après, vous revenez avec l'UMQ?

Me RAPHAEL LESCOP :

Parfait.

LA PRÉSIDENTE :

Qui est prévu pour un vrai soixante minutes (60 min)?

Me RAPHAEL LESCOP :

Bien non, parce que...

LA PRÉSIDENTE :

Non?

Me RAPHAEL LESCOP :

... j'ai déjà couvert des sujets.

LA PRÉSIDENTE :

Parfait. O.K. C'est bien. Or, donc, nous revenons donc à moins vingt (20). Onze heures moins vingt (10 h 40). Merci.

SUSPENSION DE L’AUDIENCE

REPRISE DE L’AUDIENCE

(10 h 41)

LA PRÉSIDENTE :

Maître Lescop.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me RAPHAËL LESCOP :

Bon. Bonjour. Raphaël Lescop pour l'UMQ. Donc, je vais poursuivre mon contre-interrogatoire du panel 3. Les sections du mémoire que je vais aborder dans un premier temps, donc c'est la section 1.2 du mémoire de l'UMQ, la page... aux pages 8 à 14, c'est, en fait, la section qui traite des frais d'alimentation électrique.

Dans un deuxième temps, je vais vouloir parler brièvement de deux indicateurs. L'ajout proposé, l'indicateur : nombre d'appels par client qui est traité aux pages 18 et 19 de notre mémoire. Et je vais vouloir parler de l'indice de satisfaction qui est traité à la page... à la section 1.5, aux pages 23 à 26 de notre mémoire. La question donc de l'article 16.15, 16.16 a été abandonnée, donc je n'en ferai pas état et... donc, c'est ça. Donc, ce sont les sujets que je vais aborder lors du contre-interrogatoire.

Évidemment, le plus important, ce sont les frais de l'alimentation électrique et si jamais ça déborde, je vais laisser les derniers sujets, puis on se limitera à faire des... une plaidoirie sur la

question, une présentation de la part de notre panel.

Q. [80] Donc, Monsieur Côté, je comprends que c'est vous qui allez répondre aux questions? Ah! Vous deux. Parfait. Donc, je vous réfère... donc je vais, en guise d'introduction, là, simplement dire que donc l'UMQ, depuis quelques... au moins depuis deux ans, cherche à s'assurer que les frais d'alimentation électrique, donc les efforts d'efficience sont reflétés dans les frais d'alimentation électrique. L'UMQ... et c'est un sujet d'intérêt pour elle parce que c'est un de vos clients les plus importants eu égard à ces tarifs-là.

Donc, je vais vous référer pour commencer à la pièce HQD-13, Document 4, page 6. Et mes questions vont porter surtout sur le premier item de la grille de calcul des prix sur la main-d'oeuvre qui, j'ai fait un exercice, là, représente approximativement de vingt-cinq (25 %) à trente-cinq pour cent (35 %) du coût total de chacun des prix. Donc, c'est un... en fait, c'est l'élément qui est le plus important, la composante la plus importante.

Donc, pour fins de compréhension, donc à la

ligne 1, on voit donc pour cette année, vous proposez un taux horaire de cent soixante-douze dollars (172 $) l'heure. Premièrement, est-ce qu'il est possible de confirmer que ce taux-là donc il est uniforme pour tous les travaux d'alimentation électrique?

M. MARC CÔTÉ :

R. Avant... avant qu'on entame cette discussion-là, vous savez que depuis déjà quelques... quelques années qu'on dit « oui, on va réviser ces choses-là. Oui, on va réviser ça. » Puis je pense que c'était monsieur Rémi Dubois l'année passée qui était assis sur ce panel-là ici et il vous disait que « ça va être en deux mille seize (2016) qu'on va faire cette chose-là et que cette révision-là va être faite en deux mille seize (2016) en entier. »

Monsieur Dubois, j'ai ramassé ces responsabilités-là en cours de route et je vous dirais que, effectivement, les travaux sont en cours pour la révision complète de toute cette tarification-là. Tout ce qui est dans les conditions de service, ce qu'on appelle la troisième partie « Alimentation », j'en ai parlé, je pense, au début... au début de la semaine, tout ce qui est la partie trois, comme je vous dis, dans

les conditions de service et tout ce qui est le chapitre 12, dans lequel il y a les tarifs comme tels, qui fait référence justement à tous les... Parce que tous ces tarifs-là sont à la base calculés avec cette page-là à laquelle vous faites référence. Bien, tout ce processus-là, compte tenu de toutes les modifications que le Distributeur... que monsieur Denis-Pierre Simard vous a mentionnées, bien, là, c’est rendu à notre tour de revoir, après que ces processus-là aient été faits, c’est de revoir, nous autres, toute cette tarification-là.

Donc, c’est un déploiement assez important et un chantier vraiment important dans lesquels, dans un premier temps, il y a toute la question de l’offre de référence, puis on a un groupe de travail sur lequel l'UMQ, l'APCHQ et d'autres organismes qui sont présents pour discuter de l'offre de référence qui va faire partie de toute cette discussion-là. Et c'est comme on avait dit l'année passée, c'est un rendez-vous pour deux mille quinze (2015) pour une application en deux mille seize (2016) comme tel.

(10 h 46)

Ça fait que dans ce contexte-là, les tarifs

qu'on a appliqués cette année, nonobstant les chiffres auxquels vous faites référence, tous les tarifs, dans la très grande majorité, ont diminué. Et, dans mon esprit à moi, c'est on se donne un petit peu d'air pour, finalement, encore une fois atterrir pour l'année prochaine dans ce contexte-là.

Ça fait qu'après, à partir de... avec cette affirmation-là je pense qu'on peut peut-être pouvoir répondre à vos questions sur cet aspect-là.

Q. [81] O.K. En lien avec la réponse que vous venez d'offrir, à la pièce HQD-15, Document 15, page 5, vous dites essentiellement, en fait la réponse écrite reprend essentiellement vos termes. Et vous dites que la révision de ces frais va être possiblement dans le dossier tarifaire deux mille seize-deux mille dix-sept (2016-2017). Je ne vois pas ici. Donc, HQD se commet sur la révision des frais puis c'est sûr que je vais être plus incisif si HQD ne se commet pas versus si elle dit, bien, on va le faire peut-être l'an prochain, peut-être dans deux ans, peut-être dans trois ans. C'est sûr que ça change le rapport, là.

R. Donc, c'est clair, donc, on a un exercice à faire interne, donc il y a beaucoup de travail à faire.

Moi, ma planification c'est au cours de cet hiver, donc janvier, février, mars, je vais faire le tour de ces choses-là. Et après ça, il faut faire des rencontres, des rencontres avec les intervenants pour en discuter de ça, parce qu'on ne veut pas revenir dans le dossier tarifaire dans lequel on est dans une situation où on doit réagir ou se défendre ou que les personnes n'ont pas été informées.

Maintenant, on a parlé... monsieur Lamarre a mentionné aussi qu'au niveau des conditions de service on ferait peut-être une cause à part. Est-ce que ça va être dans une cause à part? Est-ce que ça va être dans le prochain dossier tarifaire? Il reste à harmoniser tout ça ces éléments-là. Mais c'est clair qu'au cours de la prochaine année ça va être sur la table.

Q. [82] O.K. Je pose la question : Est-ce qu'il y a lieu d'avoir un engagement là-dessus? Parce qu'en fait est-ce qu'il y a lieu de dire que la Régie, dans sa décision, la Régie note l'engagement d'Hydro-Québec dans le cadre de la prochaine tarifaire de réviser, de proposer une révision des frais d'alimentation électrique. C'est ce qu'on va demander parce que, là, on a un témoignage, mais,

évidemment, j'aimerais ça que ça soit comme pris par écrit.

Me ÉRIC FRASER :

On a un témoignage, on a des notes sténographiques. J'imagine que vous allez plaider là-dessus. Ça va être repris dans votre décision. Puis en ce qui concerne la dynamique des suivis et des engagements, on peut jamais s'engager, il y a des choses qui peuvent se produire, là. Mais je crois qu'il y a quand même une volonté clairement exprimée puis il y a quand même un alignement des astres en votre faveur et en la faveur des prétentions de votre client. Et je ne peux pas... En tout cas, moi, je ne crois pas que le Distributeur puisse en faire plus pour l'instant.

Me RAPHAËL LESCOP :

Parfait. Je vais laisser à la Régie le soin de déterminer ce qu'elle a à faire, à la lumière de ce que vous venez d'entendre tout simplement.

Q. [83] Malgré tout, bien donc, évidemment, c'est une réponse qui convient à l'UMQ et je suis sûr à d'autres intervenants. Donc, on va être bien content d'ailleurs aussi de pouvoir travailler, l'UMQ va être contente de pouvoir travailler avec vous au cours de la prochaine année sur la révision

de ces frais.

Je vais quand même vouloir poser quelques questions pour en arriver à une conclusion, si possible. Et je vais être plus bref que je l'aurais été, n'eût été de votre réponse que vous venez de donner.

Je veux savoir donc, le cent soixante-douze dollars (172 $) que vous voyez, là, données budgétaires au trente et un (31) mars deux mille quatorze (2014) divisées par le nombre d'heures productives moyennes octobre deux mille douze (2012) à septembre deux mille treize (2013). Est-ce que vous pouvez me dire quelles sont les données utilisées, là, quelles sont les données? Ça veut dire quoi données budgétaires et le nombre d'heures productives moyennes, c'est quels chiffres utilisés pour arriver à cent soixante-douze dollars (172 $)?

M. RENAUD GRAVELINE :

R. Les données quand on parle, bon, le numérateur, les données budgétaires c'est le budget deux mille quatorze (2014) qui est en vigueur en date du trente et un (31) mars. Donc, ça c'est le numérateur. Donc, c'est le budget qui est en vigueur.

(10 h 51)

Quand vous parlez du dénominateur, c'est dans ce numérateur-là il y a de l'argent pour payer un certain nombre de personnes. On calcule ces personnes-là sont à pied d'oeuvre combien de temps puis on multiplie par le temps à pied d'oeuvre selon un historique des douze (12) derniers mois, et tout ça conformément au dossier, à ce qu'on avait annoncé, ou ce qui avait été approuvé dans le dossier R-3535, où on donnait une méthode très précise sur comment le calculer. Donc, c'est ce qu'on fait. Pour l'année qui est définie ici, on calcule c'est quoi le nombre d'heures productives à pied d'oeuvre. Puis, on multiplie ça par le nombre d'employés et c'est le dénominateur.

Q. [84] Donc, est-ce qu'il y a un lien entre le nombre d'heures productives moyennes, et si je vous réfère maintenant à la page 14 du même document où on voit, par exemple, que pour le premier tarif des frais d'alimentation, on voit : quatre-vingt-treize virgule sept (93,7) heures estimées pour construire un kilomètre (1 km) de ligne monophasée sans usage en commun. Le quatre-vingt-treize virgule sept (93,7) heures... est-ce qu'il y a un lien entre le quatre-vingt-treize virgule sept (93,7) heures et le nombre d'heures productives?

R. Un, le quatre-vingt-treize (93), c'est du temps à pied d'oeuvre.

Q. [85] Oui.

R. Donc, c'est le temps requis pour des employés métier-route sur ce type d'intervention là. Donc, on parle du même type d'heures, oui. Dans un cas, c'est calculé pour globalement, l'ensemble des employés métier-route. Ici, on calcule le nombre d'heures, comme je disais, pour ce travail-là. Ça fait que, oui... répondre à votre question, oui, c'est le même type d'heures, c'est des heures à pied d'oeuvre.

Q. [86] O.K. Mais c'est parce que le quatre-vingt-treize virgule sept (93,7) heures, c'est un... c'est le quatre-vingt-treize virgule sept (93,7) qui se trouve, en fait, dans vos grilles de calculs depuis deux mille sept (2007). O.K.? C'est un... ça avait été estimé en deux mille sept (2007). Aujourd'hui, à la lumière de vos efforts d'efficience, on peut penser que c'est moins que quatre-vingt-treize virgule sept (93,7) heures. Moi, ma question, c'est : le nombre d'heures productives moyennes utilisées pour calculer le taux horaire de cent soixante-douze dollars (172 $), est-ce que vous prenez le même...

l'évaluation de quatre-vingt-treize virgule sept (93,7) ou ce sont vraiment des heures productives réelles de l'année deux mille douze (2012) à deux mille treize (2013)?

M. MARCEL CÔTÉ :

R. Regardez, on peut faire un exercice détaillé dans chacune de ces composantes-là, mais pour vous parler de la révision, on est à prévoir, qu'on est en cours, c'est que si c'est un exercice qui a ces tableaux-là depuis, comme, depuis... je ne sais plus quelle année que c'est fait de façon répétitive, c'est fait... Et ça avait été approuvé, ça avait été décidé comment ça devait être fait, comment c'était calculé, chacun de ces éléments-là. Et, à chaque année, on fait ça.

Ce qu'il manque entre les deux, à mon avis à moi, c'est de la tarification. Ça fait que là, ces chiffres-là, est-ce que ça balance? Ça ne balance pas? Est-ce que j'ai le bon chiffre? Parce que, quand on prend juste le chiffre auquel vous faisiez référence, on prend des données budgétaires. Pourquoi on a pris des données budgétaires? Parce qu'on a besoin d'avoir les salaires des personnes dans l'année deux mille quatorze (2014) pour lesquelles on va l'appliquer

en deux mille quinze (2015), jusqu'en deux mille seize (2016). Déjà, si j'avais pris les chiffres de deux mille treize (2013), j'aurais été un an en retard. Donc, c'est la raison pourquoi on prenait du budgétaire.

Au niveau des heures productives, on ne fait pas de prévision d'heures productives comme telles. Ce n'est pas... on n'a pas de modèle pour faire ça. Ça fait qu'on prend les heures productives de la dernière année. Tu sais, c'était plutôt un exercice comptable qu'on avait dans cet exercice-là. Et à chaque année, on retourne voir ça. Puis, à chaque année, comme on voit depuis l'historique, les prix montent, diminuent. Dépendant de cette année-là, quels sont les... surtout les... certaines activités, pourquoi qu'ils ont pris... elles ont été plus chères qu'une autre année. C'est peut-être qu'il y avait des jobs qui faisaient en sorte que ça coûtait plus cher dans ce cas-là. Monsieur Simard est venu nous parler, puis il a dit notamment qu'il y avait de l'efficience puis il était après faire ça.

Est-ce que l'efficience se reflète précisément dans ceux-là? C'est ça qu'on va regarder. Mais c'est clair que toute l'efficience

qu'il a parlé se retrouve dans les tarifs. O.K.? Parce qu'on a effectivement moins ajusté les tarifs compte tenu de l'efficience qui a été faite. Maintenant, quand vient le temps par exemple de venir installer un poteau, ça prend toujours le même nombre de personnes pour installer le poteau. Ça prend toujours... il y a toujours le même matériel qui est là. Le coût du matériel est important. Maintenant, est-ce que les temps de déplacement se font de façon plus efficiente? Est-ce qu'à cause de... avec tous les différents systèmes qu'on a mis en place, on est beaucoup plus efficient? La réponse, c'est oui. Est-ce que nos temps standards doivent être révisés? La réponse, c'est oui. O.K. Donc, on va regarder ces éléments-là. Puis, pour... Donc, ça fait partie de cette révision-là.

Q. [87] Donc... c'est bon. Puis, dans la mesure où j'ai la... dans la mesure où je retiens votre introduction dans laquelle ça va être révisé au cours de l'année prochaine, je vais tout de suite aller à une question, en fait, qui m'apparaît, en fait, qui m'apparaît importante. J'ai produit deux documents sur SDE au début de la semaine. Je vous réfère au document qui s'intitule « Base

d'établissement des frais liés à l'alimentation électrique, extrait 2007 à 2014 » . Et les pages à droite, écrites à la main, page 50... je vous réfère à la page 50.

(10 h 57)

Q. [88] Bon.

R. Oui?

Q. [89] Bon. Parce que, Monsieur Côté, vous dites que, au fil des années, vos prix unitaires sont modifiés en fonction, en fait, de la réalité de l'année dernière. Effectivement, on peut voir qu'il y a une variation. Par exemple, si vous allez à la page 50, il y a une variation à la hausse, donc, pour les provisions, entre deux mille onze (2011) et deux mille douze (2012), une provision pour l'exploitation et l'entretien futur aérien.

Mais par contre, eu égard à la main-d'oeuvre, en haut, il n'y a jamais eu de modification. O.K.? Moi, ma question est la suivante, et ça va être important, peut-être, dans le cadre de votre révision. Regardez la deuxième colonne : « Frais d'ingénierie de gestion des demandes en aérien ». Et on voit ici que vous avez augmenté de vingt et un point neuf (21,9) à vingt-trois point neuf pour cent (23,9 %). Et

l'explication, c'est :

> L'augmentation est principalement due à une augmentation du numérateur directement liée au temps nécessaire pour effectuer l'ingénierie. La hausse du temps requis s'explique par un fort taux de roulement.

O.K.? Là, je vous réfère à la page 59, où, pour l'année suivante, en fait, les frais d'ingénierie, ça a diminué. Et l'explication, c'est :

> Diminution du temps nécessaire pour effectuer l'ingénierie.

Et donc, moi, ma question, c'est : Hydro-Québec dit depuis plusieurs années que, pour la main-d'oeuvre, le premier poste, on ne peut pas mesurer le temps annuellement. Ça se fait une fois puis... Mais pour d'autres postes, vous le faites. Et donc, pourquoi vous êtes capable de le faire pour les frais d'ingénierie? Puis les frais d'ingénierie, on s'entend, ce n'est pas les frais d'ingénierie au total d'Hydro-Québec, là; c'est les frais d'ingénierie de demandes en aérien. Vous êtes capable de regarder combien d'heures, effectivement, ont été travaillées. Pourquoi vous êtes capable de faire cette corrélation-là

annuellement, mais pour main-d'oeuvre, vous n'êtes pas capable de le faire?

R. Donc, je pense que ça va directement dans la raison pourquoi qu'il y a lieu de faire toute cette révision-là. Je pense c'est clair. Et c'est surtout, aussi, que j'ai mis une équipe d'économistes là-dessus, pour revoir aussi, pour stabiliser aussi toutes ces variations-là. Parce que quand c'est juste un exercice mécanique basé sur des coûts historiques puis des calculs comme ça, puis après ça, on essaie de trouver des explications, comme vous venez de citer; je pense que ce n'est pas la bonne voie, là. Je pense qu'il faut revenir, avoir une structure tarifaire. Parce qu'il ne faut pas oublier; on a à peu près quatre vingt mille (80 000) demandes pour le réseau à chaque année. Et sur ces quatre vingt mille (80 000) demandes-là, il y en a à peu près juste six mille (6 000) qui sont facturées; les autres font partie de la base comme telle.

Puis je regarde la structure des tarifs que j'ai là-dedans; j'ai une grosse structure de tarifs pour les six mille (6 000) demandes que j'ai, alors pour aller chercher les revenus requis du Distributeur, dix milliards (10 G) et plus, j'ai un

texte des tarifs qui est relativement plus simple. Ça fait que j'ai mis les gens de tarification sur cet exercice-là, pour qu'on puisse réduire ça.

Puis l'anecdote qui me vient à l'esprit, c'est qu'on dit que les États-Unis ont été, la Constitution américaine a été faite avec quatre mille quatre cents (4 400) mots. Quand je regarde juste le texte des tarifs puis ça ici, j'en ai soixante-dix mille (70 000) à peu près. Ça fait qu’on a peut-être fait un exercice, à simplifier tout ça. C'est un peu l'esprit que monsieur Richard disait : réduire, simplifier, que les gens se comprennent, qu'on n'ait pas à faire affaire avec des départements spécialisés puis des grands calculs, alors que c'est relativement... il faut que ce soit plus simple. Ça fait que c'est ça, mon mandat, que j'ai pour l'année prochaine. Ça fait que c'est à ça qu'on s'attarde, présentement.

Q. [90] O.K. Bon, bien, je vais terminer sur la question de... Je vais changer de sujet, parce que, bon, je pense qu'on est allé au bout de l'exercice pour cette année. Mais, en conclusion, sur la dernière illustration que je voulais faire, c'est que du point de vue de l'UMQ, la composante main-d'oeuvre, il n'y a pas de raison qu'elle ne puisse

pas être corrigée annuellement, alors qu'on le fait pour les autres composantes. Et, donc, la composante main-d'oeuvre est demeurée statique depuis, en fait, bientôt dix (10) ans, parce que les chiffres de quatre-vingt... disons par exemple, là, quatre-vingt-treize virgule sept heures (93,7 h), quand on regarde la tarifaire, donc, de deux mille sept (2007); ça va être, les données qu'on voit, c'est de deux mille cinq - deux mille six (2005-2006). Donc, ça fait presque dix (10) ans de cela. O.K.

Donc, quelques questions brèves sur... Vous proposez d'ajouter l'indicateur « Nombre d'appels par client ». C'est traité à la page 18 et 19 du mémoire de l'UMQ. Est-ce que vous pouvez... donc le but de cet indicateur-là, est-ce que... est-ce que, Monsieur Côté, est-ce que vous pouvez m’expliquer le but précis de cet indicateur?

(11 h 02)

R. Je pense que dans les... dans les informations qu’on vous a données, c’était... C’est parce qu’on cherche... Encore une fois, l’objectif, ce n’est pas d’avoir beaucoup d’indicateurs, mais d’avoir des indicateurs qui reflètent justement le travail de performance du Distributeur. Et encore une fois,

j'ai vu aussi dans les mémoires, beaucoup de... beaucoup de demandes sur des indicateurs qui sont plus de nature opérationnelle, là, t'sais, le temps de latence des compteurs puis ce genre de choses là.

Donc, dans ce contexte-là, quand on regarde au niveau du service à la clientèle, je pense que monsieur... monsieur Simard a couvert tout l'aspect réseau. Au niveau service à la clientèle, il y a le nombre... le nombre d'abonnements comme tel et... le nombre d'appels, pardon, le nombre d'appels.

Et cet indicateur-là, c'est un indicateur qui, à mon avis, c'est celui qui reflète le mieux... le mieux la situation du service à la clientèle. Ça donne vraiment le pouls de qu'est-ce qui se passe à la clientèle. Et toutes les autres actions qui se font découlent dans cette action-là.

Puis je vous dirais, lorsqu'on regarde l'indice de satisfaction de la clientèle, notre indice de satisfaction de la clientèle est meilleur quand les gens n'appellent pas. Puis quand... ceux qui appellent, il y en a qui trouvent qu'on fait une super job puis il y en a d'autres que c'est vraiment pas bon.

Ça fait que c'est sûr que... c'est sûr que

moins ils appellent, mieux... mieux les clients se portent, ça veut dire qu'on a fait une bonne job. Ça veut dire qu'on a fait des bonnes factures, les factures sont précises. Ça veut dire qu'au niveau des demandes de raccordement ou de modification du réseau, on fait une bonne job et c'est dans ce contexte-là.

Et tous ces éléments-là découlent et finissent principalement dans le... dans les appels qu'on reçoit parce que même sur Internet, même sur notre site Web, si on ne fait pas une job... une bonne job là, les gens appellent. Regarde « ils ne sont pas capables de faire ce qu'ils veulent faire, il y a quelque chose qui ne fonctionne pas », ça fait que c'est là qu'on... c'est là que... en bout de ligne on finit par appeler à Hydro-Québec, puis c'est là qu'est notre point, notre point de chute.

Ça fait que dans ce contexte-là, c'est celui-là qu'on trouve qui est le plus significatif. Donc, c'est... même si... même si je demandais le nombre de fois que les gens nous ont envoyé un courriel, idéalement on ne veut pas avoir de... on ne souhaite pas avoir... recevoir beaucoup de courriels parce que ça prend plus d'énergie encore répondre à des courriels que de faire le reste. Si

on a fait une... si on travaille en amont, on réussit à faire les choses beaucoup mieux. Ça fait que même si j'ai reçu deux cents (200) courriels, si ces deux cents (200) courriels-là, s'ils sont mal répondus, ils finissent par nous appeler de toute façon. O.K.

Ça fait que c'est... c'est... Ça fait que le nombre de clics sur un site Web, tant qu'à moi, ça, c'est beaucoup plus des indicateurs opérationnels comme tels. Est-ce que... est-ce que ça fonctionne? Est-ce que le client se perd dans le site ou ces choses-là? Est-ce que pour faire ce qu'il a besoin, est-ce qu'il a besoin de faire plusieurs clics? Et caetera, et caetera. Ça, il y a un côté opérationnel là-dedans qui est important et qu'on... évidemment ceux qui sont dans ce domaine-là, ils surveillent beaucoup.

Mais, je pense que, essentiellement, c'était de revenir sur un indicateur de performance et je pense que le service à la clientèle, quand ils ont réussi à réduire le nombre d'appels, ils ont fait une bonne job.

Q. [91] Bon. Par mes questions, en fait, je cherche ultimement à savoir si on pouvait l'améliorer, l'indicateur. Parce que là, à la page suivante,

vous dites les statistiques. Vous avez colligé les informations depuis deux mille dix (2010) pour ce nouvel indicateur. Puis là on voit dans la première colonne : « Excluant les appels liés aux recouvrements et aux pannes. » Donc, je comprends que ces appels-là sont exclus. Est-ce que vous pouvez expliquer pourquoi, en fait, ils sont exclus?

R. Bien, parce que là on est dans une autre relation par rapport au client. Tous les centres d'appels actuellement, c'est pour répondre à une insatisfaction de la clientèle. Ils ont besoin d'avoir de l'information, leur facture n'est pas correcte ou quelque chose comme ça. Ça fait que c'est pas la même... la même clientèle.

Tandis que tout ce qui est recouvrement, évidemment, là il y a des... il faut qu'il y ait des communications. Il faut qu'on les appelle, il faut qu'ils nous appellent. Donc, le fait que j'augmente mes communications avec toutes les personnes en recouvrement, tant qu'à moi, c'est une bonne affaire.

Q. [92] C'est ça. Parfait. Je le comprenais bien pourquoi on excluait ces deux... ces deux types d'appels. Par ailleurs, vos autres catégories,

parce que je me pose la question... lorsqu'on...

R. Juste en...

Q. [93] ... lorsqu'on regarde...

R. Juste en passant, donc aussi si on réduit nos appels qui sont liés à la facturation, l'alimentation, les pannes, toutes ces choses-là, bien, ce département-là, là, il va pouvoir focusser davantage sur les ménages à faible revenu, le recouvrement, tous ces éléments-là sur lesquels on doit mettre de l'énergie comme telle.

(11 h 07)

Q. [94] Mais dans vos réponses, bien, en fait, dans votre preuve pour expliquer pourquoi vous voulez rajouter cet indicateur-là, l'élément principal qui ressort, à mon sens, c'est une meilleure facturation, une facturation plus claire, plus d'informations. Et je me pose la question parce qu'on s'entend que quelqu'un qui appelle, peut ne pas appeler que pour une facture. Et donc, je me pose la question : Est-ce que vous ne devriez pas préciser la teneur de l'appel puis est-ce qu'on pourrait avoir un indicateur, par exemple nombre d'appels concernant les factures? Nombre d'appels. Puis ma question c'est : C'est quoi les autres catégories? Il y a recouvrement, pannes. Dans votre

système d'aiguillage, est-ce qu'il pourrait y avoir un indicateur qui serait précis par rapport au type d'appels?

M. MARCEL CÔTÉ :

R. Parce qu'on en discute puis on est sur... En audience, j'ai comme l'impression qu'on négocie quelque chose alors que ça devrait être discuté encore une fois à un autre moment donné.

Je pense que la proposition qu'on a faite aujourd'hui c'est une proposition qui est bonne. Est-ce qu'on peut l'améliorer au même titre que l'offre qui a été faite au niveau de distribution, hein?

Monsieur Simard a mentionné qu'il faudrait qu'on s'assoit puis qu'on puisse regarder si, oui, on peut rajouter d'autres indicateurs de cette nature-là. Peut-être que oui. Oui, on a cette information-là. Est-ce que c'est approprié ou pas approprié? Est-ce que c'est suffisant?

Ce qu'on souhaitait au niveau du réseau de distribution c'était de... auprès de l'APCHQ puis l'UMQ, notamment, ou tous les autres organismes qui sont concernés. Concernant le réseau de distribution c'est quels sont les critères que, vous, vous voulez qu'on surveille. Parce que, nous

autres, ce qu'on veut c'est qu'ils soient plus satisfaits, qu'ils soient... C'est notre objectif principal. Ça fait que c'est : Quels sont les indicateurs qui vont permettre de faire ça?

Donc, en parallèle avec ce qu'on fait au niveau de la distribution, on peut le faire aussi au niveau du service à la clientèle. Donc, dans un premier temps, je pense que la proposition qu'on a c'est une proposition qui est... qui devrait être acceptée, qui est intéressante. Et ça ne veut pas dire qu'on arrête là.

Puis je mentionnerai également que tout l'exercice de révision, parce qu'on a parlé de révision de toute la tarification de l'alimentation, on a parlé également de tout l'exercice de révision aussi des conditions de service. Et dans ce contexte-là, une fois que ça c'est complété, je pense qu'il est approprié après, parce qu'on essaie de... Là, on est comme pendant ou avant. C'est un peu complexe tout ça.

Mais je pense qu'après cet exercice-là, oui, on peut revoir ces indicateurs-là qui feraient en sorte qu'on aurait une meilleure lecture quand tout ça va être stabilisé, là. Ça, je pense que, oui, ça serait intéressant peut-être en rajouter.

Mais je pense que, dans un premier temps, la proposition qui est là elle est très bonne.

Q. [95] Mais la mienne ou la vôtre?

R. La mienne, évidemment.

Q. [96] O.K. Mais c'est parce que...

M. HERVÉ LAMARRE :

R. J'apporterais peut-être une nuance. La vôtre est très bonne aussi, là. Puis un peu, je donnerais un exemple d'un indicateur que monsieur Simard, hier, a indiqué que, lui, il ne le regarde jamais, ça ne l'intéresse pas. Pourtant il est suivi actuellement depuis des années à la Régie.

Le taux, je vous indique le nombre d'appels par client, qu'il soit suivi ou non à la Régie, c'est celui qui intéresse le plus Daniel Richard. Donc, s'il n'est pas retenu, il va continuer d'être suivi de la même façon.

Et puis, a contrario, je ne suis pas là pour défendre à tout prix l'intérêt pour les intervenants et la Régie de cet indicateur-là. S'il y a d'autres indicateurs qui suscitent plus d'intérêt, l'information on l'a pour l'établir l'indicateur et fournir la donnée et le suivre. Ce n'est pas un problème.

Q. [97] Mais je comprends bien, puis par mes questions

ce n'est pas de dire que l'indicateur n'a aucune valeur, mais c'est peut-être de l'améliorer. Parce que je vous réfère à la pièce HQD-2, Document 1. Puis c'est dans le contexte où on veut que l'indicateur soit parlant puis qu'on sache exactement qu'est-ce que ça veut dire. Puis lorsque je lis ça, vous dites :

> Le nombre d'appels par client montre une tendance à la baisse au cours des dernières années.

Bon, c'est vrai ce qu'on voit.

> Cette amélioration est attribuable en grande partie à la promotion des solutions de libre service sur le Web,

Bien.

> ... à la diminution du nombre de pannes et à l'optimisation des stratégies d'aiguillage des appels.

Donc, là vous dites qu'« à la diminution du nombre de pannes », mais, en même temps, lorsqu'on regarde dans votre tableau 4, les appels concernant les pannes sont exclus.

Donc qu'est-ce qui est mesuré puis qu'est-ce qu'Hydro-Québec cherche à mesurer? Puis c'est

pour ça que, dans ce contexte-là, peut-être qu'il y aurait lieu d'avoir un indicateur qui serait, qui préciserait l'objet des appels puis voir s'il y a une diminution.

(11 h 13)

R. O.K. Donc, je pense que l'offre est là, qu'on puisse voir comment ça peut être fait. Une seule nuance que je peux apporter, par contre, vous l'avez soulevée avec le dernier item, c'est aussi l'optimisation qu'on en fait. Parce que la personne va nous appeler aussi puis va dire... bien là, il pèse sur les boutons, dépendant de leur choix, puis là, il dit « facturation » puis finalement, on parle de d'autres choses que de la facturation. Ça fait qu'il faut toujours faire attention aussi dans cette affaire... dans cette façon de faire ça, et on réadapte tout notre système de réponse téléphonique en fonction de justement ces éléments-là. Donc, il faut faire attention que, j'ai peut-être une augmentation... j'ai beaucoup de questions sur les modes de versements égaux, puis en réalité, c'est sur la facture qu'ils ont besoin d'information ou sur autre chose. Ça fait que ce n'est pas toujours évident, quand ils réussissent à nous rejoindre, parce que ce n'est pas toujours

1 facile; les gens appellent toujours... il y a des
2 pointes importantes sur les appels. Ils essayent de
3 ramasser tous leurs sujets à ce moment-là, puis on
4 parle de tous les sujets. Ça fait que, oui, sur le
5 plan opérationnel, il y a de l'information à ce
6 niveau-là. Il faut juste faire une bonne
7 distinction entre ce qui est de la performance
8 versus de l'opérationnel.
9 Q. [98] O.K. Dernier sujet qui... je vais l'aborder
10 très, très rapidement, sur l'indice de
11 satisfaction, HQD-2, document 1, page 12. Peut-être
12 que ça a été déjà dit dans une autre tarifaire à
13 laquelle je n'ai pas participé, mais lorsqu'on
14 regarde les statistiques qui sont... bien, les
15 données qui se trouvent là, ça, c'est au terme d'un
16 sondage. C'est ça?
17 R. Exact, oui.
18 Q. [99] O.K. C'est un... est-ce que c'est un sondage
19 type utilisé pour les trois types de clientèle? Ou
20 c'est un sondage par type de clientèle?
21 R. Bien, donc, ça s'adresse à différentes clientèles.
22 C'est trois... trois sondages différents.
23 Q. [100] Trois sondages différents.
24 R. Exactement, oui.
25 Q. [101] O.K. C'est bon. Et c'est fait à l'externe?

Par une firme externe?

R. Oui.

Q. [102] O.K. Un des éléments sur lesquels revient l'UMQ annuellement, c'est le fait que Hydro-Québec ne semble pas avoir... ne semble pas aller chercher cet indice-là auprès d'une clientèle qui, si... qui ne se retrouve pas dans les trois grandes catégories. Donc, les municipalités se retrouvent dans différents tarifs. Les municipalités, en fait, c'est un client particulier pour les frais d'alimentation électrique. Les municipalités, c'est un de vos partenaires pour l'établissement de votre réseau d'électricité. Donc, c'est un client particulier. Puis il y en a d'autres clients, incidemment dans cette salle, qui ne se retrouvent pas dans ces trois grandes catégories. Est-ce que c'est vraiment impossible pour HQD de faire ce type de sondage auprès de types de clientèle cible qu'on pourrait identifier, les municipalités en étant une?

M. HERVÉ LAMARRE :

R. Bien, en fait, comme vous l'avez dit, les municipalités en tant que client se retrouvent forcément dans une de ces catégories-là. Mais les municipalités comme partenaire d'Hydro-Québec, pour

différentes raisons, pour tout ce qui est l'utilisation du territoire et tout autre sujet, on a des relations assez rapprochées par l'entremise des comités de liaison, mais également par l'entremise des gens en relation... des équipes de relations avec le milieu. Cette année, on a réalisé un sondage auprès de l'ensemble des municipalités du Québec, auprès des directeurs généraux et des maires de l'ensemble des municipalités. Je n'ai pas les résultats avec moi, mais c'est quelque chose pour lequel on rencontre... je ne sais pas... je ne sais pas les résultats de ça. Ce n'est pas confidentiel, c'est... Soit dit en passant, le niveau de satisfaction était très élevé. C'est ce qu'on percevait des relations qu'on avait avec les municipalités. Ce n'est pas parce que ce n'est pas là que ça ne se fait pas. Mais, ce qu'on a ici, en termes de sondage, c'est auprès de nos clients en général. Mais les municipalités, on a des relations qui vont bien au-delà de la relation client-fournisseur. Mais je ne sais pas si ça situe un peu que le niveau de satisfaction des municipalités nous préoccupe, c'est pour ça qu'on le sonde mais pas dans ce cadre-là.

Q. [103] O.K. Mais bon... je... avant de revenir sur

ce que vous venez de dire, je vais revenir sur les données qui se trouvent dans le table... le premier tableau à la page 12. On veut que les... les chiffres nous parlent et l'indicateur nous parle. Est-ce que vous avez déjà, dans le cadre d'une tarifaire, publié les questions qui sont posées? Parce que nous, quand on voit ça, pour... un peu comme hier, quand je posais les questions sur le taux de réalisation d'un branchement dans les délais convenus, ici, on s'entend qu'Hydro-Québec, ou votre firme de sondage, peut poser des questions qui... tu sais, qu'on ne sait pas, qui peuvent être à l'avantage d'Hydro-Québec. Est-ce que les sondages, c'est confidentiel ou vous l'avez déjà fait... produit dans le cadre d'une tarifaire?

(11 h 18)

R. Donc, non, il n'y a rien de confidentiel dans tout cet exercice-là. Les questions peuvent être disponibles. Notamment, je vous dirais, au cours des dernières années, vous parliez que vous n'étiez pas là, mais au cours des dernières années, on a révisé tout le côté pour la grande entreprise. On a aussi focussé davantage sur le travail que le Distributeur fait.

Et à ce même titre-là, au niveau du

résidentiel, on a déjà modifié notre... nos indicateurs, mais actuellement on est en mode parallèle pour voir ce qu'on peut regarder parce que l'ancien questionnaire qu'on avait vérifie à peu près une quarantaine d'attentes auprès du client qui était beaucoup plus large que le travail que fait le Distributeur. Donc, on a recentré si vous voulez toutes les questions au niveau du service à la clientèle pour le domestique.

Et je pense que dans un avenir très très très très très rapproché, on va se mettre à regarder ces nouvelles informations-là et qui focussent nécessairement sur... sur le service... le service d'alimentation, la facturation et puis sur la gestion de la consommation et toute la gestion... le problème de recouvrement puis ces éléments-là. Ça fait que ça focusse, ça ramène beaucoup plus, ça fait qu'on aura davantage... Vous parliez tantôt d'avoir de l'information plus... plus détaillée, peut-être savoir dans quel... dans quel domaine qu'on va... ça va bien ou ça va moins bien. On aura à ce moment-là cette information-là.

Ça fait que, donc oui des questions sont disponibles. Et ce que je vous dirais, c'est que ces sondages-là sont en évolution et au niveau

domestique notamment, on va avoir quelque chose de...

Q. [104] Bien...

R. . de plus précis et plus... plus pointu.

Q. [105] En fait, moi, j'estime et l'UMQ estime que pour l'indice de satisfaction de la clientèle, pour que ça parle puis qu'on puisse le comprendre, dans chacune des tarifaires, les questions utilisées pour en arriver à votre donnée, par exemple, de sept point quarante-deux (7,42) clients résidentiels devrait faire partie de votre dossier tarifaire. Et donc à titre d'engagement, dans le dossier-ci, j'apprécierais recevoir donc communication des trois sondages auprès des trois clientèles. Et à la lumière de ça, en fait, peut-être que l'UMQ va réviser sa position depuis deux ou trois années de demander un indice de satisfaction propre à lui. Peut-être qu'elle va pouvoir, à la lumière de ces questions-là, déterminer que ça... ça vise... les questions visent déjà la plupart de ses activités.

M. HERVÉ LAMARRE :

R. En fait, je n'ai pas de problème à partager ce qui compose chacun des indices qui sont agglomérés, en fait, c'est un résultat aggloméré qu'on voit là.

Évidemment, il y a plusieurs composantes là-dedans, mais c'est probablement la dernière année qu'on fonctionne avec la démarche actuelle qui date d'une vingtaine d'années parce que, pour les clientèles résidentielles, on va migrer vers quelque chose de beaucoup plus centré sur directement ce que le client reçoit d'Hydro-Québec Distribution et non pas plus large. Parce que c'est des... lorsque la méthodologie de ces sondages-là avait été faite, on n'était pas dans un univers de séparation fonctionnelle comme on le vit là. Donc, le sondage est beaucoup plus large que la relation qu'il vit avec le Distributeur. C'est sa relation face à Hydro-Québec en général.

Donc, pour la prochaine... actuellement, ces sondages-là, ils sont en cours de révision et... quoi l'année? En deux mille... en deux mille seize (2016), je dirais, là, on va... on devrait implanter une nouvelle méthodologie de sondages pour la clientèle résidentielle et affaire qui va être basée sur la méthodologie des clients grande puissance.

Q. [106] Bien. En même temps, c'est... En fait, Hydro-Québec se rapporte annuellement à la Régie et démontre, en fait, s'il a fait des efforts

d'efficience et des efforts de service à la clientèle. Et on a donc un indicateur qui, pour les intervenants, ne veut rien dire si on n'a pas les questions associées à ça. Donc, dans ce contexte-là, je comprends qu'il est peut-être en évolution, mais du moins pour cette année, je demanderais l'engagement de produire les questions pour les trois types de clientèle.

Me ÉRIC FRASER :

Alors, Madame la Présidente...

LA PRÉSIDENTE :

Oui.

Me ÉRIC FRASER :

... ça fait longtemps que je ne me suis pas objecté. À la lumière des propos de maître Lescop qui dit qu'il n'a pas fait la recherche, que peut-être qu'on avait probablement déposé cette information-là dans d'autres dossiers tarifaires. À la lumière du témoignage du panel et à la lumière du fait que ce sont des indicateurs qui ont été décidés dans le contexte de dossiers où effectivement, à mon souvenir, mais sous toute réserve, toute l'information relative aux types de sondages, et caetera, avait été déposée et qu'à chaque année, dans la mesure où ce sont des

sondages qui... qui étaient similaires, l'indicateur avait une validité puisqu'il évoluait dans un même contexte. À la lumière du fait que tout ça est en révision, je trouve premièrement que c'est une question très tardive qui aurait pu faire l'objet en plus d'une DDR numéro 1.

Donc, à la lumière de l'ensemble de ces informations et aussi du fait que ça va être de peu d'utilité pour les fins de votre décision dans la mesure où c'est un indicateur qui existe déjà et qui ne fait pas l'objet d'une demande de changement dès cette année et qu'il y a des... Alors, pour tout ça, là, je nous épargnerais, je vous demanderais de nous épargner un engagement de plus. Ça serait les motifs au soutien de mon objection.

(11 h 24)

LA PRÉSIDENTE :

Quelque chose à ajouter, Maître Lescop?

Me RAPHAËL LESCOP :

Non.

LA PRÉSIDENTE :

Écoutez, la Régie va faire droit à l'objection. En effet, il faut, un, ces indicateurs-là, pour tous les motifs que maître Fraser vient d'indiquer qui font beaucoup de sens, et sans vouloir tomber dans

de la microgestion essentiellement aussi, peut-être serait-il d'intérêt pour vos clients de s'enquérir auprès d'Hydro des résultats propres à l'UMQ sur ce que monsieur Lamarre a déclaré, qu'il y avait eu des rencontres, des sondages faits auprès de municipalités, des maires, des directeurs généraux.

Or, peut-être cette information-là, par le côté directement entre l'UMQ, avoir le « feedback » direct d'Hydro sur ce qu'il en a résulté va probablement être plus à-propos pour votre cliente que de revenir avec des questions, des sondages adressés à trois grands types de clientèle qui sont en révision à l'heure actuelle.

Me RAPHAËL LESCOP :

Parfait. Merci. J'ai terminé.

LA PRÉSIDENTE :

C'est terminé. Merci, Maître Lescop. Nous sommes à onze heures vingt-cinq (11 h 25).

Me ANDRÉ TURMEL :

Bonjour, Madame la Présidente. Pendant que mon collègue s'avance, je profite de l'occasion. Moi, je quitte et je reviens lundi matin. Et simplement pour noter qu'un de nos analystes est de la Gaspésie, et la FCEI, techniquement, passe en preuve, passait selon l'horaire en preuve lundi

après-midi. Tout ça nous mène à mardi après-midi. Alors, évidemment... Et vous connaissez, bon, les billets d'avion Montréal-Gaspé, c'est encore plus compliqué que Montréal-Paris. Si on est capable de, au moins nous assurer que la FCEI puisse passer au moins d'ici mardi en fin de journée, en tout cas... parce que je pense que le billet d'avion de monsieur... dix-huit heures (18 h) mardi. Je vous dis notre contrainte géographique et tarifaire presque. Voilà!

LA PRÉSIDENTE :

Parfait. On en prend bonne note.

Me ANDRÉ TURMEL :

D'accord.

LA PRÉSIDENTE :

Nous tenterons, quand on sera rendu là, de voir comment on peut aménager l'horaire. Peut-être certains de vos collègues seront peut-être aussi agréables à vous céder leur place essentiellement.

Me ANDRÉ TURMEL :

Merci. Bonne fin de semaine.

LA PRÉSIDENTE :

On en prend note. Alors, nous appelons maître Paquet pour le GRAME.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

Bonjour, mesdames les régisseurs, monsieur le régisseur. Geneviève Paquet pour le GRAME. Bonjour aux membres du panel.

Q. [107] Mes premières questions vont porter sur la proposition pour le tarif de développement économique, donc s'adresseront vraisemblablement à monsieur Côté. Je vous demanderais peut-être de consulter la preuve d'Hydro-Québec, B-78 (HQD-14, Document 6) qui est le document pour les dispositions tarifaires visant le développement économique. Et puis à la page 12, on a l'article 6.41 qui concerne les conditions d'admissibilité. Donc, la première des conditions qui est prévue ou suggérée par le Distributeur, c'est que :

- le client doit s'engager à implanter et à mettre en service une nouvelle installation d'une puissance d'au moins 1 000 kilowatts ou à rajouter au moins 1 000 kilowatts de puissance à une installation existante.

Donc, sur la durée prévue du programme de rabais tarifaire qui est de vingt (20) ans, est-ce que le Distributeur a une idée de l'ampleur des besoins additionnels en puissance qui vont être nécessaires

pour appuyer les clients qui vont adhérer?

M. MARCEL CÔTÉ :

R. Donc, la fenêtre qu'on a présentement, c'est dix ans. O.K. Et puis comme on mentionnait, c'est parce qu'on a de l'énergie additionnelle disponible, donc de la capacité disponible qu'on fait cette offre-là. On profite de l'occasion d'avoir cette disponibilité-là pour faire un programme avec le gouvernement pour faire de la promotion du développement économique comme tel. Ça fait que je n'ai pas... il n'y a pas de capacité. Ce qu'on a dit, c'est au niveau des coûts évités, en période de pointe, il y avait un certain montant qui était prévu pour justement cette consommation.

Q. [108] Ma question, ça visait un petit peu plus le niveau des besoins additionnels au niveau de la puissance. On sait que le Distributeur a déposé en fait récemment, lors de la réouverture d'enquête du Plan d'approvisionnement un appel d'offres de long terme pour combler des besoins en puissance à compter de l'hiver deux mille dix-huit-deux mille dix-neuf (2018-2019). Est-ce que cette demande-là, c'était lié à votre demande pour le tarif de développement économique? Est-ce qu'on peut voir un lien avec ça?

M. HERVÉ LAMARRE :

R. En fait, votre question porte sur les quantités de puissance ou sur le coût de puissance?

Q. [109] Sur les quantités.

R. Sur les quantités de puissance. O.K. D'accord. Monsieur Idoudi avait répondu peut-être, j'y vais de mémoire de ce que monsieur Idoudi avait mentionné. C'est que, dans la prévision de la demande, il n'y a rien qui est prévu spécifiquement pour des nouveaux clients qui vont adhérer à ce tarif-là. Pour deux mille quinze (2015), il n'y a rien, puis on ne prévoit pas non plus qu'il va y en avoir en deux mille quinze (2015) à cause des délais d'implantation.

Ce qu'il avait mentionné également, c'est que, pour les années subséquentes, en fonction du démarchage, et c'est un peu deux mille quinze (2015) qui va nous donner une idée du potentiel, l'idée du potentiel de nouvelles implantations et à ce moment-là les nouvelles, les révisions de la prévision de la demande seront faites en conséquence et on ajustera les besoins de puissance à la lumière de l'année deux mille quinze (2015). (11 h 30)

Q. [110] Merci. Maintenant si on regarde la condition

numéro d) qui est proposée par le Distributeur, là, toujours dans le même document B-78. La condition d'admissibilité d) prévoit que :

> l'installation visée doit présenter un potentiel notable d'ajout net de nouvelles charges au Québec.

Êtes-vous d'accord avec le fait que la substitution d'un client qui serait au mazout, qui substituerait du mazout à l'électricité, ça constituerait une nouvelle charge pour le Distributeur?

M. MARCEL CÔTÉ :

R. Donc le tarif de développement économique ce n'est pas ça, ce n'est pas de la substitution de mazout vers l'électricité. Ce n'est pas dans ce contexte-là que le gouvernement a fait sa présentation. Sa demande en fait, là, ce n'est pas pour faire ça.

Quand je regarde au niveau du mazout, il faut se rappeler qu'on a aussi d'autres tarifs en termes de conversion, notamment avec le tarif d'énergie additionnelle ça pourrait être une option pour eux. Et donc, le tarif de développement économique est pas là pour faire de la conversion de mazout vers l'électricité comme telle.

Q. [111] Selon le Distributeur.

R. Bien, je regarde, c'est parce que je regarde les

critères d'admissibilité que le gouvernement mentionne, il parle notamment :

> [...] admissibilité à de nouvelles dispositions tarifaires visant un développement économique qui devraient être limitées :
>
> a) au secteur d'activités présentant un potentiel d'augmentation de capacité de production pour les projets d'investissements caractérisés par une utilisation intensive d'électricité, des projets présentant un potentiel d'ajout net de nouvelles charges, solutions [...].

Et caetera, et caetera.

Mais, essentiellement, on regarde... ce qu'on veut avec ce tarif de développement économique c'est attirer des clients qui n'auraient pas été, qui n'auraient pas considéré de venir au Québec. Et avec le tarif, incluant d'autres mesures que le gouvernement pourrait faire, ferait en sorte que ce client-là viendrait au Québec.

Et, évidemment, on a parlé de situation de cannibalisation. Si on regarde l'intensité des échanges puis on regarde avec... Est-ce que

quelqu'un va venir pour faire de l'exportation ou c'est pour le marché interne? Donc, il y a tous ces critères-là. C'est dans un contexte d'une industrie qui s'installe qui va créer de l'emploi probablement au Québec, et caetera, et caetera. Donc, on n'est pas ici dans un contexte de conversion comme telle.

Q. [112] Merci. Par contre, si on regarde plus attentivement justement le décret auquel vous me référez, puis on s'entend que ce décret-là ça a été adopté après le dépôt de votre preuve ou de votre proposition sur le tarif de développement économique. Et puis on constate que le décret, en fait, justement à la condition que vous m'évoquiez, à l'ordonnance 2 :

> L'admissibilité à de nouvelles dispositions tarifaires visant le développement économique devrait être limitée :

Et là, je prends le point b) :

> b) des projets présentant un potentiel d'ajout net de nouvelles charges.

Mais le gouvernement n'a pas prévu des nouvelles charges au Québec. En fait, c'est un peu ambigu. On ne sait pas si c'est des nouvelles charges pour le

Distributeur ou au Québec. Vous, vous présumez que c'est, vous avez ajouté dans votre condition : « ajout de nouvelles charges au Québec ». Mais, en fait, le décret ne prévoit pas ça, là.

R. Non, non, mais les discussions, de toute façon le gouvernement n'a pas écrit le décret sans avoir discuté avec nous autres. On a discuté beaucoup avec le gouvernement à ce niveau-là et c'est clair que, nous autres, l'offre c'est, oui, on a une capacité d'électricité patrimoniale disponible.

Comment je peux faire une offre qui va être intéressante pour faire du développement économique tout en préservant la situation de la clientèle québécoise qu'on a ici au Québec? Donc, au niveau de la question d'ajout net de nouvelles charges, on voulait s'assurer qu'une usine ne vienne pas ici puis qu'ils en ferment une autre ou quelque chose comme ça, là, tu sais.

Ça fait qu'en bout de ligne j'ai de l'électricité disponible puis en bout de ligne j'ai pas rien de plus de consommé. Tout simplement, tout ce qu'on a fait c'est qu'on a fait un échange un pour un. Il y a une usine qui s'est fermée puis il y en a une autre qui s'est ouverte.

Ça fait que c'était clair qu'on voulait

s'assurer que, oui, on est prêt à faire des rabais, mais pour que ce soit dans une augmentation de la consommation, donc l'utilisation de cette électricité disponible.

Q. [113] J'en comprends de votre réponse, Monsieur Côté, que le Distributeur ne serait pas ouvert, là, à l'ajout d'une clause qui permettrait la substitution d'énergie polluante pour leur permettre, en fait, d'adhérer au tarif de développement économique.

R. Bien, je pense que le tarif de développement économique ne s'adresse pas à cet élément-là.

Q. [114] Merci. Si je reviens à la condition d'admissibilité d), le Distributeur a quand même tenté de restreindre, là, le nombre de clients qui pourraient y adhérer en indiquant que :

> La nouvelle charge ne doit pas résulter d'un transfert de production entre des entités ou des installations d'une même entreprise ou d'entreprises différentes au Québec, ...

Et ensuite :

> ... ni être liée à des équipements qui étaient en exploitation dans l'année précédant la date d'entrée en vigueur

du présent tarif.

Est-ce que le Distributeur entend s'assurer, là, que des installations qui sont non performantes du point de vue de l'efficacité énergétiques, ne vont pas réouvrir leurs portes, là pour bénéficier de ce rabais-là?

(10 h 57)

R. La question, je pense qu'elle est... Les questions ont été posées, en matière d'efficacité énergétique, à savoir est-ce qu'on va inciter des entreprisses non efficientes en matière d'efficacité énergétique? La réponse est non. Donc, c'est parce qu'en général, les entreprises qui fonctionnent, puis je pense que c'est les représentants de l'AQCIE l'ont mentionné, notamment, c'est qu'ils font de l'efficacité énergétique dans la mesure où il y a une rentabilité économique à faire cet aspect-là.

Ça fait que la question, ici, n'est pas de... On... Il n'y a pas de... L'efficacité énergétique n'est pas un enjeu, comme tel. Puis, aussi, les critères qui sont là ne sont pas là pour limiter la clientèle qui pourrait avoir un potentiel dans cet exercice-là. C'est qu'on veut s'assurer que, lorsqu'on va faire l'offre à la

clientèle, c'est que, puis là on parle de vingt pour cent (20 %) sur dix pour cent (10 %), parce qu'on parle d'efficacité énergétique, c'est que ça représente deux pour cent (2 %) sur leur chiffre d'affaire. Il faut que ça, ça soit suffisant pour les inciter. Donc, c'est pour ça qu'on ne veut pas rajouter d'autre critère pour limiter cette offre-là. On ne s'attend pas à avoir beaucoup de monde, dans cet exercice-là. On veut juste s'assurer que ce qui va être fait ne sera pas à contrario ou contre la clientèle existante. C'est principalement l'exercice qu'on fait avec ces critères-là.

Q. [115] Merci. Bien dernière question, là, en lien avec votre réponse, également et l'efficacité énergétique, en réponse à une demande du Grame, la réponse 2.2 de la demande de renseignements numéro 2 qui était sous la cote B-0110, HQD-15 Document 10.1 à la page 5, le Distributeur indiquait que :

> Le client devra spécifier dans sa demande d'adhésion la puissance qu'il prévoit appeler et l'énergie qu'il prévoit consommer. Il devra tenir compte dans son estimation des impacts en efficacité énergétique escomptés de sa charge future.

Donc, afin de s'assurer de respecter la charge requise pour bénéficier d'un tarif plus avantageux, le tarif de développement économique, vous ne pensez pas que ces clients-là vont être portés à éviter les investissements en efficacité énergétique? Seulement votre opinion par rapport à ça.

R. Non. En fait, ce qu'on... Donc, celui qui va, les clients qui vont être intéressés, bien, essentiellement, ils doivent respecter toutes les questions, là, en matière de pollution, ces choses-là. Et après ça, en matière d'efficacité énergétique, il n'y a pas de raison pourquoi qu'un client voudrait couper sur l'efficacité énergétique si c'est rentable de le faire. Il n'y a pas de raison que ça soit ça, pour pouvoir bénéficier... Bien de toute façon, le fait de réduire son efficacité énergétique ne permettra pas plus d'être accepté dans un con... Je ne pense pas que c'est... Ce n'est pas un critère qui fait partie de la sélection des clients.

Q. [116] C'est parce que...

R. Mais ils sont toujours admissibles, oui, effectivement. Ils sont admissibles à nos programmes, là.

Q. [117] Ils sont admissibles.

R. Ah oui.

Q. [118] Oui. C'est juste parce que la condition A qui demande de rajouter au moins mille kilowatts (1 000 kW) de puissance, là, on peut peut-être penser que certains clients, là, voudraient mettre ça dans un maximum.

R. Le mille kilowatts (1 000 kW), là, ce qui est important, c'est que le mille kilowatts (1 000 kW) était étroitement associé à l'intensité électrique. Si on avait mis une intensité à vingt pour cent (20 %), ça ne donne rien de parler de clients à mille kilowatts (1 000 kW), c'est des clients qui sont beaucoup plus gros que ça. Si on descend en bas de mille kilowatts (1 000 kW), l'intensité électrique n'est pas là. Ça veut dire que ce n'est pas... Ça se trouve à être des clients qui pourraient bénéficier d'un rabais, sans que ça soit un critère déterminant dans leur choix de faire du développement économique.

Ça fait que ce qu'on avait convenu avec le gouvernement, c'est que oui, on est d'accord pour faire du développement économique. Mais cette décision-là, là, de donner un rabais, en bas de dix pour cent (10 %), n'est pas un élément, un critère

important. C'est avec d'autres moyens que ça doit être fait. Ça fait que c'est pour ça qu'on a ramassé ça comme ça. Et c'est comme ça que les frontières de mille kilowatts (1 000 kW) dix pour cent (10 %) d'intensité fonctionnent, tu sais, là. C'est dans ça qu'on fait ça.

(11 h 41)

Q. [119] Je vous remercie monsieur Côté. Donc, je vais passer à un autre sujet, les PUEÉRA, donc, les Programmes d'Utilisation Efficace de l'Énergie en Réseau Autonome. Je vous demanderais de bien vouloir prendre la pièce B-0182, HQD-15, Document 10.3, qui est le complément à la réponse 3.24 de la demande de renseignements numéro 1 du GRAME, qui a été répondue suite à la décision D-2014-189. D’abord, cette question portait sur, justement, les programmes d’utilisation efficace de l’énergie. Il y a eu d’abord un complément de réponse, ensuite une réponse déposée sous pli confidentiel. Ma première question portant sur les PUEÉRA est de savoir : quelle est la date d’entrée en vigueur du programme de compensation mazout qui prévoit un remboursement de trente pour cent (30 %) dans les réseaux autonomes?

M. HANI ZAYAT :

R. Je ne pourrais pas vous donner de date exacte mais ça fait plusieurs années que c'est en vigueur, qu'on a un programme, donc, de compensation qui vise, dans le fond, à éviter que les clients en réseau autonome ne se chauffent à l'électricité, qui n'est peut-être pas la meilleure façon de le faire. Donc, on les compense pour le différentiel de prix. Mais c'est un programme qui est là depuis plusieurs années.

Q. [120] Puis, ce programme, ça vise tous les clients ou seulement les clients résidentiels?

M. RICHARD LAGRANGE :

R. Ça vise l'ensemble des clients sauf peut-être par rapport à... j'imagine que vous allez nous amener sur le cas spécifique d'un réseau autonome, mais s'il n'y a pas d'entente autre, ça vise l'ensemble des clients.

Q. [121] Est-ce que ça serait possible d'avoir un engagement pour la date d'entrée en vigueur de ce programme-là?

Me ÉRIC FRASER :

Madame la Présidente, le problème qui arrive avec le programme des PUEÉRA, c'est que ça existait avant la réglementation. Ça a été poursuivi. Il n'y

a pas de date d'entrée en vigueur. C'était des pratiques d'affaires du Distributeur qui ont été poursuivies, qui rentrent dans le coût de service. Donc, je ne veux pas me prononcer pour les témoins mais on n'arrivera jamais à trouver de date d'entrée en vigueur à moins de faire des recherches historiques « pré-Régie ».

Me GENEVIÈVE PAQUET :

D'accord. On va accepter la réponse de mon confrère. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

C'est bien.

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Q. [122] Donc, maintenant, je vous demanderais de consulter l'annexe à la réponse qui est en fait l'entente qui avait été déposée sous pli confidentiel qui est finalement rendue publique entre Makivik.... le société Makivik et Hydro-Québec, qui est sous la cote B-182. Il s'agit en fait d'un protocole entre la société... Est-ce que vous voudriez un petit moment pour avoir une copie de la pièce? Excusez.

M. RICHARD LAGRANGE :

Nous l'avons.

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Q. [123] D'accord. Donc, c'est ça, il s'agit d'un protocole, en fait, qui est relatif à l'Entente sur le programme d'alimentation en électricité du deux (2) février quatre-vingt-quatorze (94). Et si je vous amène à la deuxième page, on a les attendus en préambule et le premier attendu :

> Attendu que le 2 février 1994, les parties ont conclu l'Entente sur le programme d'alimentation en électricité

Deuxième attendu :

> Attendu que, conformément à l'alinéa 2.2 de l'Entente, Hydro-Québec doit notamment subventionner le coût du mazout et le coût du gaz propane et assurer, à ses frais l'entretien et la réparation des brûleurs de fournaise à l'huile de des chauffe-eau à l'huile utilisés pour ses clients résidentiels, commerciaux, industriels, et institutionnels publics et privés, dans les communautés inuit.

Est-ce que le Distributeur a une entente écrite

similaire avec la communauté crie du réseau du Nunavik?

R. Il y a également une entente qui a été signée avec la communauté crie du Nunavik mais ce ne sont pas les mêmes clauses qui y sont inscrites.

Q. [124] Est-ce que ça serait possible de déposer cette entente au présent dossier afin de pouvoir analyser les clauses?

Me ÉRIC FRASER :

Madame la Présidente, là, j'ai un problème. J'ai comme le GRAME qui demande une entente qu'on a conclue avec les Cris, ça fait que déjà là, il y a une question d'intérêt. C'est tardif. Il faut bien le comprendre que c'était des questions qui auraient pu être posées au niveau de la DDR numéro 1 compte tenu que la demande Makivik nous a été demandée, puis on l'a déposée. Puis, je ne le sais pas dans quelle mesure je vais être en mesure de déposer cette entente-là. Premièrement, il faut la trouver. Deuxièmement, il faut aller chercher des autorisations. On est vendredi. Le dossier se termine vendredi prochain. Alors, pour l'ensemble... puis, il y a la question de la pertinence aussi, mais pour l'ensemble de ces raisons, je dois m'objecter.

LA PRÉSIDENTE :

En effet, question de pertinence et où s'en va-t-on avec ça, essentiellement? Parce qu'on est rendu à un niveau de détails, je pense... on nous dit qu'il y en a eu une avec les Cris, alors...

(11 h 48)

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Bien, au niveau de la pertinence c'était pour vérifier les modalités. Il y a une entente qui a été déposée, là, par rapport à un... une des communautés qui est dans le réseau du Nunavik. C'est qu'il y a une inégalité, si on veut, dans le réseau du Nunavik par rapport au remboursement du trente pour cent (30 %) et on voit que c'est offert à la clientèle résidentielle et affaire pour la communauté makivik. Et pour la communauté crie, dans le tableau qui est fourni par le Distributeur, c'est seulement pour la clientèle résidentielle.

Donc nous on voudrait avoir cette entente-là pour évidemment avoir une idée complète des dispositions qui sont... pour pouvoir comparer avec les deux ententes, mais on peut... on peut également continuer à poser certaines questions qui pourront nous aider, là, même si l'entente on ne l'a pas aujourd'hui. Dans la mesure du possible, on

aimerait qu'elle soit déposée comme engagement, si c'est possible pour le Distributeur. On considère que c'est pertinent, notamment on a rapport qui a été déposé à la Régie, C-GRAME-14, qui énonce nos recommandations par rapport à ce sujet-là. Donc effectivement, nous on trouve que c'est pertinent.

Me ÉRIC FRASER :

Les recommandations sont là, puis elles tiennent toujours, puis le dépôt de l'entente ne changera rien aux représentations du GRAME là-dessus, puis on les a entendues. Donc je maintiens ma demande d'objection.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Paquet, la Régie est d'opinion que cette demande-là elle est tardive. Elle aurait dû être posée avant et dans ce sens, nous faisons droit à l'objection de maître Fraser.

Me GENEVIÈVE PAQUET :

D'accord.

Q. [125] Donc je vais quand même continuer avec mes questions. Cette entente-là que vous dites avoir avec la communauté crie, est-ce qu'elle vise la clientèle résidentielle ou la clientèle résidentielle et la clientèle affaire, comme l'entente qui est conclue avec la Société Makivik?

M. RICHARD LAGRANGE :

R. L'entente permet le recours au PUEÉ pour la clientèle résidentielle seulement.

Q. [126] Et puis cette entente-là ça prévoit les modalités, j'imagine, pour le remboursement à la clientèle résidentielle, un peu comme les modalités qu'on retrouve dans l'entente Makivik?

R. Il faut se mettre dans le contexte que c'est une entente qui a été signée il y a de cela quand même vingt (20) ans et les modalités sont un peu... sont différentes. C'est une entente dans un autre contexte, qui était faite pour adresser d'autres préoccupations spécifiquement par rapport à la communauté crie. Et à l'intérieur de laquelle il y avait eu précisément l'ouverture d'un remboursement pour l'utilisation efficace de l'électricité, mais pour la clientèle résidentielle seulement. Et c'est écrit à plusieurs reprises que c'est exclusivement pour la clientèle résidentielle.

Q. [127] Est-ce que je peux vous demander pour quelle raison la clientèle affaire et institutionnelle a été exclue de cette entente-là si on considère qu'avec la communauté makivik on prévoit toutes les clientèles?

R. Évidemment, ça été signé il y a plus de vingt (20)

ans. Je n'étais pas part aux discussions, donc je ne peux pas présumer quelles étaient les raisons pour lesquelles spécifiquement la clientèle affaire a été exclue de l'entente. Mais comme je l'ai dit, il y a tellement de références nombreuses que ça s'adresse exclusivement à la clientèle résidentielle qu'à l'évidence, c'était adressé uniquement pour cette clientèle.

Q. [128] Est-ce que le Distributeur a procédé récemment à une enquête pour déterminer s'il y a des subventions qui sont offertes à la communauté crie pour la clientèle affaire, institutionnelle? Est-ce que le Distributeur a procédé à certaines enquêtes dans ce sens-là?

R. Le Distributeur présentement, en fait je vais y aller de façon plus large. Le Distributeur présentement est en phase de recueillir justement auprès de l'ensemble de la communauté des réseaux autonomes des informations qui vont nous aider dans notre stratégie pour adresser les enjeux qu'on a au niveau de l'énergie et la puissance dans les réseaux autonomes.

Donc on a procédé et on vient tout juste de terminer - on va faire un... on va annoncer un scoop - on vient tout juste de terminer des

entrevues dans six villages des réseaux autonomes. On a fait plus de trois cents (300) entrevues pour connaître vraiment le comportement des gens, les habitudes de consommation pour nous aider au niveau de nos programmes d'efficacité énergétique. Et on a même fait cinquante (50) audits énergétiques dans des bâtiments, des tests d'infiltrométrie et tout ça, pour vraiment mieux structurer nos programmes et mieux adresser ce segment de marché, pour répondre aux enjeux qu'on a de puissance et d'énergie, compte tenu des coûts qui sont très élevés dans ces réseaux. Donc l'ensemble de ces éléments-là ont couvert autant la communauté crie que les autres, donc c'est l'ensemble de la communauté des réseaux autonomes qui a été visée. Et pour l'ensemble des usages. Résidentiel, commercial et institutionnel.

Q. [129] Si vous avez terminé l'enquête est-ce que les... êtes-vous... Est-ce que donc si vous avez commencé, là, même terminé les entrevues est-ce que vous pouvez affirmer que la clientèle affaire et institutionnelle de la communauté crie bénéficie ou pas de subventions pour le chauffages des locaux et de l'eau? Est-ce que c'est une information dont vous disposez?

R. Je vais faire une précision à ce que je viens de dire. Mon patron me dit que peut-être que c'étaient pas des villages cris. Je connais les villages, mais malheureusement j'ai pas encore la connaissance des communautés qui font partie des villages, donc... J'espère que j'ai un petit peu d'indulgence après quelques mois seulement dans le poste! Pour ce qui est, par contre, des subventions spécifiquement pour les Cris, je m'en réfère à ce que j'ai... ce qu'on a adressé dans la réponse du Distributeur. À notre connaissance, le PUEÉ n'est pas offert pour les Cris.

(11 h 54)

Q. [130] Pour la clientèle affaire.

M. RICHARD LAGRANGE :

R. Pour la clientèle affaire, oui.

Q. [131] Mais, pour quelle raison? Même à ce jour, vous ne le savez pas.

R. Non, non, non. Pour la même raison que je vous ai dit tout à l'heure, par rapport à l'entente qui a été signée. Il y a une clause dans l'entente qui dit que tant et aussi longtemps que certaines conditions ne seront pas rencontrées, et ces conditions ne sont toujours pas rencontrées aujourd'hui, l'entente demeure valide, donc c'est

pour cette raison-là.

Q. [132] Si on revient à la réponse que vous nous avez fournie à la question 3.24 de la demande de renseignements du GRAME, en complément de réponse, vous avez indiqué :

> Le Distributeur...

R. Excusez-moi, pouvez-vous juste nous référer la pièce?

Q. [133] Oui. B-0182, HQD-15, Document 10.3, page 4, la réponse 3.24. On demandait si, concernant le marché Affaires, les activités liées aux bâtiments institutionnels étaient couvertes pour la communauté Makivik. Et puis ce que le Distributeur nous a répondu, c'est en complément de réponse que :

> Le Distributeur rappelle que le Programme d'utilisation efficace de l'énergie [...] est offert aux clients des réseaux autonomes qui se chauffent au mazout et qui ne bénéficient pas déjà d'une autre subvention couvrant le chauffage de l'espace.

Donc, on présume que vous présumez que la communauté Crie bénéficie de subvention et que ce serait la raison pour laquelle... C'est ce qu'on en

avait présumé, mais avec les réponses que vous me donnez, je vois que le Distributeur n'est pas nécessairement au courant des subventions qui sont offertes pour le chauffage du... des locaux dans cette communauté. Maintenant...

M. HANI ZAYAT :

R. Un instant. J'essaie juste de démêler un petit peu les choses. Dans le fond, il y a un programme d'utilisation efficace de l'énergie, il y a une entente qui est faite pour ça avec les deux communautés, donc la communauté Makivik qui est plus la communauté inuit, où ça couvre l'ensemble des... des clients, donc clients résidentiels et clients affaires, évidemment à la condition qu'ils n'aient pas d'autre subvention. Et c'est un peu la même chose avec la communauté Crie, mais uniquement limité à la clientèle résidentielle.

Maintenant, évidemment quelqu'un qui a déjà des subventions au niveau du chauffage par une autre institution, donc là on fait référence notamment mettons à du logement subventionné ou à du logement où le chauffage est payé par quelqu'un d'autre, évidemment, le programme d'utilisation efficace de l'énergie n'est pas couvert par... ne couvre pas ces utilisations-là.

Q. [134] Merci. Je vais... on revient à l'entente écrite avec Makivik, puisque c'est celle à laquelle on peut se référer. Je veux juste, Monsieur Zayat, vérifier avec vous. À l'annexe 3, à la page 25 de l'entente, on retrouve un formulaire qui est une Attestation relative à l'absence de subvention. Donc, c'est exact que le Distributeur peut s'assurer que le client ne bénéficie pas, là, déjà d'une subvention grâce à cette attestation-là qui doit être signée?

M. HANI ZAYAT :

R. Oui, ça a l'air à ça.

Q. [135] Une autre petite question de précision et je vais compléter bientôt sur ce point. À l'article 5.2 de l'entente, à la page 8, on prévoit une condition. Il peut y avoir utilisation du mazout à des fins multiples et on donne l'exemple d'un centre comportant une patinoire de glace artificielle, c'est exact? Dans ce cas... en fait, ma question : dans ce cas, le Distributeur détermine lui-même le pourcentage du mazout qui est utilisé pour le chauffage.

R. Je prends connaissance de l'article, oui.

Q. [136] Mais, vous confirmez que c'est la manière de procéder ou...?

R. Je confirme que c’est ce qui est écrit.

Q. [137] Merci.

R. La façon de procéder exacte, je vous avoue qu’on n’est pas à ce niveau de détails pour être fin, est-ce que c’est la pratique, mais je présume que c’est le cas.

Q. [138] Et pour conclure, est-ce que le Distributeur serait enclin à signer ou négocier un protocole qui prévoirait des modalités applicables au remboursement de trente pour cent (30 %) pour le mazout pour la clientèle... bien, là, on me dit qu’on en a déjà une pour la clientèle résidentielle, mais plutôt pour la clientèle affaire de la communauté Crie et pour offrir, en fait, des conditions, là, semblables à celles qui sont offertes à la communauté Makivik?

(12 h)

R. Ce n'est pas l'objectif. Je pense que ça a été... on a déjà répondu dans le fond qu'il y a une entente qui est beaucoup plus globale qui couvre donc l'ensemble, plusieurs facettes avec la Communauté crie et c'est une entente qui est déjà conclue, qui est en vigueur et pour laquelle il n'y a pas... on ne peut pas rouvrir des clauses juste sur demande sans remettre en question l'ensemble de

l'entente.

Q. [139] Donc vous me parlez d'une entente résidentielle, mais, moi, la question c'est pour la clientèle affaires.

R. Non, je comprends. Mais l'entente est plus large que juste pour ces aspects-là. Donc, on ne voudrait pas rouvrir des ententes pour couvrir une partie de la clientèle, rouvrir un pacte. Ce n'est pas une entente spécifique pour la clientèle résidentielle, c'est une entente globale qui, entre autres facettes de ce que j'en connais, couvre un aspect associé au PEEÉ pour la clientèle résidentielle.

Q. [140] Sans pouvoir consulter l'entente c'est difficile de vous contredire, là. Mais il me semble que dans vos réponses, Monsieur Zayat, vous disiez que cette entente-là ne prévoyait pas de compensation pour la clientèle affaires, donc on peut jouer sur les mots.

R. Non, non, c'est exactement ce que je viens de dire. J'ai dit que c'est une entente globale. Quand je dis une entente globale, elle couvre autre chose que le PEEÉ. C'est dans ce sens-là où je dis que c'est plus large et elle adresse le PEEÉ pour la clientèle résidentielle, mais elle n'adresse pas le PEEÉ pour la clientèle affaires.

Q. [141] C'est justement ça la question, mais est-ce que vous seriez prêt à avoir une entente qui adresserait les PEEÉ pour la clientèle affaires?

Me ÉRIC FRASER :

Le témoin a déjà répondu.

LA PRÉSIDENTE :

Le témoin, je pense, a déjà répondu, Maître.

Me GENEVIÈVE PAQUET :

D'accord.

LA PRÉSIDENTE :

Et, moi, je voudrais vous faire remarquer que ça fait déjà vingt (20) minutes qu'on est sur un point qui aurait pu être couvert peut-être avant, mais un point, un simple tout petit point à l'intérieur de votre preuve et de votre demande d'intervention. Alors j'aimerais peut-être que vous puissiez cibler un peu mieux, eu égard à la mission de votre organisme comme tel, les éléments que vous voulez couvrir.

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Mais ça complétait mes questions sur ce point-là, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

C'est bien. Alors il est midi (12 h), est-ce que vous en avez encore pour combien de temps?

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Peut-être quinze (15) minutes.

LA PRÉSIDENTE :

Quinze (15) minutes. C'est parfait, on va poursuivre.

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Merci.

Q. [142] Donc, Monsieur Zayat, ma prochaine question va s'adresser à vous également. J'aborde le déversement de cent mille (100 000) litres de diesel qui a eu lieu aux Îles-de-la-Madeleine suite à un bris d'oléoduc.

Monsieur Daniel Richard nous a indiqué qu'il y avait environ quarante (40 000) à cinquante mille (50 000) litres qui ont été récupérés et qu'on continue toujours la récupération des litres de diesel. Et on disait que les coûts s'élevaient de sept (7 M$) à dix millions (10 M$).

Est-ce que donc pour le cinquante (50 000) à soixante mille (60 000) litres restants qu'il reste à récupérer, en fait, avez-vous une évaluation des coûts de décontamination à venir?

R. Je crois que le chiffre qui a été mentionné inclut, est une prévision, dans le fond un estimé de ce que l'exercice devrait coûter au total. Évidemment,

c'est un estimé au meilleur de notre connaissance à ce moment-là.

Q. [143] Merci. Maintenant concernant toujours les combustibles, mais maintenant plutôt les coûts d'achat des combustibles. Il y avait une demande de renseignements de la Régie, la demande de renseignements numéro 2 qui est la pièce B-81, HQD-15, Document 1.2. À la question 10.1, la Régie demandait si les coûts du SPEDE étaient inclus dans les coûts de combustibles présentés au tableau 2 qui est le détail des coûts et des volumes de combustibles.

Et le Distributeur indiquait que seulement les coûts résultant des droits d'émission qui sont assujettis au Distributeur directement par le biais de la centrale de Cap-aux-Meules qui sont pris en compte dans le tableau et que le Distributeur n'avait pas considéré les autres coûts, soit ceux découlant des droits d'émission qui seront directement facturés par les distributeurs de combustibles.

Est-ce que le Distributeur, puis c'est une question à laquelle le panel 2 m'a référée à votre panel, est-ce que le Distributeur connaît le coût par litre découlant des droits d'émission qui sera

chargé directement par les distributeurs, par les fournisseurs de mazout?

M. RICHARD LAGRANGE :

R. Présentement ce qu'on a c'est des estimations. Donc, la raison pour laquelle, lorsqu'on a bâtit la tarifaire, on n'a pas inclus ces coûts-là, parce que les données n'étaient pas connues. On n'avait pas des données assez précises pour les évaluer.

Donc, les seuls coûts de SPEDE qu'on a inclus c'est pour ceux de Cap-aux-Meules et les achats, évidemment, qu'on fait sur les marchés de court terme. Chaque marché sur lequel on fait des achats a des facteurs d'émission propres et en fonction de l'endroit d'où on achète l'énergie, on paye déjà des droits d'émission.

Pour ce qui est de la mise en vigueur le premier (1er) janvier deux mille quinze (2015) des nouvelles réglementations, on nous dit que ça pourrait être de l'ordre de deux (2¢) à trois sous (3¢) le litre. Mais je n'ai pas encore de précision absolue à ce sujet.

Q. [144] Merci.

(12h06)

Q. [145] Dans la preuve, le Distributeur fait une estimation également des volumes de combustible

qu'il va devoir acheter. Et on retrouve ça à la pièce B-0029 HQD-8 Document 6, là, à la page 6, qui est le tableau 2 des tailles, des coûts et des volumes de combustible. Et pour les réseaux autonomes, on parle de soixante-dix-sept point un millions de litres (77,1 M l.). Est-ce que vous savez la quantité qui est liée aux réseaux autonomes, si on exclut la centrale de Cap-aux-Meules?

M. RICHARD LAGRANGE :

R. Je l'avais par coeur. Combien de litres? Je l'ai. Je ne peux pas prendre d'engagement, mais je l'ai. Ça va prendre... Si je ne peux pas répondre avant le lunch, c'est sûr que je peux vous donner la réponse tout de suite après, là. Mais...

Q. [146] Pour avoir une idée...

R. Une idée de grandeur, là?

Q. [147] Bien c'était pour avoir une idée, en fait, des coûts supplémentaires, bien, si on enlève la quantité de litres pour la centrale de Cap-aux-Meules.

R. O.K. Ce que...

Q. [148] Là, on va voir qu'est-ce qui reste. Puis si on dit deux, trois sous le litre, ça va donner une estimation des coûts supplémentaires qui sont

chargés par le distributeur de mazout, là, au Distributeur.

R. En terme de quantité, je sais que le mazout qui est utilisé pour Cap-aux-Meules, ça représente à peu près soixante pour cent (60 %) de la capacité, de la quantité totale. Mais j'y vais de mémoire, là. Je n'ai pas une aussi bonne mémoire que Denis-Pierre Simard, notre vice-président réseaux de distribution, là. Donc, c'est à peu près soixante pour cent (60 %) qui est pour Cap-aux-Meules, et qui est déjà capté dans notre tarifaire.

Q. [149] Merci. Ça va répondre à la question. Maintenant, concernant la prévision du prix des combustibles qui est utilisée aux fins du calcul des coûts évités, il y a eu des questions par rapport à ça. Je voudrais quand même essayer de clarifier. Parce que vous nous avez référé à une réponse à la demande de renseignements de l'ACEF de l'Outaouais. Il y a le SÉ-AQLPA qui a déposé également le tableau, là, sous la cote C-SÉ-AQLPA-0022. De manière peut-être plus simple, là, parce que c'est un document de deux cent soixante-neuf (269) pages, puis c'est un peu difficile d'évaluer, là, finalement, quel était le taux d'actualisation, là, qui avait été utilisé. Parce qu'au dossier du

plan d'approvisionnement, on nous disait qu'on prenait une annuité d'environ deux pour cent (2 %), mais que dans les faits, c'était peut-être plus élevé que ça. Donc, qu'est-ce que vous pourriez nous répondre, par rapport à ça, là, et préciser le taux d'actualisation qui est utilisé pour la prévision du prix des combustibles aux fins du calcul des coûts évités?

R. Alors je vous remercie de poser la question, parce qu'il y a effectivement eu beaucoup de confusion à cet égard, dans les DDR qu'on a reçues des intervenants. Ce qu'on a indiqué dans nos réponses, c'est qu'on utilise un indice de prix pour le WTI, là, le pétrole, là, un indice de prix qui provient d'un organisme américain indépendant, là, le EIA, auquel il est fait référence. C'este une source d'information qui est très pertinente pour nous, parce qu'elle permet d'avoir des prévisions sur des horizons de quinze (15), vingt (20) et vingt-cinq (25) ans, pour le WTI.

Dans ces prévisions-là qui sont faites par cet organisme-là, on observe à la page - je ne savais pas c'était quoi la page avant-hier, là, mais on l'a dit dans une réponse : 177 je crois - on observe, donc, dans le tableau en question, que

la croissance annuelle prévue par l'EIA est de l'ordre de deux (2), trois (3), quatre (4), quatre point cinq pour cent (4,5 %) par année.

Nous, ce qu'on fait, au niveau des coûts évités, c'est qu'on fait une annuité à partir de ces prévisions-là. Et c'est l'annuité qui est indexée à l'IPC à deux pour cent (2 %). Donc, il ne faut pas mélanger l'indexation de l'annuité que l'on fait, versus la croissance qui est intrinsèque dans les prévisions faites par l'organisme EIA. Et là, pour ce qui est... Vous avez également mentionné dans votre question, il y avait un troisième volet, là, pour le taux d'actualisation. Bien, le taux d'actualisation, c'est le taux d'actualisation du Distributeur qu'on utilise pour ces fins.

Q. [150] Donc, dernier sujet que je veux aborder. C'est par rapport au projet LAD. Vous indiquez dans votre preuve, et ainsi qu'en réponse à une demande de renseignements de la CORPIQ que, parallèlement au déploiement, le Distributeur examine les processus visant les interruptions et les remises en service à distance. Donc, pouvez-vous préciser qu'est-ce que vous entendez par : que vous examinez les processus visant les interruptions et les

remises en service à distance?

M. MARCEL CÔTÉ :

R. Donc, compte tenu que les compteurs, on a une fonctionnalité « connect - disconnect », donc, ça va venir changer, évidemment, la façon ou la relation qu'on pourrait avoir avec la clientèle. Donc, on est à regarder, à revoir les processus qu'on a présentement en matière de recouvrement. C'est un des sujets, là, qui va faire l'objet de révision au cours des prochaines années. Mais au moment où on se parle, là, je n'ai pas d'autre détail à donner sur ces éléments-là comme tels.

Q. [151] Est-ce qu'il s'agirait, là, de l'automatisation de la fonctionnalité, dans le cadre du processus, peut-être, de recouvrement, là, également?

(12 h 11)

R. L'automatisation de...

Q. [152] Oui.

R. ... la fonctionnalité de...

Q. [153] Est-ce que la fonctionnalité pour le branchement des branchements est fonctionnelle...

R. Oui.

Q. [154] ... en ce moment?

R. Oui, oui. Oui.

Q. [155] Oui. Puis, est-ce qu'elle est fonctionnelle avec le système SAP? De facturation SAP?

R. Oui, oui, oui.

Q. [156] Merci. Toujours concernant le projet LAD, c'est peut-être une question de clarification. C'est une question également qui m'avait été reportée, donc pour monsieur Côté, qui m'avait été... qui avait été rapportée du panel 2. Vous proposez au présent dossier, puis j'imagine que ça va être des questions qui vont revenir s'il y a d'autres modifications que vous suggérez... vous suggérez de modifier l'article 6.8 des conditions de service. Et puis pour que, en fait... on change la formulation pour prévoir que le Distributeur va facturer des frais d'interruption de service au lieu des frais de mise sous tension, et puis on passe d'un montant de trois cent soixante et un (361) à cinquante dollars (50 $). Est-ce que cette modification-là ça avait été pris en compte dans le calcul des gains d'efficience qui avait été présenté à la Régie, ou plutôt la prévision des gains d'efficience pour le projet LAD? Est-ce que c'est un élément qui avait été pris en compte dans vos calculs de gain d'efficience.

R. Donc, comme on avait mentionné, ce tarif-là, ce

n'est pas un tarif qui est basé sur des coûts mais c'est un tarif dissuasif. Donc, c'est pour inciter les gens avant de... inciter les gens à payer leur facture avant de se rendre à une interruption. Ça fait que c'est dans ce contexte-là que ce tarif-là était inscrit comme tel. Oui, donc, c'est clair également que le fait de pouvoir faire « connect, disconnect » - je m'excuse des termes anglais mais - de pouvoir faire ça à distance va changer évidemment nos coûts. Ça va... il va y avoir des coûts... avoir de l'efficience, évidemment, à ce niveau-là. Puis, au... Donc, les frais rattachés à cette activité-là vont évidemment diminuer.

Mais comme on mentionnait, ce n'est pas juste une personne ou, en tout cas, un groupe de personnes qui font juste peser sur le bouton « on, off, on, off »; mais il y a tout un exercice qui doit être fait. Les communications avec les clients, les ententes qui doivent être prises, donc tout ça génère aussi beaucoup d'activités. Donc, ça, ça demeure toujours. Ça fait que, dans ce contexte-là, oui, il y a de l'efficience qui va être faite. Puis, ça fait partie du LAD comme tel.

Q. [157] Puis considérant l'importance des investissements pour le projet LAD, au présent

dossier, vous demandez de retirer l'indicateur « taux de relève des compteurs ». Mais considérant tous les investissements qui ont été faits dans le projet LAD, le Distributeur pourrait-il suggérer au prochain dossier un indicateur qui serait lié aux compteurs de nouvelle génération?

R. C'est presque cent pour cent (100 %). Puis, ce que je comprends, aux États-Unis, tous les endroits où... c'est presque cent pour cent (100 %), parce que c'est une fonctionnalité. On vient de faire... on vient d'enlever une activité où il y a une personne qui se déplaçait, ou il y avait toute une activité qui se passait qui, maintenant, se fait via les communications. Donc, c'est une activité qui... qu'on a... il n'y a plus de focus à mettre là-dessus. Le focus, il se met ailleurs, en fait. C'est pour ça qu'on ne retient pas cette question-là. Puis, les indicateurs, est-ce que c'est GRAME qui demandait notamment les indicateurs sur la latence et...

Q. [158] Oui.

R. C'est beaucoup plus au niveau... ça, c'est beaucoup plus au niveau opérationnel. Ça fait que ça... ça ne fait pas la preuve de performance du Distributeur. Si les compteurs n'ont pas

fonctionné, s'ils ont eu des pannes, ces choses-là, il faut s'organiser pour aller réparer ces choses-là, et caetera, et caetera. Mais essentiellement, les taux d'efficacité de ces équipements-là est très, très, très élevé.

Q. [159] Mais selon vous, est-ce que le taux de performance de la lecture à distance des compteurs de nouvelle génération... est-ce que c'est un aspect important du projet LAD?

R. C'est un prérequis, c'est pour ça qu'on fait ça. C'est parce que ça nous permet d'aller chercher l'information de façon... sans y penser.

Q. [160] Puis, en ce qui concerne…

R. Donc, toute... après ça, il y a tout le personnel habilité pour s'assurer que tout ça fonctionne. Comme le service Internet, il n'y a plus personne qui se demande si c'est en panne ou pas en panne; ça marche toujours.

Q. [161] Puis, en ce qui concerne le temps de latence, dont on a traité un peu, le temps de latence de l'infrastructure... en fait, le temps de latence, c'est un peu la vitesse de transmission des données. Puis ça, pour avoir participé au projet LAD, on sait que ça va permettre de soutenir certaines fonctionnalités. Donc, selon vous, le

temps de latence, est-ce que c'est un autre élément qui est très important pour le projet LAD?

R. Présentement, ce n'est pas du tout. Ce qui est important, c'est que là, présentement, on facture les clients aux deux mois. C'est de s'assurer que lorsqu'on a la facturation à cette période-là, qu'on ait l'information pour être en mesure de faire une facture avec une donnée réelle. Si vous me parlez de faire de la tarification différenciée dans le temps, on n'est pas du tout dans cette direction. Puis, où on aurait un tarif lié à de la gestion de la consommation qui exigerait du temps en temps réel, en fait, que vous puissiez voir sur votre téléphone exactement ce que vous voyez sur votre compteur, là, c'est autre chose. Mais, on n'est pas du tout, du tout, du tout dans ce registre-là comme tel.

(12 h 17)

Q. [162] Vous n'êtes pas encore rendu à ce niveau-là.

R. Il faut se poser vraiment la question parce que ce qui s'est vu jusqu'à date - je prends l'exemple de la tarification différenciée dans le temps - des gens qui veulent gérer leur facture avec des prix plus hauts, plus bas, ça représente peut-être deux (2 %) ou trois pour cent (3 %) de la population,

donc c'est clair que c'est pas une voie où comme, par exemple, on ferait un tarif obligatoire qui aurait des prix en pointe, hors pointe, ces choses-là. Donc, c'est définitivement pas dans cette direction-là.

Au contraire on veut, compte tenu des caractéristiques qu'on a, c'est d'avoir... s'assurer qu'on a des bonnes lectures, s'assurer que les gens utilisent les modes de versements égaux, notamment. Et rapetisser aussi les périodes. Si on peut aller vers une facturation au mois, ça serait une chose qui serait vraiment intéressante parce que c'est... plus... notamment pour les ménages à faible revenu, plus la dette est petite, plus c'est rapproché, plus on peut agir, plus on peut faire quelque chose. Donc ça c'est... c'est un élément qui est bien important. Ça fait qu'en matière de tarification, c'est clair que latence n'est pas, pour l'instant c'est... pour l'instant et pour longtemps, j'ai l'impression que ça ne sera pas un item.

Q. [163] Juste pour revenir sur qu'est-ce que... les statistiques dont vous me parlez. Le deux (2 %) à trois pour cent (3 %) de clientèle qui serait intéressée pour la tarification différenciée, ça

émane de quelle source? Ce sont des distributeurs américains ou...?

R. C'est des lectures que j'ai faites au cours de... au cours de ma carrière. Et un peu ce qui s'est fait en France, puis aux États-Unis. Puis la plupart où c'est obligatoire, bien ils s'y font comme tel, mais lorsqu'on le demande à la clientèle est-ce que vous voulez faire la gestion de la consommation, ça intéresse un très petit nombre de clients.

Q. [164] C'est mieux de prévoir des modalités qui sont volontaires plutôt qu'obligatoires dans ce sens-là.

R. Absolument.

Q. [165] Merci. Dernière, dernière question, Madame la Présidente, et puis ce sera très rapide. Ça concerne les mesures, justement, de gestion de la consommation, plutôt PGEÉ en réseau autonome. Le Distributeur, en fait, vous nous indiquez qu'il y a des études qui ont été effectuées à l'automne deux mille quatorze (2014) pour mieux comprendre la consommation d'électricité des ménages, et notamment celle à la deuxième tranche. Est-ce que c'est prématuré de vous demander les résultats de cette étude?

M. RICHARD LAGRANGE :

R. J'ai fait un scoop tout à l'heure. Oui, c'est prématuré parce que les gens sont encore en haut. Il y a un problème de transport, ils ne sont pas capables de revenir! Donc ils ont complété les audits le neuf (9) décembre, les audits et les entrevues énergétiques et depuis ce temps-là, ils essaient de revenir.

Q. [166] Donc, est-ce qu'on peut com... est-ce qu'on peut compter sur le Distributeur pour déposer les résultats de cette étude-là lors du prochain dossier tarifaire?

R. Oui, tout à fait, là, ça va être les assises de nos stratégies pour les mois à venir.

Q. [167] Donc je vous remercie, ça va compléter pour mes questions. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Paquet. Donc nous allons prendre la pause lunch jusqu'à treize heures trente (13 h 30). Notre objectif est réellement de terminer cet après-midi. Alors la collaboration des deux derniers intervenants va être essentielle. Merci.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

(13 h 36)

LA PRÉSIDENTE :

Bonjour, Maître Gertler pour le ROEÉ. Vous allez me permettre encore une petite annonce. Je ne sais pas si c'est commercial ou paroissial. Essentiellement, ne serait-ce que pour rappeler ce que nous avons indiqué dans notre mot d'ouverture, et ça concerne plus la semaine prochaine lorsque nous procéderons aux preuves des intervenants, rappeler que la Régie a lu les preuves. Donc, nous nous attendons à ce que les intervenants ne lisent pas les preuves. Si ça advenait être le cas, il est possible qu'on vous coupe pour la lecture. On les a déjà lues. On a demandé d'aller aux points essentiels de la présentation. Et c'est ce que nous apprécierions qui soit fait. Or, on vous avise tout de suite, ne soyez pas surpris si jamais vous commencez à lire vos affaires, qu'on vous dise : « Non, merci, on l'a lu. » Et peut-être vous permettre de mieux vous préparer. Ça vous laisse le week-end pour sécuriser vos présentations. Alors, c'était mon annonce commerciale de la journée. Maître Gertler, nous sommes à vous.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER :

Bonjour, Madame la Présidente. Effectivement,

Franklin Gertler pour le ROEÉ. J'avais annoncé cinquante-cinq (55) minutes, puis je pense que je vais le prendre. Je vais faire tout mon possible. Ça dépend un peu des réponses évidemment. Puis dans le temps des Fêtes, c'est comme neuf et quatre-vingt-quinze (9,95), je n'ai pas annoncé soixante (60), mais j'en ai annoncé cinquante-cinq (55). Ça passe mieux peut-être. On l'espère, du moins.

Q. [168] Bonjour messieurs du panel. La première question, puis je me réfère aux notes sténo du huit (8) décembre. C'est le volume 2 des notes sténographiques. Puis c'est le A-0052, si je ne me trompe pas. Puis je suis à la page 208. C'était lors de mon interrogatoire, ou contre-interrogatoire. Puis je faisais... on discutait justement de la source des trois cent quatre-vingt... ou peut-être trois cent soixante-quatre, je ne sais pas, millions (364 M$) du compte de « pass-on ». Et, Monsieur Lamarre, vous avez indiqué que... Alors que l'hiver dernier, un fournisseur d'interruptible vous avait fait faux bond. Je pense que c'est ça que vous avez dit. Puis, ça, c'est à la page 208 des notes, en haut de la page. Je suis aux lignes 3, 4, 5 à la page 208.

Alors, je voulais juste savoir un peu

1 davantage sur cette situation. J'aimerais savoir
2 d'abord de quel type de clients s'agit-il?
3 M. HANI ZAYAT :
4 R. Vous faites référence au client interruptible qui
5 ne s'est pas...
6 Q. [169] Oui.
7 R. Bien, c'est un client qui, un grand client
8 industriel qui était au tarif L.
9 Q. [170] Et est-ce que vous êtes en mesure de me dire
10 la nature de la raison pour laquelle il y a eu ce
11 manque à l'appel, si on veut?
12 R. Je pense que c'est une... Je vais le dire
13 simplement, une réévaluation de sa situation, de sa
14 capacité de s'interrompre et de l'économique pour
15 lui de s'interrompre et d'embarquer sur le
16 programme d'électricité interruptible.
17 Q. [171] Mais il était déjà dedans? Autrement dit,
18 embarquer, là, c'était de...
19 R. Tout à fait. Il était déjà dedans. C'est sûr que ce
20 n'est pas le genre de situation qu'on accepte. On
21 l'a déjà dit à maintes reprises. Le programme
22 d'électricité interruptible n'est pas un
23 programme... ce n'est pas une option. On ne peut
24 pas s'interrompre quand on le souhaite et ne pas
25 s'interrompre quand on ne le souhaite pas. Donc,

c'est un peu ce...

Q. [172] Et est-ce que vous êtes en mesure de me dire la puissance de laquelle vous avez été privé ou vous avez dû remplacer pour cette raison-là, environ?

R. J'y vais de mémoire, mais c'était plusieurs centaines de mégawatts. C'était de l'ordre de quatre cents (400) ou... C'était plusieurs centaines de mégawatts.

Q. [173] O.K. Et il y avait une pénalité rattachée à l'événement?

(13 h 42)

R. Mon collègue me rappelle que, effectivement ces questions ont été débattues dans le cadre du dossier sur l'interruptible et donc les pénalités étaient prévues et sont prévues au programme d'électricité interruptible.

Q. [174] Au programme... excusez-moi, quelqu'un a...

R. D'électricité interruptible, donc on ne peut pas appliquer autre chose que ce qui est déjà prévu au programme.

Q. [175] Et est-ce que si je vous suggère que ça n'avait pas été suffisant dans les circonstances pour... son effet dissuasif n'a pas été suffisant dans ce cas-là, est-ce que vous serez d'accord avec

moi?

R. Effectivement, les pénalités qui sont associées ou qui... à l'ancien... l'ancienne option de l'électricité interruptible, donc celle qui était en vigueur l'hiver dernier, n'était pas suffisamment dissuasive. En fait, c'est difficile de dire quand est-ce qu'elles vont l'être suffisamment, hein! Le programme d'électricité interruptible, on a eu une clientèle assez responsable, je vous dirais... je dirais depuis dix (10) ans et donc ce n'est pas... c'est quelque chose qui est compris auprès de la quasi-totalité de la clientèle. Et l'année dernière a été, pour ce client-là, a été une situation particulière.

Je vous rappelle que la pénalité était à toutes fins pratiques une élimination des crédits fixes et variables qui sont octroyés au client. Donc, est-ce que c'est suffisamment dissuasif? Visiblement, dans ce cas-ci, ça ne l'était pas.

Q. [176] O.K. Et est-ce que les pénalités qui seraient prévues dans le... justement dans la cause R-3891-2014, est-ce qu'elles risquent d'être efficaces, à votre... à votre avis, dans une situation comme ça?

R. On pense que c'est des... il faut être... Si vous voulez qu'on refasse la... la cause de

l'interruptible, je veux bien.

Q. [177] Non.

R. Mais, est-ce que ça va être efficace? Il faut toujours tracer une ligne mince entre qu'est-ce qui est suffisamment efficace pour être dissuasif, mais pas trop pénalisant pour effrayer les clients qui... qui sont de bonne foi et qui risquent d'être dissuadés d'embarquer dans le programme au cas où ils ont des événements de force majeure.

Q. [178] Bon.

R. Donc, c'est un peu cette... cette fine ligne-là entre... entre le dissuasif pour... entre les deux dissuasions mettons.

Q. [179] Merci. Maintenant, une dernière question sur cette ligne. Est-ce que vous êtes en mesure de me dire le coût de la puissance? Combien ça a coûté cet événement-là à Hydro-Québec Distribution pour compenser l'absence?

R. Oui. Bien, je crois que les coûts de puissance sont... sont au dossier, je n'ai pas les références sous... pour spécifiquement cet événement-là, donc qu'est-ce que ça a coûté remplacer spécifiquement cette puissance-là, mais je crois qu'ils sont... ils sont au dossier. Donc, ce sont des achats qui ont été faits, de mémoire, des achats de UCAP en

1 décembre deux mille treize (2013).
2 Q. [180] Est-ce que vous êtes en mesure... parce que,
3 là, je n'ai pas toute cette preuve-là devant moi,
4 est-ce que vous êtes en mesure de nous dire le
5 chiffre ou peut-être sauver un engagement sur ce
6 point-là, Monsieur Zayat? Ou peut-être le trouver
7 pour la fin de l'interrogatoire, comme ça on peut
8 éviter l'engagement.
9 R. Je confirme que je pense qu'on y a répondu, j'y
10 vais de mémoire, c'était de l'ordre... c'était
11 équivalent ou de l'ordre du vingt dollars (20 $) du
12 kilowatt/hiver, donc à quelque part autour de cinq
13 dollars (5 $) du kilowatt, moins.
14 Q. [181] Cinq dollars (5 $) le kilowatt.
15 R. Moins, mais je n'ai pas les références sous les
16 yeux. Je crois qu'on a donné les détails de nos
17 achats de UCAP aussi bien à l'intérieur de la cause
18 de l'interruptible que dans les suivis par la
19 suite.
20 Q. [182] Merci. Maintenant, un autre sujet, Madame la
21 Présidente, je suis sur les MFR et par rapport au
22 décret 841-2014.
23 Me ÉRIC FRASER :
24 841?
25

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Q. [183] 841-2014, excusez-moi. Alors... et je réfère à ces fins-là au complément d'analyse du ROEÉ justement du quatorze (14) novembre deux mille quatorze (2014), après le décret, et c'est la pièce C-ROEÉ-0012, je ne me trompe pas, et je réfère plus précisément aux pages 3 à 5. Le sujet est traité là, je vais vous référer plus précisément dans un instant, excusez-moi. Alors dans son rapport, monsieur Finet reconnaît que l'offre d'Hydro-Québec à la clientèle à faible revenu est déjà considérable. Ça nous arrive aussi de reconnaître des choses, et il dit quand même qu'Hydro-Québec peut quand même améliorer sensiblement son offre, notamment en incluant la récupération de la chaleur des eaux grises dans l'offre aux MFR.

(13 h 47)

Mais, en même temps, il est d'avis qu'il y a une limite à la capacité d'intervention d'Hydro-Québec pour cette clientèle-là, qu'il revient au gouvernement de veiller à la redistribution de la richesse, notamment par exemple par un crédit d'impôt pour la solidarité comme mesure.

Alors j'ai juste deux questions à vous poser par rapport à ces deux aspects-là de notre

preuve. Alors est-ce que vous accueillez favorablement la recommandation de notre analyste quant à l'ajout de la récupération de la chaleur des eaux grises auprès des MFR comme mesure?

M. RICHARD LAGRANGE :

R. Ce que je voudrais préciser par rapport au PGEÉ qui touche les MFR c'est que les programmes qui sont offerts à cette clientèle-là c'est des programmes qui sont discutés en association avec les organismes qui représentent cette clientèle-là.

Q. [184] O.K.

R. Donc, dans le cadre du projet RCEG ou RCED, eaux grises ou eaux de drainage, les associations qui représentent les ménages à faible revenu n'avaient pas jugé opportun d'inclure ce programme-là spécifiquement dans l'offre pour les MFR. Ils préféraient qu'on offre d'autres programmes que celui-là, entre autres, pour diverses considérations dont l'accessibilité. Il y a des enjeux physiques par rapport à tout ça, là, mais sans rentrer dans le détail, la décision qui avait été prise c'était de ne pas inclure ce programme dans l'offre à cette clientèle.

Q. [185] J'aimerais juste comprendre. Est-ce que le programme ou la possibilité d'une telle mesure a

été discutée et écartée ou ça n'a pas été amené du tout?

M. HANI ZAYAT :

R. Je vais y aller avec le mécanisme de récupération de chaleur à travers les eaux grises. C'est un mécanisme qui nécessite des investissements dans tous bâtiments existants, ça nécessite des travaux de plomberie, je vais le dire comme ça. Donc, c'est quelque chose qui peut être, en tout cas on pense qui peut être plus facilement installable, on pense, qui est certainement plus facilement installable dans le cas d'une nouvelle construction, évidemment, si la construction et si c'est pensé d'avance et c'est inclus au moment de la construction de l'habitation.

Et, à ce titre donc, ce genre d'équipement est admissible dans le cadre de nos programmes qui visent la nouvelle construction où on encourage les mesures d'économies d'énergie. Ça fait partie des mesures qui sont admissibles.

Maintenant, si on veut focusser juste sur cette partie-là parce qu'on a un intérêt très particulier juste pour cette partie-là, on pense pas que c'est l'outil ou le programme ou la mesure qui est la plus intéressante à installer dans des

maisons existantes étant donné ce qu'elle nécessite comme investissement, ce qu'elle nécessite comme troubles et ce qu'elle apporte comme bénéfice. C'est plus quelque chose qui est admis dans le cadre de programmes qui visent des constructions neuves.

Q. [186] O.K. Mais là, j'ai...

R. Et ça, que ça soit pour des ménages à faible revenu ou pour tout autre ménage au Québec.

Q. [187] Alors je veux juste comprendre puis on va essayer de ne pas trop s'étendre, s'il vous plaît. Alors si je comprends bien, Hydro-Québec n'accueille pas favorablement cette accommodation. Ça c'était une question assez simple, là.

R. Non, effectivement. Puis on en a déjà débattu, je pense, de cette mesure-là, si ce n'est pas à la tarifaire dernière, à la tarifaire il y a deux ans, on en a déjà parlé assez longuement, je crois, à cette époque-là.

Q. [188] Puis enfin, là juste pour compléter. Dans le cadre justement de vos groupes de travail, est-ce que ça a été discuté ou pas discuté la mesure? C'était ça ma question.

(13 h 52)

R. Lors... Bon les programmes, présentement, sont en

cours jusqu'au trente et un (31) décembre deux mille quinze (2015). On va les renouveler, évidemment, ces programmes-là. Mais dans le cadre des programmes actuellement en cours, ça avait été discuté, et ça avait été rejeté par les associations.

Q. [189] Merci. Maintenant, est-ce que vous partagez, c'est l'autre volet, est-ce que vous partagez l'opinion de monsieur Finet à l'effet qu'il y a des limites à votre intervention, au niveau des MFR, puis qu'il y a des mesures qui doivent être prises plus du côté du gouvernement, si on veut parler de mesures qui, finalement, sont de la nature de la redistribution de la richesse?

M. HANI ZAYAT :

R. Je ne me prononcerai pas sur les mesures de redistribution de la richesse. Je ne pense pas que c'est l'après-midi pour faire ça. Par contre, je peux vous dire, dans le fond, qu'on a des programmes qui s'adressent aux ménages à faible revenu. J'ai eu l'occasion d'en parler hier ou avant-hier, et que c'est des mesures qui sont faites en collaboration avec les municipalités et les responsables d'habitation qui sont plus, qui visent les ménages à plus faible revenu. J'ai

1 mentionné un programme de frigo, MFR, donc, un
2 remplacement de frigo pour les ménages à faible
3 revenu par des frigos plus efficaces. Et on a aussi
4 fait état, dans la preuve, le supplément de preuve,
5 de mesures additionnelles qu'on est en train de
6 discuter avec le BEIE, pour que nos programmes
7 mutuels, donc aussi bien ceux d'Hydro-Québec que
8 ceux du BEIE, soient plus porteurs, dans le fond,
9 auprès des ménages à faible revenu. Donc, que ça
10 soit à travers des interventions peut-être plus
11 coordonnées entre nous et eux.
12 Q. [190] Très bien. Maintenant, j'aimerais vous
13 entretenir un peu sur les pompes à chaleur, s'il
14 vous plaît. Là, la référence, ça va être la DDR
15 numéro 2 de la Régie; c'est le document HQD-15
16 Document 1.2., puis je suis à la réponse d'Hydro-
17 Québec à la question 19.1., oui, c'est le HQD-15
18 Document 1.2. Et je suis à la page 48, ou 47, 48,
19 dans la réponse à la question 19.1. Et c'est le B-
20 0081, pour la cote de la Régie. Ça va?
21 R. La question est?
22 Q. [191] Oh non. Je n'ai... Ah. Pas posée. Est-ce que
23 vous y êtes? C'est ça. C'est bon. J'attendais que
24 vous trouviez votre document. Alors, évidemment, la
25 question portait sur, de la Régie, c'était par

rapport à un tableau qui démontrait la surestimation des charges reliées au PGEÉ et je suis, je l'aborde sous un angle un peu différent. Puis là, je suis à la page 48. Et dans la réponse à la question 19.1, et à la ligne 8, on dit :

> Les écarts constatés en 2013 et 2014 s'expliquent essentiellement par :

puis là, je me rend au deuxième petit point :

> le report ou l'abandon de certaines initiatives (comme le programme Pompes à chaleur pour des raisons de définition technique, ou encore le projet pilote électronique pour lequel le lancement d'appel d'offres n'a pas eu lieu à cause de l'absence d'intérêt du marché).

Et je veux savoir, comme je l'ai mentionné, je suis surtout sur les pompes à chaleur; je voulais savoir dans le cas du programme de pompes à chaleur, il s'agissait d'un abandon ou du report du programme, d'abord, comme dans votre réponse?

(13 h 57)

R. En fait, je vais lire la question avec... la réponse avec vous, c'est absence d'intérêt du marché. Donc, dans la mesure où il y a une absence d'intérêt, je ne pense pas qu'on puisse parler de

report dans ce cas-là.

Q. [192] O.K. Mais ça pour l'électronique. Moi, je vous parle des pompes à chaleur où on avait mentionné le report ou l'abandon.

R. Je n'ai pas la réponse.

Q. [193] O.K. Est-ce que vous seriez capable de nous donner un... prendre un engagement par rapport à cet élément de réponse, s'il vous plaît? Ce serait... je sais, le vingt...

R. Bon, on pourrait prendre l'engagement, mais ce serait peut-être plus pertinent si j'arrivais à décoder où vous voulez venir avec ça.

Q. [194] Bon, O.K. Bien, on va continuer, Madame la Présidente. Puis, si c'est nécessaire, on va revenir. C'est un peu inusité mais c'est correct. Est-ce que vous savez, ensuite, quand on dit, dans la deuxième ligne du... c'est à la ligne 17, on dit « pour des raisons de définition technique » qu'est-ce qu'on entend par définition technique? Est-ce que vous le savez?

R. On peut requestionner chacune des phrases qu'on a écrites puis je n'ai peut-être pas le niveau de détail pour vous dire qu'est-ce qui a changé. Je peux vous ramener sur l'essence du message qui est passé ici. L'essence du message, c'est qu'en

efficacité énergétique, on fait tout ce qu'on peut. Et je pense qu'on en fait déjà... on en fait déjà pas mal. Donc, quand on regarde nos objectifs par rapport à nos... nos objectifs jusqu'en deux mille quinze (2015), ils sont atteints, en efficacité énergétique, en termes d'énergie. On n'a pas loin de... on va avoir à la fin de deux mille quinze (2015) pas loin de huit point huit (8,8) térawattheure...

Q. [195] Oui, oui.

R. ... d'économie d'énergie.

Q. [196] Mais, ça, on l'a déjà entendu, Monsieur Zayat.

R. Non, mais j'essaye juste de vous ramener le contexte.

Q. [197] Oui.

R. Et pas loin de deux milliards (2 G) qui sont dépensés sur le programme PGEÉ. Donc, des efforts qui sont très importants qui ont été consentis jusqu'à maintenant. Et on est en avance sur nos objectifs en termes des objectifs de deux mille quinze (2015). Est-ce que c'est quelque chose qu'on souhaite continuer? Certainement. Donc, on demeure commis à l'efficacité énergétique pour l'ensemble des segments de la clientèle. Donc, que ce soit

pour la clientèle résidentielle, pour la clientèle d'affaires, pour que... la clientèle à faible revenu. Les stratégies sont modulées en fonction de nos succès, en fonction des réceptions du marché et en fonction des mesures les moins coûteuses là où il est le plus pertinent, on pense, d'intervenir. Donc, au fil des ans, on ajuste nos programmes et nos interventions en fonction de la réception des clients, des questions techniques et des questions pratiques. Je pense que le changement... le report ou l'abandon pour ce qui est des pompes à chaleur s'inscrit dans cette lignée-là d'ajustement en fonction de la réception de nos mesures.

Q. [198] Je ferai remarquer - puis je vais parler pour une seconde avec mon analyste mais - jadis, on avait un panel sur l'efficacité énergétique. Là, le Distributeur a jugé que c'était suffisant d'amener un témoin qui serait familier et capable de répondre à toutes ces questions-là. Alors, je pose la question puis après, je me fais mettre finalement... remettre une réponse générale. Alors, à l'heure qu'il est, j'ai des difficultés à savoir quoi faire mais je le note simplement qu'on ne donne pas des réponses auxquelles on a le droit de... on est intervenu sur ces questions-là du

programme, puis des mesures d'efficacité énergétique; alors, il faut être en mesure d'y répondre. Je vous le soumets. Et je vais...

Me ÉRIC FRASER :

J'ai entendu mon confrère, mais j'aimerais rappeler à la Régie et à mon confrère que la décision procédurale sur 2014-160, les paragraphes 44 à 46, limitaient considérablement ce qu'on peut appeler le « scoping » en matière de PGEÉ, sur les enveloppes et le caractère approprié des enveloppes. Et que les aspects techniques de mesures qui ne font plus partie du PGEÉ ne font pas partie des sujets à l'examen. Donc, c'est certain que si mon confrère pose des questions sur des éléments de l'enveloppe puis la justification des programmes, mes témoins vont avoir toutes les réponses mais les programmes qui ont été abandonnés et le caractère technique de ces abandons, c'est plus difficile.

(14 h 01)

LA PRÉSIDENTE :

Écoutez, Maître Fraser, je... Maître Gertler tente à savoir qu'est-ce qui est arrivé. C'était un report des pompes à chaleur ou bien donc il a été abandonné? Alors c'est la réponse qu'on recherche,

je pense, et j'imagine que les témoins doivent être capables de... doivent être en mesure de nous donner une réponse, là. Alors s'ils ne le savent pas, maître Gertler avait demandé qu'il y ait un engagement. Je ne sais pas s'il le reformulera. Il avait dit qu'il allait attendre la réponse, là.

M. HANI ZAYAT :

R. On va prendre l'engagement.

LA PRÉSIDENTE :

Donc ce qu'on veut savoir c'est si c'est un report ou un abandon de cette mesure particulière des pompes à chaleur. C'est bien cela?

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Et j'ai posé aussi des questions des raisons de définition technique. C'était quoi, qu'est-ce que renferme cette phrase-là, ce bout de phrase-là.

LA PRÉSIDENTE :

Là je pense qu'on s'enligne plus sur la définition comme telle des programmes, alors je pense que là ça va peut-être un peu loin comme tel. Alors il a été retiré ou abandonné.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

O.K.

LA PRÉSIDENTE :

O.K. Alors voilà. Je ne sais plus, 31? O.K.

E-31 (HQD) : Préciser s'il s'agit d'un report ou d'un abandon de la mesure particulière des pompes à chaleur (demandé par le ROEÉ)

Me FRANKLIN S. GERTLER :

O.K. Je vais passer à un autre sujet, Madame la Présidente.

Q. [199] Je me tourne vers la biénergie maintenant, Messieurs. Et là je suis aux notes sténographiques du volume 1, celles du cinq (5) décembre, puis je crois qu'il s'agit du A-0051, mais je peux me tromper. Alors... et je commence à la page 252. Alors que dans le cadre de l'interrogatoire ou des questions posées par maître Rozon au panel numéro 1, on a abordé la question d'un possible virage ou changement d'emphase dans le PGEÉ vers les mesures de gestion de la demande à la pointe. Puis ma première question - puis là je ne sais pas, c'est difficile de savoir dans les notes, je vous avoue, si c'est monsieur Lamarre ou monsieur Richard - mais je suis à la page 252 et la question que j'ai mentionnée, excusez-moi, commence à la page 250-251 et c'est dans la deuxième portion de la réponse qui se retrouve à la page 252. On nous indique - et je

suis au paragraphe, à la ligne 4, à la page 252 :

> Et pour avoir fait un balisage assez important un peu de tout ce qui existe comme programme de par le ... en Amérique à tout le moins, on s'aperçoit que ces programmes-là ont une assez bonne réussite de participation, et pas toujours en ayant des incitatifs économiques importants.

Alors ma question est la suivante : d'abord de quel balisage parle-t-on?

M. RICHARD LAGRANGE :

R. Lorsqu'on mentionne balisage, je pense que je l'ai mentionné hier ou avant-hier, on fait état souvent à la vigie, la vigie de marché qu'on fait. Spécifiquement dans les propos qui sont traités ici, on faisait état des vigies qu'on avait faites par rapport à des utilités publiques qui mettaient en place des mesures de gestion de la puissance, surtout du côté américain au niveau de la climatisation et pour lesquelles il y avait des incitatifs financiers ou non. Et c'est à partir de cette vigie-là qu'on a calqué notre programme de gestion de demande en puissance pour les chauffe-

eau interruptibles.

(14 h 06)

Q. [200] O.K. Et alors, ça date de quand? Est-ce qu'il y a une date ou un document qui se rapporte à ça?

R. Je n'ai pas les dates par coeur, là, mais c'est... la vigie, on la fait en continue, là, toutes les semaines. On participe à des « webinars » à des... on contacte des sources sur lesquelles on est membre, E Source, DSM Alliance, pour nous donner des idées de ce qui se fait ailleurs en GDP et... donc, il y a une feuille de travail que j'ai en mémoire, là, qui est un document qu'on s'est fait, là, à l'interne, mais qui montrait justement des initiatives d'utilités publiques aux États-Unis. Comme je vous dis, surtout du côté... eux autres, c'est la climatisation et où il y avait un programme de charges interruptibles pour la climatisation, donc c'est à ça que je fais référence.

Et là ce qu'on a regardé, c'est quelles utilités ils en faisaient? Combien d'heures d'interruptions ils appliquaient? Quels incitatifs financiers donnaient-ils? Quel était le taux de pénétration de ces programmes-là après un certain nombre d'années. Donc, c'est ce genre de choses-là

qu'on va cueillir dans le marché à partir de la vigie qu'on fait, là, sur le Web ou par d'autres sources.

Q. [201] O.K. Alors, ce n'est pas un balisage en bonne et due forme, là, de comment...

R. Non, mais ça... Moi, depuis une couple d'années, je me permets quelque chose, j'ai pas validé avec mon panel, mais le balisage comme on voyait dans le temps, là, des études qui coûtaient des dizaines de milliers de dollars, là, moi je peux vous dire personnellement, dans le domaine d'où je viens, là, les six ans auparavant, on en faisait avant, puis on n'en fait plus. Ça coûte très très cher, puis on a vu l'efficience que le Distributeur fait, là. Donc, on va chercher la connaissance du marché, mais par d'autres façons que des balisages traditionnels.

Q. [202] O.K. Maintenant, à la page... toujours à la page 252, Maître Rozon a posé la question suivante, puis là je suis après la ligne 15 :

> O.K. Et pour la biénergie, on comprend que, une autre source d'énergie qui est aussi sensible que l'électricité à la pointe, ce n'est peut-être pas une voie d'avenir, mais il y a d'autres

sources d'énergie qui ne sont pas sensibles, et est-ce que c'est une voie aussi qui est quand même, qui peut être privilégiée par le Distributeur?

Maintenant, deux... deux choses par rapport à ça. À la page 252, puis en allant vers la page 253, je pense, c'est vous monsieur Lamarre qui mentionnez, puis là je l'ai cherché et je ne l'ai pas trouvé, mais de toute manière peut-être que je ne l'ai pas décodé correctement, mais vous dites à la ligne 23 à peu près :

Bien, on a mentionné ce matin dans le commercial institutionnel, tout le grand bâtiment, donc on vient de prendre la décision pour deux mille quinze (2015) de réaliser le potentiel technico-économique dans ce secteur-là. Et ce qu'on espère, c'est que le potentiel soit suffisamment important pour contribuer de façon significative à réduire nos besoins de puissance.

On s'en réjouit, mais j'aimerais juste avoir un peu de détails, s'il vous plaît. Est-ce qu'il y a une décision formelle ou c'est... de quoi on parle ici,

là?

M. HANI ZAYAT :

R. Je vais... il y a une... je pense, là aussi j'ai eu l'occasion de le mentionner dans les derniers jours. Il y a un projet pilote qui est en cours, un programme de... un projet pilote pour la gestion des... la gestion des chauffe-eaux électriques résidentiels. Donc, c'est quelque chose qui est... qui est en déploiement, le pilote. On vise un peu plus de quatre cents (400) clients pour le prochain hiver, donc les installations sont en train d'être... c'est présentement en cours, les installations sont en train d'être faites et devraient être terminées d'ici... d'ici la fin de la semaine prochaine pour tester les... les questions techniques, entre autres, la question d'installation d'interrupteur sur les chauffe-eaux de façon à pouvoir les interrompre à distance.

D'ailleurs quand je l'ai mentionné hier, j'ai eu... j'ai fait référence à ce programme-là quand on a parlé des objectifs corporatifs. Je me suis même un petit peu trompé parce que la question portait sur les objectifs corporatifs de deux mille quatorze (2014), et ça, c'est plus dans les objectifs de deux mille quinze (2015). J'aurai

j'espère l'occasion de me corriger pour la partie deux mille quatorze (2014). Mais, c'est quelque chose qui est en déploiement. Et quand on regarde nos bilans en puissance, dès le prochain hiver, donc l'hiver deux mille... deux mille quinze, deux mille seize (2015-2016), on a inscrit au bilan cinquante mégawatts (50 MW) qui proviennent des mesures de gestion de la gestion de la demande, donc gestion de...

Q. [203] O.K. Mais...

R. ... essentiellement des chauffe-eau...

(14 h 11)

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Madame la Présidente, c'est juste parce que ma question portait non pas sur les commandes à distance ou contrôle à distance des chauffe-eau mais bien sur la décision qui a été prise de réaliser le potentiel technico-économique dans le grand bâtiment dans le côté commercial et institutionnel. Alors je ne sais pas si c'est la même réponse qui est donnée ou on référait à d'autre chose cette décision-là.

R. Oui, pour le programme commercial et institutionnel, là aussi il y a des analyses qui sont en train d'être faites pour voir qu'est-ce qui

peut être fait dans ce domaine-là en deux mille quinze (2015). Évidemment, le but est de faire le maximum qu'on peut faire, pas juste dans le secteur résidentiel, mais dans tous les secteurs qui sont porteurs et qui peuvent contribuer au bilan en puissance.

Q. [204] Puis si on parle du potentiel, puis je ne l'ai pas en tête le chiffre, mais vous parlez de réaliser le potentiel technico-économique. Est-ce que vous savez de quel ordre de puissance vous voulez aller chercher avec ça?

M. RICHARD LAGRANGE :

R. Peut-être une précision en complément à la réponse de monsieur Zayat. Pour le programme de GDP, gestion en puissance, du côté du côté CII, en deux mille quinze (2015), on fait présentement un projet pilote aussi. On va installer des systèmes pour contrôler la charge en pointe des systèmes de ventilation. On le fait dans six, on l'a fait dans cinq bâtiments l'an passé de natures commerciales diverses.

Cette année, on le fait dans six bâtiments d'Hydro et l'année prochaine on va l'implanter dans une quarantaine de bâtiments. On pense aller chercher un quinze mégawatts (15 MW) de puissance

là-dessus. Et, en fonction des résultats, l'idée c'est de l'implanter à l'ensemble du marché s'il y a un économique derrière la chose.

Là, pour répondre à votre question spécifiquement, je vous référerais peut-être l'année passée, il y a eu un dépôt de tout le potentiel technico-économique de la GDP dans le réseau intégré. La pièce? En tout cas, c'est dans l'état d'avancement deux mille douze (2012) et on retrouve dans ce document les différentes mesures de GDP qui sont possibles dans cette clientèle-là.

Évidemment, c'est pas additif et là il va falloir faire le choix dans les différentes mesures qui sont en place qui sont disponibles, lesquelles sont les plus porteuses.

Q. [205] Alors si je vous suggère c'est que c'est le suivi dans le D-2011-162, est-ce que ça serait celle-là qui est déposée au mois de novembre, premier (1er) novembre deux mille douze (2012)?

R. Oui, ça serait ça.

Q. [206] O.K. Maintenant je suis parti sur la biomasse, on s'est écarté sur la puissance. Je reviens à la biomasse comme telle. La question de maître Rozon que j'ai lue tout à l'heure portait, on le pense, notre compréhension sans présumer,

mais portait notamment sur le potentiel de la biomasse et, par exemple, les granules pour la biénergie afin de rendre les besoins de l'électricité, de réduire les besoins d'électricité de la pointe sans ajouter à la pointe ou à la demande d'hiver de gaz naturel au sens se heurter, finalement, à la difficulté dont faisait état monsieur Richard de la coïncidence, finalement, maintenant de la pression sur l'électricité et le gaz.

Mais, à notre avis, bon, on voit les réponses données par monsieur Richard et monsieur Lamarre aux pages 252 et 253, mais portaient plutôt sur le secteur commercial et le tarif L et M. Mais, par ailleurs, dans la preuve principale du ROEÉ, et là je suis, je réfère au C-ROEÉ-0010 qui se trouve à être le rapport d'analyse du onze (11) novembre. Aux pages 11 à 16, monsieur Finet a fait état de l'emphase mise par Hydro-Québec sur le mazout comme carburant ou comme source pour la biénergie, et déploré le peu d'information rendue disponible concernant les autres sources d'énergie de la pointe possible, telles le propane ou le gaz naturel. Et l'absence totale, finalement, qu'il constate d'information quant aux systèmes de

granules. Ceux qui sont recommandés d'ailleurs par Écohabitation pour les maisons qui certifient les maisons LEED.

(14h16)

Et monsieur Finet propose ou recommande que Hydro-Québec ait une aide financière à l'acquisition du système des granules de bois en appoint aux systèmes électriques qui seront installés en mode biénergie dans les nouvelles constructions, et pour remplacer des systèmes d'appoint de mazout existants, afin d'augmenter, justement, considérablement, le parc biénergie du Distributeur. Alors j'aimerais avoir d'abord votre réaction à cette proposition-là, d'une aide financière pour les systèmes de granules?

R. Ce que je voudrais préciser, c'est que le tarif DT, on fait référence au tarif biénergie, là, tarif DT est ouvert à toute forme d'énergie qui rencontre les conditions du tarif que ce soit la granule, le propane, n'importe quoi, à conditions que les conditions ou les spécificités du tarif soient adressées, soient rencontrées, on est ouvert. Donc, là, si quelqu'un veut favoriser un système à granules, dans la biénergie, c'est disponible.

C'est sûr que si cette mesure-là ne

s'implante pas, peut-être, à la hauteur souhaitée par certaines personnes, il y a des considérations, peut-être, soit économiques ou physiques qui empêchent l'émergence de ce système-là. Entre autres, selon nos données, là, c'est qu'il y a un surcoût. Quelqu'un qui a un système biénergie TAE, tout à l'électricité, par rapport à quelqu'un qui a un système biénergie avec granules, bien le système à granules, il y a un surcoût quand même de presque huit mille dollars (8 000 $), selon nos données.

Alors c'est peut-être ça qui dicte les choix des consommateurs, pour aller vers une autre source alternative que le granule. D'autre chose qu'on nous a dit, mais là, je suis sûr que monsieur Finet est beaucoup connaissant que moi dans ce domaine-là, c'est que le système à granules nécessite une alimentation continue, là. Donc, quelqu'un qui quitte son logement pour deux, trois jours, je ne sais pas si ça peut fonctionner, d'une part, là. Et il ne faut pas oublier que le système biénergie, les modalités alternatives d'énergie sont admissibles, à condition de pouvoir répondre aux besoins de la chauffe du bâtiment concerné, là.

Donc, il y a toutes ces considérations-là qui doivent être adressées et rencontrées. Et dans

la mesure où elles le sont, nous, on est ouvert à cette source-là comme à n'importe quelle autre. Mais on ne fait pas spécifiquement une promotion d'une source d'énergie ou d'un modèle de production d'énergie plutôt qu'un autre.

Q. [207] Oui, mais je vous repose la question parce que... Je vous ai posé la question sur l'aide financière comme une possibilité parce que, justement, vous avez un problème de puissance, puis on cherche les moyens d'aller chercher la puissance à la pointe.

R. O.K. Mais je vais préciser ma réponse. C'est que l'aide financière, on l'adresse via, dans ce cas-là, une tarification. Il y a différentes façons d'adresser les enjeux que l'on a. Parfois, c'est de l'aide financière. Parfois, c'est via une tarification. Parfois, c'est par de l'accompagnement. Donc, c'est... Dans le cas de la biénergie, l'approche du Distributeur, c'est d'adresser ce besoin-là via la tarification du tarif DT.

Q. [208] Ça va. O.K. Là, juste une dernière question, parce que vous avez mentionné, justement, l'ouverture vers différentes façons de rencontrer les conditions établies par le tarif. Et j'ai une

question à vous poser. Dans le dernier, dans la décision qu'on vient d'avoir dans 3864, la Régie a mentionné une preuve qui a été amenée par la ROEÉ, concernant le stockage d'énergie, mais à une échelle réseau. Mais je veux vous poser la question : est-ce vous avez fait de la recherche ou du développement pré-commercial pour la possibilité de l'installation des batteries de lithium-ion en système d'appoint chez les clients, résidentiels ou autres, justement? D'abord, c'est cette question-là. Est-ce que c'est quelque chose que vous regardez?

(14 h 20)

M. HANI ZAYAT :

R. Alors, effectivement, à Hydro-Québec, je pense, c’est vous qui avez amené la question de l’association avec Sony dans le cadre du dossier de la puissance et évidemment, est-ce que c’est un potentiel? Oui, on pense qu’il y a du potentiel là en termes d’utilisation de batteries ou de système de stockage pour différentes sources, que ça soit pour des questions de stockage en termes de gestion du réseau, donc lors de pannes, mettons, qui peuvent venir remplacer des génératrices d’urgence, par exemple, ou ça peut servir aussi pour des

question probablement d'appoint aussi, en réseau autonome, ça pourrait être un usage. Donc, il y a beaucoup d'usages, beaucoup de potentiel, on pense, à ce genre de système de stockage lorsqu'il sera disponible.

Alors, évidemment, pour l'instant, c'est encore au stade, je dirais, relativement expérimental. Est-ce qu'il y a des applications possibles? Oui, il y a certainement énormément d'applications possibles, et on va les regarder de façon sérieuse. Mais pour l'instant, on est plus au niveau de banc d'essaie, dans le fond, je vais dire ça comme ça. Et donc, c'est fait à travers l'IREQ à Hydro-Québec.

Q. [209] O.K. Et, alors, ça serait quelque chose qui serait envisageable, possiblement, pour la biénergie également, quand on parle de stockage de cette nature-là.

R. Bien, je ne suis pas sûr que c'est à l'échelle domestique. S'il y a des applications à l'échelle domestique, ça pourrait être le cas, ce n'est pas nécessairement juste de la biénergie. Ça peut être beaucoup plus large que ça. Pour l'instant, les usages qui sont regardés, ou les applications, les utilisations qui sont regardées, sont plus à des

usages... à des applications qui sont plus du niveau réseau local; je vais le dire comme ça. C'est une question d'échelle.

Q. [210] Merci beaucoup. Maitenant, toujours en rapport avec la biénergie, dans la preuve justement du ROEÉ, le C-ROEÉ-0010, à la page 12, monsieur Finet mentionne un article dans La Presse qui parle... évoque la fin du mazout dû à la conversion des systèmes vers l'électricité grâce aux subventions du gouvernement via son programme de Chauffez Vert. Et je me demande, justement dans ce contexte-là, on revient un peu à ma question de tout à l'heure, quel... est-ce que vous posez des gestes concrets pour essayer d'éviter ou stopper cette conversion-là vers le TAE?

R. Je dirais, non, on ne va pas à l'encontre du programme Chauffez Vert. Par contre, on s'est assuré que le programme Chauffez Vert ne vise pas la conversation des systèmes biénergie vers les tout électrique, donc minimalement ça. Par contre, dans le mesure où on le voit aussi à traves la nouvelle construction, évidemment l'essentiel de la nouvelle construction est tout à l'électricité. C'est une... ça reste une source... l'électricité reste une source d'énergie propre, fiable,

disponible et intéressante pour le client et...

(14 h 24)

R. Et là-dessus, même si on pense que la biénergie est une alternative qui est fort intéressante du point de vue du Distributeur, d'un point de vue approvisionnement, si je mets ce chapeau-là, bien, il faut quand même que j'admette que ce n'est pas une solution qui fait nécessairement l'unanimité du point de vue des clients. Ce n'est pas tous les clients n'y voient pas un avantage nécessairement.

Q. [211] O.K. Et vous n'avez pas fait dans ce contexte-là, je présume, la promotion d'autres formes d'énergie d'appoint afin d'éviter cet effritement ou transfert?

R. Bien, ce qu'on cherche, c'est éviter l'effritement ou minimiser l'effritement du tarif DT, donc essayer de maintenir le tarif DT là où il est en termes de contribution, d'effacement. Il y a eu de la sensibilisation qui a été faite auprès des clients qui sont déjà... qui sont déjà au tarif DT. Et juste pour montrer les avantages, notamment au moment de changement aussi, de changement de fournaise, mais on est dans cet univers-là.

M. RICHARD LAGRANGE :

R. Et si je peux me permettre un complément

d'information. On suit le marché de très près. On réalise avec la vigie qu'on fait du marché qu'un des moments où les clients sont susceptibles de quitter la biénergie, c'est lorsqu'il y a une acquisition d'une maison qui a un système de biénergie.

Donc, là aussi, on est très proactif. Dès qu'il y a une maison qui est vendue et qu'il y a un nouvel occupant, on envoie de la promotion pour vanter les mérites de la biénergie pour justement conserver cette clientèle-là. Et on continue à faire la promotion. Comme monsieur Zayat a dit, on a des budgets de prévus encore cette année pour la promotion de la biénergie. C'est quand même six cent vingt mégawatts (620 MW) sur notre bilan. On en est très conscient. Et on suit de façon très serrée l'évolution du parc.

Q. [212] Merci. Je pense que ça va être dans mon dernier sujet, Madame la Présidente. On va essayer de faire ça rondement. J'aimerais vous parler un petit peu justement de la stratégie du PGEÉ. Et j'aimerais... Vous avez parlé un peu de votre activité de vigie. Je pense que vous me confirmez également que vous travaillez avec le potentiel technico-économique, c'est ça, pour voir qu'est-ce

que vous pourriez offrir avec l'évolution des technologies? C'est bien ça? Il faut dire oui. Le témoin fait signe.

R. Oui, oui.

Q. [213] Alors, on tient compte des améliorations, l'identification des nouveaux gains qui sont possibles, et c'est un exercice en continu, c'est ça?

R. C'est exact.

Q. [214] O.K. Maintenant, dans les notes sténographiques au volume 1, encore une fois, du cinq (5) décembre, je réfère, puis on n'a pas besoin d'y aller, mais à deux endroits, on parle de la transformation des marchés. Alors, à la page 45, monsieur Richard dit que c'est clair que le marché s'est dans une certaine façon, d'une certaine façon, transformé. Puis encore à la page 213, il mentionne... ça, c'est dans mon contre-interrogatoire, je suis à la page 213 à la ligne 5, il dit que, à son avis « à plusieurs égards, que ce soit au niveau de l'éclairage, que ce soit au niveau des thermostats, on a transformé, on a transformé le marché ». Est-ce que vous êtes en mesure de me donner... de fournir votre définition des indicateurs utilisés chez Hydro-Québec afin de

juger de la transformation du marché?

(14 h 28)

M. HANI ZAYAT :

R. Je n'ai pas d'indicateurs précis, mais je peux donner des... une illustration à travers... je pense l'exemple du thermostat est un... est assez... assez important. Donc thermostat, chauffage électrique au Québec avec un thermostat haute tension qui n'existe à peu près nulle part ailleurs. Et donc le programme de thermostat électronique qui a été implanté au Québec au cours des... ça doit faire quoi, certainement une dizaine d'années, depuis dix (10) ans - est quelque chose qui a été majeur dans le marché. Et quand on va aujourd'hui, par exemple, en termes de disponibilité de produits au Québec pour ce qui est de l'offre de thermostat, disons, c'est à peu près tous des thermostats qui sont électroniques et qui sont... qui ont été mis de l'avant à l'origine par les programmes d'Hydro-Québec.

De la même façon, de façon plus récente, programme d'éclairage, on sort de la dernière phase d'une campagne de promotion de l'éclairage au DEL, qui a eu lieu au mois de novembre, et donc qui visait à favoriser la pénétration de l'éclairage au

niveau DEL. Et là c'est plus... donc pas juste de l'aide financière pour que la clientèle achète de l'éclairage DEL, mais aussi pour favoriser l'homologation de certains produits DEL et l'élargissement de la gamme de produits d'éclairage DEL, donc qui soient homologués ENERGY STAR.

Et là-dessus notre... en tout cas notre campagne pour ce qui est de l'éclairage a démontré que notre présence a permis l'élargissement de l'offre de produits d'éclairage homologués ENERGY STAR s'est beaucoup étendue, ce qui fait que c'est pas juste de l'éclairage spécialisé et très haut de gamme qui était disponible, mais que c'est devenu accessible à peu près pour tous les usages. Donc le nombre de produits homologués a été augmenté de façon importante grâce, entre autres, à l'aide financière, mais pas exclusivement à l'aide financière - je dirais que l'aide financière était probablement juste le complément - mais plus au travail qui a été fait en amont, notamment avec... notamment avec les détaillants pour que se... pour que le... pour assurer de la visibilité et justement de la diversité dans l'offre de produits. C'est un exemple de transformation de marché.

On peut parler aussi d'interventions en

termes de... en termes de réglementation, en termes de changement de normes. Notre participation aux différents... aux différents comités de normes qui font en sorte, dans le fond, que le marché ou les normes minimales qui sont présentes dans le marché sont rehaussées et nous ou l'intervention d'Hydro-Québec est là donc d'un point de vue technique, de façon à rehausser ces normes-là et avoir un impact significatif, dans le fond. On vient de hausser la barre à bien des égards pour ce qui est des standards minimums.

Q. [215] O.K. Alors vous n'avez pas de critères spécifiques, mais... puis vous n'avez pas non plus une mesure au niveau de la pénétration, l'installation, comment la mesure était installée, vous parlez...

R. Chacune de ces mesures-là est évaluée après ça à sa face même, donc quand on fait notre... quand on a fait notre programme de thermostat, bien, évidemment il y a eu des mesures qui ont été faites, ça a été approuvé par la... Il y a eu des évaluations qui étaient faites de notre impact, comment on peut les évaluer et quelle a été notre contribution. Donc lorsqu'on s'attribue, entre guillemets, des économies d'énergie, des

gigawattheures associés au programme de thermostat ou d'éclairage, bien, évidemment il y a tout un exercice d'évaluation qui a été fait en arrière de ça pour accréditer ces gigawattheures-là.

Évidemment, de façon plus large lorsque c'est plus au niveau des normes, les interventions au niveau des normes et de la réglementation, bien c'est quelque chose qui va être à définir de façon beaucoup plus... beaucoup plus précise de façon à dire qu'est-ce qui est... comment on fait la séparation, dans le fond, de qu'est-ce qui est dû aux interventions d'Hydro-Québec et à l'implication d'Hydro-Québec au sein des comités et au sein des agences réglementaires et qu'est-ce qui est à l'extérieur de la contribution d'Hydro-Québec.

(14 h 33)

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Madame la Présidente, je vois l'heure avancer puis j'aimerais... je veux proposer une façon d'arriver à avoir l'information qu'on veut parce qu'on affirme, on le fait et je l'entends depuis longtemps ce discours-là, de la transformation du marché, mais on ne donne pas d'indicateur, on ne donne pas des chiffres. Alors, qu'est-ce que je propose, c'est la chose suivante.

C'est que j'ai remis sur le SDÉ des extraits de deux documents au niveau du PTÉ, le potentiel technico-économique en énergie et en puissance des principales mesures d'efficacité énergétique. Et face à ces affirmations de transformation de marchés, j'aimerais proposer qu'on prenne l'engagement de nous indiquer, pour ces mesures-là, lesquelles... pour lesquelles, ces mesures-là, il y a eu dans le potentiel qui étaient celles finalement déposées par Hydro-Québec, lesquelles sont transformées, pour lesquelles il y a eu une transformation et à quel pourcentage ou selon quels indicateurs. Alors là j'ai deux documents que j'ai partagés également avec... bien, je vais les partager avec mon confrère. Excusez-moi.

Il s'agit de deux documents, un c'est des extraits, puis je donne la référence complète dans le site de la Régie, mais on les a appelés « Principales mesures du PTÉ énergie ». Alors, est-ce que je dois laisser... je peux... je peux remettre...

Me ÉRIC FRASER :

Vous les avez mis sur le SDÉ, mais, nous, on ne les a pas.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

C'est ça, je vais vous le donner.

Me ÉRIC FRASER :

On va les prendre.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

C'est ça, exactement. Alors, ça, c'est le premier « Principales mesures de PTÉ énergie ». O.K. Puis aussi, les mesures du PTÉ puissance. Alors, Madame la Greffière, je pense que, pour que le débat soit sensé, il faudrait au moins les coter puis... Ah! Elles sont déjà cotées.

Me ÉRIC FRASER :

Oui.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

O.K. O.K. C'est bon. C'est... Oui. Bon. C'est 16 et 15, c'est ça?

LA GREFFIÈRE :

C'est 16 et l'autre...

Me FRANKLIN S. GERTLER :

O.K. Merci. Madame la Greffière

Q. [216] Alors, ma question, si on... la question, ce serait de demander au témoin, puis je ne pense pas qu'on veut le faire séance tenante, de nous fournir sous forme d'engagement, pour chacune des principales mesures d'économie d'énergie et pour

chacune des mesures d'économie en puissance du PTÉ, le degré de transformation et les critères selon lesquels on a jugé de cette transformation. Et... parce que je vois mon... on va raccourcir le débat.

C'est parce que, nous, on a... c'est pas quelque chose qui est dans la preuve principale d'Hydro-Québec, c'est survenu lors de la présentation à la première journée du panel qui affirme finalement la transformation à la mesure du marché. Alors, dans ce contexte-là, plutôt que simplement mettre la cassette puis de répéter puis se donner des tapes dans le dos sur l'effort, on veut vérifier le bien-fondé de l'affirmation. Alors c'est ça le but visé puis je vais laisser mon confrère vous entretenir là-dessus.

(14 h 39)

Me ÉRIC FRASER :

Il va de soi, Madame la Présidente, que je vais m'objecter à ce type d'engagement-là qui vise, bien, premièrement, à confectionner une preuve à l'intention de l'intervenant. C'est un type d'information, et encore, qui relève de la DDR.

Ensuite de ça, ce n'est pas vrai que l'affirmation à l'effet que le changement de philosophie dans le PGEÉ et la transformation des

marchés qu'ils l'ont induite c'est nouveau. Ça fait quand même quelques années qu'on est dans un cycle d'investissements moindres compte tenu des résultats qu'on avait obtenus. Je pense que ça fait au moins, si je disais deux, trois ans, je pense que je ne me tromperais pas. Alors ce n'est pas vrai que c'est une nouvelle information qui exige d'être enquêtée.

Cela étant dit, ils peuvent le plaider, ils peuvent faire de la preuve là-dessus, sur le fait qu'ils doutent de cette affirmation-là. Et si la Régie juge que c'est un sujet qui mérite d'être enquêté de manière plus détaillée, elle pourra le recommander. Mais on s'entend qu'ici on nous demande un travail qui, à mes yeux, semble très important en bout de course et qui aurait pu être prévu avant et qui n'est pas non plus tout à fait pertinent. Parce qu'on s'entend qu'on a le plan qu'on a avec les budgets qu'on a. Il faut s'assurer que c'est légitime.

Ce que mon confrère demande c'est qu'on en fasse plus et il conteste la philosophie qui sous-tend le plan et je crois pas que le dossier aille aussi loin que ça en ce qui concerne l'efficacité énergétique, au contraire.

Alors voilà. Je vous remercie.

LA PRÉSIDENTE :

Réplique?

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Oui, Madame la Présidente. On fait la recherche, on cherche en vain le mot transformation du marché dans la preuve principale d'Hydro-Québec. Alors on n'a pas pu poser cette question-là en DDR puis, comme ça avait été mentionné, on a seulement une ronde de DDR de toute manière. Alors on est limité dans notre capacité de faire.

Et pour ce qui est des limites du dossier, nous considérons que nous avons un important problème. La Régie est aux prises avec un important problème de puissance puis des coûts associés à la puissance puis, ultimement, aussi les aspects environnementaux qui sont associés à cette puissance-là qui est beaucoup de sources thermiques, même si c'est du gaz.

Alors, nous, on essaie de vérifier, on essaie d'enrichir la preuve justement pour qu'on soit obligé de préciser nos propos et non seulement faire des affirmations du côté... Ce n'est pas une conférence de presse, c'est supposé être un processus qui va tester la preuve qui est mise de

l'avant par Hydro-Québec. Et je vous soumets qu'on devrait permettre l'engagement.

Puis je ne pense pas enfin que ça soit un travail si énorme. Mais évidemment, il y a beaucoup de mesures, mais quelqu'un qui s'y connaît est capable de dire : « Bien celle-là on l'a pas du tout. Évidemment, ce n'est pas transformé, on n'a pas de mesures. Celle-ci on a une mesure puis c'est déjà transformé. » Et on coche simplement. Ce n'est pas si difficile que ça. Merci.

(14h43)

LA PRÉSIDENTE :

Maître Gertler, la Régie fait droit à l'objection de maître Fraser. Nous sommes plutôt d'opinion... Un : beaucoup de ces éléments-là ont été discutés dans le plan d'appro. Ça a été revu, me dit-on, assez de long en large. Et la dernière décision fait état de certains éléments. Ce n'est pas dans la tarifaire, où nous allons revoir ou évaluer ou reconsidérer l'ensemble de la stratégie du Distributeur, eu égard à un horizon plus long terme, en efficacité énergétique.

Les questions de maître Rozon s'adressaient à un président, visaient des orientations larges, informaient, essentiellement, peut-être de

préoccupations à tenir ou à considérer à plus long terme. Or, on est dans un horizon macro. Or... Et il est... Pour les autres motifs que maître Fraser a évoqués, c'est un peu tard pour demander ça. Et ce n'est pas l'objet de la tarifaire, où on regarde les programmes qui sont mis de l'avant, et les budgets qui y sont associés. Merci.

Me FRANKLIN GERTLER :

Merci beaucoup Madame la présidente. Nous n'avons pas d'autre question.

LA PRÉSIDENTE :

Bien. Merci Maître Gertler. Donc, nous appelons SÉ-AQLPA, Maître Neumann. Alors bonjour Maître Neuman. Vous nous avez annoncé trente minutes (30 min)?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Effectivement. Bonjour Madame la présidente, Madame, Messieurs les régisseurs. J'ai annoncé trente minutes (30 min) et certaines questions se sont ajoutées, en raison de différentes déclarations qui ont été faites, différentes affirmations qui ont été faites durant le cours de la preuve. Donc, je suis très conscient de l'heure. Je suis très conscient que je suis le dernier intervenant, mais en fait, l'avant-dernier à poser des questions, avant la Régie. Donc, c'est...

LA PRÉSIDENTE :

Vous devriez en avoir moins. O.K. On détend l'atmosphère. C'est bien. Alors on vous écoute.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Dominique Neuman, pour Stratégies Énergétiques et l'AQLPA. Bonjour Messieurs du panel.

Q. [217] Vous avez fait mention, lors des audiences du cinq (5) décembre et du dix (10) décembre, de votre souhait, notamment Monsieur Zayat a parlé de ça en réponse à Option consommateurs, de votre souhait de réaliser un arrimage avec le BEIE, quant aux programmes d'efficacité énergétique qui sont offerts respectivement par le PGE d'Hydro-Québec Distribution et le BEIE.

Vous avez mentionné, dans ce cadre et à cette occasion, qu'un centre d'accompagnement pour les clients MFR était un projet sur lequel vous étiez en train de travailler. Est-ce qu'il faut comprendre que ce centre d'accompagnement aura notamment pour fonction de fournir, de façon intégrée, un peu comme un guichet unique, de fournir de façon intégrée l'information sur l'ensemble de l'offre d'efficacité énergétique, cumulant celle d'HYdro-Québec Distribution, du BEIE, et peut-être éventuellement d'autres sources?

M. MARCEL CÔTÉ :

R. Donc, effectivement, c'est pour la coordination des programmes d'efficacité énergétique, mais également tous les autres éléments. Donc, pour qu'il y ait un seul guichet, autant quand on parle des ententes, la question de leurs dettes, et également les programmes d'efficacité énergétique et de réduction de leur facture d'électricité.

Q. [218] Mais c'est ça. Ça cumulera tout. Ça cumulera ententes de paiement et mesures d'efficacité énergétiques.

(14 h 49)

Est-ce que... dans ce cadre également, est-ce qu'Hydro-Québec est en train de travailler avec le BEIE éventuellement pour rapatrier la livraison elle-même des programmes d'efficacité énergétique, par exemple comme cela avait été fait vers deux mille cinq (2005) à peu près, lorsque pendant une certaine périodes de transistion, Hydro-Québec Distribution offrait... en fait, livrait des programmes, même ceux qui relevaient de l'Agence de l'efficacité énergétique.

R. Non, on n'a pas parlé de rapatriement. On a parlé d'une meilleure coordination, d'un meilleur arrimage, de façon à pouvoir informer les clients,

dans le fond, de l'ensemble des programmes auxquels ils seraient admissibles, qu'ils soient livrés par le BEIE ou par Hydro-Québec. On a même parlé que ça pourrait être fait à travers un prestataire, dans le fond, qui pourrait voir un petit peu l'ensemble de ces programmes-là mais ce qui est le plus important pour nous, c'est que le client ultime, le client à faible revenu ait l'information qu'il faut et sache qu'en frappant à une seule porte, dans le fond, il peut avoir accès à l'ensemble des programmes dont il peut bénéficier.

Q. [219] O.K. Quand vous parlez de prestataire, c'est prestataire pour livrer l'information, pas prestataire unique pour livrer les programmes. Est-ce que c'est bien cela?

R. Non, c'est pour livrer le programme, ce n'est pas juste pour livrer l'information. L'information peut être livrée à travers différentes sources. Elle peut être faite à travers Hydro-Québec, le centre d'accompagnement; elle peut être faite à travers le BEIE ou on verra c'est quoi les programmes.

Q. [220] O.K. Donc, pour être sûr de bien comprendre, un prestataire unique qui pourrait livrer les offres de programmes venant de différents organismes, de vous et du BEIE?

R. Oui, c'est que qui est en discussion.

Q. [221] D'accord. Toujours sur l'efficacité énergétique, je passe à un autre aspect. Au nord du cinquante-troisième parallèle... En fait, je vais parler des... de la tarification différenciée quant aux... afin de décourager l'usage de chauffage. Dans notre preuve, SÉ-AQLPA, et ça se trouve à la recommandation 3-3 du rapport de monsieur Deslauriers qui C-SÉ-AQLPA-0012, SÉ-AQLPA-3, Document 2. Je vais vous lire la recommandation, donc... enfin qu'il recommandait :

> qu'il soit spécifié, dans les tarifs d'Hydro-Québec Distribution applicables au nord du 53e parallèle, que les chauffe-moteurs ne soient pas considérés comme du chauffage et donc,
>
> ne soient donc pas sujets à l'interdiction et au tarif de pénalité.

La motivation derrière ça, c'est que le chauffe-moteur électrique n'est pas un usage qui peut être fourni... au lieu d'être fourni par l'électricité, qui peut être fourni par une fournaise au mazout. Est-ce qu'Hydro-Québec serait favorable à exclure

l'usage chauffe-moteur de ces clauses d'interdiction et de tarif de pénalité au nord du cinquante-troisième parallèle?

M. MARCEL CÔTÉ :

R. Donc, au niveau résidentiel, le chauffe-moteur n'est pas interdit comme tel. D'ailleurs, le chauffage n'est pas interdit. C'est une tarification avec un signal de prix plus élevé dans la deuxième tranche pour inciter l'utilisation du mazout pour faire de la chauffe. Ça fait que, donc, au niveau résidentiel, si les gens utilisent des chauffe-moteurs, il n'y a pas de contrainte à ce niveau-là. Et comme on l'avait déjà mentionné l'année passée, le niveau de consommation... compte tenu que tous ces gens-là chauffent avec le mazout, le niveau de consommation est en deçà du trente kilowattheures (30 kWh) à partir duquel le prix est appliqué. Ça fait qu'il n'y a pas de contrainte à ça, puis il n'y a pas de contre-indication à ce niveau-là.

Quand vous parlez au niveau du commercial, institutionnel, au niveau de ces chauffe-moteurs-là, à ce moment-là, là, il y a substitution. Il y a une possibilité et il y a des... Parce que ce sont des chauffe-moteurs pour des génératrices, ce genre

d'équipement-là et il y a effectivement... il y a des systèmes qui ont été développés pour être en mesure de garder au chaud ces blocs-moteurs-là et qui n'utilisent pas nécessairement l'électricité mais un autre système de... un autre système, je pense, avec du glycol. Moi, je n'ai pas le détail de ça. Donc, il y a substitution. Il y a possibilité d'avoir un autre type de chauffe-moteur mais qui n'utilise pas nécessairement l'électricité. Ça fait que, dans ce contexte-là, je pense que la situation est correcte.

(14 h 54)

Q. [222] Je passe maintenant à la question des coûts évités en réseaux autonomes. Nous vous avions demandé de préciser le prix du combustible pour chacun des réseaux autonomes. C'était... En fait, cela se trouve dans votre réponse qui est B-0098 (HQD-15, Document 13), réponse 1.4C à la DDR de SÉ-AQLPA. Mais ce n'est pas la peine d'aller à ce document puisque vous nous référez à une réponse à l'ACEFO, la réponse 3.1 de l'ACEFO. Et dans cette réponse, il n'est pas spécifié les prix individuels de combustible pour chacun des réseaux. Donc, avant d'aller plus loin, je vais d'abord juste avoir une question de précision. Est-ce que le coût évité que

vous utilisez pour chacun des villages des réseaux autonomes, est-ce qu'il est bel et bien basé sur le coût du combustible livré à ce village spécifiquement?

M. RICHARD LAGRANGE :

R. Je vais dire ce que j'ai dit tantôt. Merci pour poser la question. Ça va peut-être permettre de régler aussi plusieurs confusions qu'on a vues dans les DDR. Le coût évité en énergie ou en puissance, c'est un coût à la marge. C'est un coût pour tenir compte du kilowatt de plus ou du kilowattheure de plus qu'on aura à rencontrer dans un réseau quelconque. Les coûts évités en énergie dans les réseaux autonomes sont tous basés sur les prévisions de prix du WTI, du EIA, ce qu'on a dit ce matin, l'organisme américain.

Et c'est à partir de cette projection-là des prix, ça c'est le prix du pétrole, évidemment, on tient compte que, dans les réseaux dont on parle ici, ce n'est pas du pétrole mais c'est du diesel léger, du diesel arctique. Il y a différentes catégories. Donc, on tient compte du, ce qu'on appelle, excusez l'anglais, du « basis » entre le prix du pétrole et le prix du combustible qui s'adresse aux réseaux en question. Et on ajoute à

ces coûts-là les coûts de transport, les coûts d'entreposage, les coûts de maintenance variables. Et c'est tous ces coûts-là qui rentrent dans le coût évité. Donc, le coût évité, ce n'est pas juste, en énergie, ce n'est pas juste la fourniture elle-même, mais c'est l'ensemble des éléments qui sont considérés dans cette donnée-là. Et c'est une anuité qu'on vous présente dans les tableaux ici.

Q. [223] Donc, un seul prix WTI pour le combustible lui-même, c'est bien cela, plus les frais de transport et d'entreposage spécifiques à ce village, est-ce que c'est bien cela?

R. Presque. Oui, un seul prix WTI. Sauf que, dépendant des villages que j'alimente, je tiens compte du combustible qui sert à alimenter le village en question. Dans certains cas, c'est du mazout lourd. Dans d'autres cas, c'est du diesel arctique. Dans d'autres cas, c'est du diesel léger. Donc, chacun des villages a des particularités. Et ces particularités-là sont considérées dans l'établissement du coût évité en énergie. Et ce qui fait la différence, je ne sais pas si c'est la question que vous amenez, ce qui va faire la différence par la suite, c'est le rendement de chacune des centrales dans chacun de ces villages-

là qui nous permet d'avoir un coût en cents par kilowattheure.

Q. [224] Vous avez fourni la référence au rapport de l'U.S. Energy Information Administration de deux mille quatorze (2014) dont nous avons déposé le tableau. C'est notre cote C-SÉ-AQLPA, je pense que c'est 22 et... 23, et la lettre d'accompagnement 22. Est-ce que vous utilisez cette référence pour évaluer un taux d'inflation du prix du combustible?

R. J'ai répondu à cette question-là ce matin. Dans la prévision du WTI de l'EIA, la croissance du prix du pétrole est déjà implicite. Donc, il y a des croissances qu'on observe, si vous allez voir à la référence, des croissances de l'ordre de deux (2 %), trois (3 %), quatre (4 %), même quatre point quatre pour cent (4,4 %), si ma mémoire est bonne, pour une des années dans l'horizon jusqu'en deux mille vingt-cinq (2025). Donc, il y a déjà une indexation prévue par l'organisme indépendant qui est reflétée dans les prix sur lesquels on s'appuie.

Q. [225] Et le tableau indique pour chacun des types de pétrole, c'est bien ça? Non?

R. WTI.

Q. [226] Oui, WTI.

R. Eux font la prévision du prix du pétrole.

(14 h 59)

Q. [227] Parce qu'il y a plusieurs pourcentages indiqués sur ce tableau. Donc, ce que vous... Il y a plusieurs pourcentages indiqués sur ce tableau. Il y a deux pour cent (2 %).

R. En tout cas le document comme tel, on l'a dit, il compte presque trois cents (300) pages.

Q. [228] Les tableaux en plus.

R. Le tableau A12, là, je ne me souviens plus exactement la page. Si on va sur la ligne WTI, on voit la progression du prix du pétrole. Vous pouvez même avoir la prévision pour les vingt-cinq (25) prochaines années.

Q. [229] Sur le tableau A12, il y a un grand nombre de types de pétrole. Je vois, donc c'est la pièce C-S.É./AQLPA-0022. Est-ce que le pourcentage auquel vous faites référence c'est uniquement le deux virgule trois pour cent (2,3 %) qui se trouve sur la deuxième ligne qui est « West Texas Intermediate spot » ou est-ce que c'est donc...

R. Oui.

Q. [230] Ou est-ce que c'est les autres prix de différents types de « fuel », d'huile, de « fuel oil »? Il y en a du résidentiel, il y en a... En

tout cas.

R. La référence à laquelle on a indiqué la page 177, c'est la ligne qui s'appelle WTI, c'est « West Texas Intermediate spot ».

Q. [231] Oui.

R. Donc, vous voyez il y a seulement... C'est tellement petit.

Q. [232] Oui.

R. Je ne sais pas si c'est l'âge ou c'est l'éclairage. C'est cette ligne-là, oui.

Q. [233] Donc, c'est juste cette ligne-là et non pas toutes les autres descriptions de différents types. Donc, c'est juste cette ligne-là et non pas les descriptions individuelles de différentes types de « fuel »?

R. Non, non. C'est juste cette ligne-là.

Q. [234] D'accord. Pouvez-vous expliquer comment est utilisé le taux de change du combustible dans les calculs de la valeur actualisée des coûts évités en énergie?

R. Tout à l'heure j'ai fait un « shortcut », le taux de change rentre évidemment dans le calcul. Lorsqu'on prend le prix, sans prendre toute l'explication de tout à l'heure, quand on prend le coût évité en énergie, on prend la fourniture qui

est en dollars US et on la convertit, évidemment, en dollars canadiens.

Et après ça on ajoute, comme je vous ai dit, les frais de transport, d'entreposage, distribution, et caetera, et caetera.

Q. [235] Excusez-moi, je corrige un chiffre parce que, moi aussi, c'est écrit tellement petit que j'avais mal lu. J'avais dit deux point trois pour cent (2,3 %), mais c'est trois virgule trois pour cent (3,3 %). C'est trois virgule trois pour cent (3,3 %) le chiffre qui est indiqué sur la ligne.

R. C'est possible. L'ordinateur vient de partir, là.

Q. [236] O.K. Monsieur Deslauriers, dans son rapport, en réponse à la demande de renseignements du Distributeur, avait indiqué qu'il avait utilisé un taux d'inflation de quatre pour cent (4 %) aux fins de l'établissement de ses propres tableaux d'établissement des coûts évités en énergie en réseau autonome, et qu'il avait fait ça à la suggestion d'une déclaration de monsieur Stéphane Dufresne pour Hydro-Québec Distribution au dossier R-3864-2014, aux notes sténographiques du dix-huit (18) juin deux mille quatorze (2014), pages 108 et suivantes. Mais ça c'est cité dans le rapport, dans la réponse de monsieur Deslauriers.

Est-ce que donc je dois bien comprendre que, vous, vous avez utilisé le trois virgule trois pour cent (3,3 %) qui se trouve, qui correspond à la ligne que vous m'avez mentionnée il y a quelques instants ou est-ce que c'est le quatre pour cent (4 %) que monsieur Dufresne avait affirmé en juin deux mille quatorze (2014) auprès de la Régie dans cet autre dossier? Donc, lequel des deux taux vous avez appliqué?

R. Bien, comme j'ai dit, je prends le taux qui est fournir par l'EIA. Donc, je ne prends pas nécessairement le trois point trois (3,3 %) mais je prends chacune des données, chacune des années qu'il y a sur le rapport. Parce que là vous avez fait, ce qu'on m'a montré c'est une extraction, un PDF je crois, mais il y a un fichier Excel aussi qui peut être accessible sur ce même site-là qui donne les données annuellement, et c'est ces données-là que je prends.

Q. [237] O.K.

R. C'est possible que ce soit une base, je ne sais pas c'était quoi l'horizon de temps, que ça donne une croissance annuelle moyenne de trois point trois pour cent (3,3 %). Mais, moi, ce que j'ai vu, là, c'est que - bien, je le vois là - dans certains

cas, la croissance est de l'ordre de quatre point trois (4,3 %), quatre point quatre pour cent (4,4 %) par année. C'est à partir de l'information qui est disponible sur le site de l'EIA.

Q. [238] D'accord.

R. Ce qui est conforme à ce que Stéphane a dit également. Stéphane a dit de l'ordre de quatre pour cent (4 %), donc c'est ce qu'on observe.

(15h04)

Q. [239] O.K. Donc, toujours sur les coûts évités : en réponse à une demande de renseignements, donc, SÉ-AQLPA... Excusez-moi. Hydro-Québec, en réponse à notre demande de renseignements, avait indiqué à B-0098 HQD-15 Document 13 page 6, réponse à notre question 1.4f; nous avions demandé si les frais variables d'opération et de l'entretien sont considérés dans le calcul de la valeur du coût évité en énergie.

Vous nous avez référé à une autre pièce déposée dans un autre dossier, mais qui ne nous fournit pas une réponse qui est claire. Et cette autre réponse indiquait que les coûts évités d'exploitation et d'entretien de la centrale correspondent à la portion variable des charges d'exploitation et d'entretien moyenne de la

centrale.

Est-ce que vous pourriez confirmer que, pour chacun des réseaux autonomes, enfin, nous indiquer quel est le coût moyen d'exploitation et d'entretien d'une centrale? Est-ce que vous avez... C'est parce que c'était un peu ça que nous cherchions à avoir comme réponse. Est-ce que c'est de l'ordre de quinze cents par kilowatt heure (0,15 $ / kW/h)?

M. RICHARD LA GRANGE :

R. Là, par coeur, je ne pourrais pas vous dire. Ce que je peux vous dire, c'est que le coût évité, c'est un signal à la marge pour nous permettre de prendre des décisions, en termes de PGEÉ, pour voir, justement, la rentabilité ou non d'un programme, et que dans tous les cas, on prend les coûts d'exploitation variables. Parce que c'est un coût à la marge. Donc, si je suis à la marge, évidemment, les coûts fixes, je ne veux pas les considérer. Là, à savoir c'est quoi exactement, là, la portion de la composante variable dans le coût évité, par réseau, là, je suis désolé, là, je n'ai pas l'information comme ça sur le banc ici, là.

Q. [240] Oui.

R. Mais ça fait partie des coûts évités qui vous sont

présentés et ils sont reflétés dans les documents de la preuve.

Q. [241] O.K. Est-ce que serait possible, O.K., simplement, justement, pour aller plus vite; je sais que c'est une demande d'engagement que je ferais mais qu'il y en a déjà eu un certain nombre, si vous pouviez fournir, pour chacun des réseaux autonomes, le suivi de cette question que nous avions posée : pour chacun des réseaux autonomes, quel est le coût moyen d'exploitation et d'entretien d'une centrale, à la fois où nous on avait globalement, et pour chacun des réseaux autonomes. Et quelle est la partie variable, en pourcentage, de ce coût? Est-ce que c'est de l'ordre de quarante pour cent (40 %), cinquante pour cent (50 %), soixante pour cent (60 %)?

Me ÉRIC FRASER :

Bon. J'ai l'impression moi aussi de me répéter, là, mais... Puis ce n'est pas nécessairement de gaieté de coeur, mais je vais formuler une objection. Là, on a constaté au dossier qu'il y a une hausse appréciable des coûts évités. Les coûts évités, comme expliquait le témoin, c'est utilisé à la marge, en fonction, notamment, pour nous guider, pour guider le Distributeur dans des décisions

d'investissement, notamment en efficacité énergétique.

Je ne vois pas ce que ce niveau de détail-là - parce que là, on constate que mon confrère pose des questions puis qu'il se fait préciser la méthodologie, méthodologie qui, par ailleurs, a été acceptée par la Régie - donc, tout cela pour dire que ce n'est pas pertinent, dans la mesure où si, effectivement, il y a un enjeu sur l'ampleur des coûts évités, ils pourront en faire part et la Régie pourra faire des recommandations, ce que je n'affirme pas, au contraire. Mais exiger qu'on remplisse ce type d'engagement-là pour permettre de faire une analyse plus en détail d'un sujet qui ne fait pas l'objet précisément d'un sujet à débattre ne donnera rien de vraiment pertinent pour les fins de la fixation des tarifs deux mille quinze (2015), dans la mesure où on s'associe toujours à la marge. Donc, ça n'aura aucune incidence. Alors voilà. Je vous remercie.

LA PRÉSIDENTE :

Réplique?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Oui. Bien écoutez. Dans son rapport, monsieur Deslauriers a essayé de reconstituer ces données du

mieux qu'il pouvait, à partir des données qui étaient disponibles. Dans certains cas, justement, nous n'avons pas obtenu des réponses aux questions que nous avions posées. Donc, nous avions dû prendre de façon ..., substituer ce manque d'information en essayant de trouver certaines informations. Et ce serait bien d'avoir les bonnes données, puisque la détermination du coût évité est un préalable qui sert à déterminer quels programmes d'efficacité énergétique, quelles mesures seront considérées rentables dans les réseaux autonomes. C'est la base. Si on n'a pas la base, si on est juste dans le domaine approximatif, on sait que c'est élevé. On a besoin d'avoir, pourvoir aboutir à un chiffre. Puis à partir de ce chiffre, c'est : en haut de ce chiffre, ce n'est pas rentable; en bas de ce chiffre, c'est rentable.

(15 h 09)

LA PRÉSIDENTE :

Maître Neuman, la Régie va faire droit à l’objection du Distributeur. C’est un... en effet, un niveau de détail, plus on en donne, plus on en veut. C’est comme dans le vieux temps, la saucisse Hygrade, plus on en mange, plus elle est bonne, elle est meilleure; pour les gens qui sont assez

vieux pour reconnaître ce vieux commercial. Mais, écoutez, oui, Monsieur le Sténographe, c'est bien? Alors... Alors donc, écoutez, on fait... non, la Régie accepte l'objection du Distributeur, précise par ailleurs qu'on n'approuve pas la méthode comme telle de calcul, mais voilà.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Q. [242] Je passe à un autre thème, celui... je passe aux aspects tarifaires de l'option de retrait. Comme vous le savez, dans la décision rendue par la régie au dossier R-3864-2013 phase 2, la décision D-2014-172, un nouvel article a été adopté dans les conditions de service du Distributeur d'électricité qui est l'article 10.4.1, selon lequel les clients qui avaient soit déjà reçu un compteur de nouvelle génération, soit qui n'avaient pas reçu un tel compteur mais avaient déjà reçu à la date du trois (3) octobre deux mille quatorze (2014) un avis de trente (30) jours du Distributeur qui les avisait, à l'époque de l'avis, qu'un tel compteur serait installé, donc ces clients avaient un délai jusqu'au cinq (5) janvier deux mille quinze (2015) pour pouvoir faire application pour pouvoir exercer une option de retrait s'ils le souhaitent et ainsi bénéficier d'un tarif moindre pour cette option.

Dans votre pièce B-0158, qui est HQD-13, document 1.1, vous indiquez qu'un message a été inclus sur la facture des clients pour lesquels un compteur de nouvelle génération a déjà été installé, les informant des nouveaux frais initiaux d'installation réduits de quinze dollars (15 $) et de la date limite pour s'en prévaloir. Ça, c'est un des deux groupes de clients qui ont droit à cette date limite du cinq (5) janvier.

Ma question porte sur l'autre groupe de clients, c'est-à-dire ceux qui n'ont pas reçu de compteurs de nouvelle génération mais qui ont reçu l'avis de trente (30) jours, en fait qui l'avaient déjà reçu au trois (3) octobre deux mille quatorze (2014). Est-ce que ces clients ont été avisés directement par Hydro-Québec de quelque manière que ce soit?

M. RENAUD GRAVELINE :

R. Non, d'ailleurs, ça avait été fait... ça avait fait l'objet de discussions dans, je ne me souviens pas dans quelle... dans cette cause-là, je crois. Ces clients-là, pour nous, c'était impossible de cibler ces clients-là parce que les informations qui nous permettaient de cibler ces clients-là venaient de plusieurs banques de données. Donc, pour nous,

c'était impossible de les cibler.

Q. [243] Est-ce que je dois comprendre que, si un tel client, par exemple qui aurait déjà reçu un avis de trente (30) jours avant le trois (3) octobre... le ou avant le trois (3) octobre deux mille quatorze (2014), mais qui n'est pas sûr de ce qu'il a reçu, qui a perdu son papier, et caetera, donc s'il appelle au service à la clientèle pour savoir est-ce qu'il est un des clients qui a droit de faire application jusqu'au cinq (5) janvier deux mille quinze (2015) et d'avoir le tarif réduit ou est-ce qu'il n'est pas dans cette situation-là, est-ce que je dois comprendre que, s'il appelle, on ne pourra pas lui dire?

(15 h 14)

R. Nos représentants Service à la clientèle ont été avisés, ont été formés sur tous les aspects. Si le client appelle, effectivement, oui, il va y avoir droit.

Q. [244] Non, mais je veux dire, s'il appelle pour se renseigner, à savoir est-ce qu'il a droit ou pas, est-ce que le Service à la clientèle pourra dire, à partir de son numéro de compte ou son adresse, pourra lui dire : « Oui, vous, vous avez droit au tarif réduit si vous nous faites la demande avant

le cinq (5) janvier » ou est-ce que le Service à la clientèle dira : « Nous ne savons pas si vous avez reçu l'avis »?

R. O.K. Le Service à la clientèle a dans les dossiers de chacun des clients la lettre, une copie de la lettre avec toute la documentation des clients. Oui.

Q. [245] Mais il n'est pas prévu, il n'y a aucun moyen que vous pouvez retracer ces clients en les avisant directement par lettre ou par Internet ou autrement?

R. Non. Et c'est quelque chose, comme je disais tantôt, qui avait déjà été mentionné à la Régie justement dans ce dossier-là. Et, si vous me permettez, tous les éléments qu'on a justement dans cette décision-là ont été appliqués. Donc, la Régie avait jugé satisfaisants les moyens. Et je peux vous confirmer aujourd'hui que tous les moyens qui sont là, que l'on parle de l'addenda aux conditions de service, que l'on parle de mention sur le site Internet du Distributeur, ça a été fait. Le message sur la facture, ça a été fait textuellement. Donc, tous ces éléments-là, ça a été fait.

Q. [246] Pour revenir à ces clients qui ont reçu un avis de trente (30) jours, est-ce que vous avez des

statistiques indiquant le délai depuis lequel de tels avis auraient été reçus? Le contexte dans lequel je vous pose la question est le suivant : Certains clients ont peut-être reçu cet avis de trente (30) jours, il y a beaucoup plus que trente (30) jours, certains l'ont peut-être reçu il y a six mois, il y a neuf mois, il y a un an; est-ce que vous avez des statistiques ou peut-être est-ce que vous pouvez nous donner un ordre de grandeur indiquant combien de clients, par exemple, auraient reçu cet avis de trente (30) jours depuis un an, depuis six mois?

R. Non. C'est des statistiques qui ne sont pas disponibles. Puis je peux vous expliquer pourquoi. Dans le fond pour savoir ça, il faudrait aller fouiller dans chacun des dossiers des clients pour vraiment retracer la lettre qui est dans le dossier du client, elle est de quelle date. Donc, ça serait un travail astronomique. Il faudrait passer au travers les trois point huit millions (3,8 M) de dossiers pour justement être capable de sortir ces statistiques-là.

Q. [247] Même à l'interne, vous ne pourriez pas, si vous aviez à gérer, ça, vous ne pouvez pas globalement avoir cette information-là?

R. Passer au travers trois point huit millions (3,8 M) de dossiers pour aller voir la lettre qui est jointe au dossier, elle est de quelle date, donc c'est un travail manuel, c'est un travail titanesque.

Q. [248] Au présent dossier à la pièce B-0046 (HQD-13, Document 3), vous proposez d'amender, enfin vous proposez d'ajouter un article 2.0 aux conditions de service du distributeur d'électricité selon lequel le client peut utiliser son espace-client sur le site web, notamment pour conclure ou mettre fin à un abonnement, s'inscrire à la facture Internet ou au mode de versements égaux, ou aux prélèvements automatiques, payer une facture ou obtenir des informations relativement à son abonnement. Est-ce que vous auriez objection à ce que le client puisse utiliser son espace-client pour adhérer à l'option de retrait?

M. MARCEL CÔTÉ :

R. C'est une fonctionnalité évidemment qui servirait qu'une seule fois. Je ne pense pas que ça va être approprié de faire ce développement-là juste pour faire une transaction sur le site web.

(15 h 18)

Q. [249] O.K. Dans vos rapports trimestriels sur le

promet LAD jusqu'au rapport du trimestre 1 de deux mille quatorze (2014), il y avait, jadis, une section 7 - pour référence, là, pour les fins des notes sténographiques, c'est à la page 17 du rapport du trimestre 1 de deux mille quatorze (2014) - où vous indiquiez le suivi des fonctionnalités actuelles et prévues du projet LAD, notamment la fonctionnalité, en fait, qui est importante pour nous, qui s'appelle « Gestion de la demande », selon laquelle les clients pourraient, lorsque cette fonctionnalité serait implantée, à partir de leur espace client, obtenir des informations sur leur consommation, par exemple, journalière, ce qui leur permettrait de mieux gérer leur profil de consommation, d'être plus efficaces énergétiquement.

Donc, cette fonctionnalité n'a toujours pas été mise en place. Dans votre rapport du trimestre 1 de deux mille quatorze (2014), vous annonciez qu'elle serait implantée en deux mille quatorze (2014). Et, dans les rapports des trimestres 2 et 3 de deux mille quatorze (2014) qui ont été déposés au présent dossier, toute cette section 7 sur les fonctionnalités est disparue.

Donc, ma question : est-ce que vous avez

abandonné, ou est-ce que vous avez toujours l'intention d'améliorer l'espace client sur le site web, afin de pouvoir implanter cette fonctionnalité, « Gestion de la demande ». Et si oui, on parlerait de quand, maintenant, puisque nous sommes à la fin de la... Ça avait été annoncé pour deux mille treize (2013) et ça n'a pas été réalisé. Ça a été annoncé pour deux mille quatorze (2014); ça n'a pas été réalisé.

M. HERVÉ LAMARRE :

R. En fait sur le panel ici, il n'y a personne qui a participé à la préparation de ce rapport-là. Et ce qu'on se pose comme question : est-ce que vous faites référence à, lorsqu'on parle de gestion de la demande, au projet qu'on a avec C3 Energy?

Q. [250] Attendez. Je ne peux pas vous répondre à cette question, puisque la personne de mon côté n'est pas ici. Mais en tout cas peut-être que... Enfin, je parle de la fonction « Gestion de la demande » qui consisterait à permettre au client, sur son espace client, de pouvoir obtenir de l'information en temps presque réel sur son niveau de consommation.

M. HANY ZAYAT :

R. Donc oui, il y a toujours un projet de mettre, de

faire en fait le, un... voyons! « Gestion de la consommation » sur le web; donc, donner de l'information au client sur sa consommation en temps réel. Enfin, en temps réel! Avec de l'information qui est disponible à partir du compteur en temps réel. C'est un projet qui va être testé techniquement encore une fois d'ici la fin de l'année, avec quelques... avec un nombre d'utilisateurs limité. Donc, c'est plus en mode test de la solution technique, je vais dire ça comme ça, d'ici la fin de l'année, et qui vise un déploiement, évidemment si les contraintes techniques et la question opérationnelle se... si les obstacles sont levés d'un point de vue technique et technologique; bien c'est sûr que c'est une option qui vise une implantation dès que possible, en fait, à partir de deux mille quinze (2015).

Et je peux me permettre juste de faire ajouter : c'est à ça que faisaient référence les objectifs corporatifs de deux mille quatorze (2014), pour faire référence à la question qui m'a été posée hier ou avant-hier. Ça va m'éviter de revenir avec erratum à la fin.

(15 h 23)

Q. [251] Comme vous le savez, puis cette question a même fait l'objet occasionnellement de différents reportages dans les journaux, il existe certains clients qui ont choisi l'option de retrait et qui, même après avoir exercé cette option de retrait, reçoivent l'installation d'un routeur du projet LAD sur leur terrain privé. Quels sont les critères qui déterminent où sont installés les routeurs?

Me ÉRIC FRASER :

Je ne crois pas qu'on ait les témoins appropriés pour répondre à une question technique comme celle-là, ni que ce soit le dossier, par ailleurs.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

O.K. Je vais... je retire ma question. Je vais passer à ma question suivante.

LA PRÉSIDENTE :

C'est bien.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Q. [252] O.K. En fait, ma question est plus de savoir lorsque... est-ce qu'il existe un mécanisme par lequel vous avertissez ou vous tenez compte du fait qu'un client a choisi l'option de retrait pour informer le service d'installation que ce client a choisi l'option de retrait, afin au moins que cette information soit disponible lorsque le choix du

lieu d'installation aura à être fait?

M. HERVÉ LAMARRE :

R. En fait, il n'y a personne ici qui est assez près des opérations pour connaître les modalités d'installation de l'équipement sur le réseau.

Q. [253] Oui. Ce n'est pas tellement les modalités d'installation, c'est les modalités de communication. C'est-à-dire un client choisit l'option de retrait, il s'inscrit, donc c'est... au niveau de la tarification. Est-ce qu'il y a un mécanisme de communication lorsque ce client a fait ce choix pour informer l'autre unité que ce choix a été fait? Je ne suis pas en train de dire que l'autre unité sera obligée de ne jamais installer de routeurs sur un terrain privé d'un tel client. Il peut y avoir toutes sortes de situations, mais au moins qu'ils sachent que ce client a choisi l'option de retrait. Mais peut-être que le voisin... que ce n'est pas le cas quelques mètres plus loin.

R. Bien, je ne pourrais pas dire. Je ne le sais pas.

LA PRÉSIDENTE :

Sans vouloir vous brusquer...

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Oui?

LA PRÉSIDENTE :

... Maître Neuman, vous avez encore plusieurs questions?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

J'ai élagué certaines d'entre elles, ça fait que je suis en train de passer à travers.

LA PRÉSIDENTE :

C'est bien.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Q. [254] J'en ai quelques-unes mais je suis en train de voir ce qu'il y a encore. Vous êtes au courant... cet élément-là également à l'occasion est rapporté dans les médias, de deux choses : d'une part, qu'il y a un certain nombre de clients qui se sont plaints, peut-être tous n'ont pas raison, mais il y a quand même une occurrence de plaintes de clients qui, après avoir reçu l'installation du compteur de nouvelle génération, ont vu, ont constaté, que leur facture était soudainement devenue plus élevée, comparé à des... Je n'ai pas posé ma question encore. O.K. Vous savez également qu'il y a eu un certain nombre de cas où des compteurs de nouvelle génération ont dû être retirés après leur installation et retournés au manufacturier en raison de défectuosités. Est-ce

que vous pouvez nous donner un aperçu bref de l'état de la situation du côté d'Hydro Québec quant à cette situation, éventuellement de mauvais fonctionnement des compteurs, qui peut entraîner des facturations anormales?

(15 h 28)

Me ÉRIC FRASER :

Objection, Madame la Présidente. Je pense que ce n'est pas le dossier. Puis il y a un processus de plainte s'il y a des gens qui ont des enjeux, qui constatent qu'ils ont des problèmes de lecture de consommation.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

On ne parle pas d'une plainte spécifique. On parle d'avoir une idée de la situation globale. Est-ce que c'est dix personnes? Est-ce que c'est mille personnes? C'est ça qu'on aimerait...

LA PRÉSIDENTE :

Maître, je ne crois pas que ce sujet particulier soit dans le présent dossier. Certains de ces éléments ont été abordés lorsqu'on a fait le 3863, c'est-à-dire les phases 2 et 3 du projet LAD. Et cette information ou ce type d'information n'est même pas inclus, de mémoire, dans les suivis qui sont demandés. Si vous pouviez passer à une autre

question.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Je n'ai pas d'autres questions. Je vous remercie.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Neuman. Écoutez, il est quinze heures trente (15 h 30). La Régie en a au moins pour une heure de questions. C'est ce qu'on me fait savoir. On pourrait... Ça nous met un peu mal à l'aise de devoir rappeler le présent panel lundi matin. Ce n'était sûrement pas prévu dans le calendrier. Ça ne fait pas notre bonheur plus. Mais si vous avez des suggestions. Parce que, un, c'est tard, je sais bien que c'est peut-être monsieur le sténographe peut nous accommoder, mais de toute façon, personnellement, je dois vérifier, moi, j'ai une réunion à quatre heures (4 h). Or, je dois aller vérifier les disponibilités si ça peut être reporté ou pas. Et je ne suis pas certaine si l'ensemble de nos questions peut être dirigé vers un ou deux des témoins seulement, assurément pas monsieur Côté. Il va devoir être avec nous encore. Mais peut-être pouvez-vous discuter ça avec maître Legault. Je vais attendre maître Legault. Il a l'air à vouloir nous dire quelque chose.

Me ÉRIC FRASER :

Nous, on a une contrainte de témoins. Monsieur Zayat qui a une importante réunion à quatre heures (4 h).

LA PRÉSIDENTE :

Lui aussi.

Me ÉRIC FRASER :

Pour les autres témoins, je crois que tout le monde veut terminer le dossier aujourd'hui, l'administration de la preuve du panel. Donc, s'il y a des questions pour monsieur Zayat plus particulièrement, est-ce qu'il serait possible de les faire tout de suite?

Me LOUIS LEGAULT :

Madame la Présidente, je vais intervenir. Effectivement à peu près une bonne heure de questions, je dirais. Évidemment ça va découler. Nous aussi on s'attendait que, suite aux questions des intervenants, on diminuerait notre nombre de questions. C'est le cas. Par contre, les réponses, et dès le début de cette audience, il y a eu générosité des réponses, et ça a amené d'autres questions. Alors, bon an mal an, on ne s'est pas aidé. Ça a un effet neutre. Ceci étant dit, si monsieur Zayat doit quitter pour une réunion à

quatre heures (4 h), vous de même, et qu'on doit reprendre lundi matin, bien, écoutez, moi, je vous propose qu'on suspend puis qu'on reprenne pour une heure lundi matin.

Sinon, si on peut finir le panel aujourd'hui, je poserai des questions à monsieur Zayat pour commencer, quitte à ne pas prendre de pause tout de suite. Mais si vous devez de toute façon terminer pour seize heures (16 h), je ne voudrais pas interrompre mon interrogatoire puis être obligé de reprendre lundi matin de toute façon. Or, si on est pour interrompre, aussi bien d'arrêter tout de suite. C'est l'objet de mon propos.

(15 h 31)

LA PRÉSIDENTE :

Oui, mais écoutez, je pense qu'on va prendre cinq minutes.

Me ÉRIC FRASER :

O.K.

LA PRÉSIDENTE :

Pour vérifier différentes choses.

Me ÉRIC FRASER :

Parfait. Je vous remercie.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

LA GREFFIÈRE :

Veuillez prendre place s'il vous plaît.

LA PRÉSIDENTE :

Alors, Maître Fraser, je crois, j'ai cru comprendre ou déceler que la préférence était à l'effet de terminer ça aujourd'hui. Non, non, non, excusez. Il est vraiment temps qu'on aille se reposer un peu. Alors que nous allons suspendre le panel 3 aujourd'hui. Nous pourrions être de retour dès huit heures trente (8 h 30) lundi matin et commencer avec les questions à monsieur Zayat. La Régie fera son tri de questions pour débuter avec monsieur Zayat. Nous avons prévu à peu près une heure.

Alors donc, on pourrait espérer que les autres membres du panel pourraient retourner vaquer à leurs activités pour dix heures et demie (10 h 30) à peu près. J'imagine vers dix heures et demie (10 h 30) être de retour à vos bureaux respectifs. C'est le souhait que je fais, mais je ne suis pas vraiment en contrôle de grand-chose ici.

Me ÉRIC FRASER :

C'est parfait.

LA PRÉSIDENTE :

Or, écoutez, donc nous nous verrons donc lundi matin dès huit heures trente (8 h 30).

Me ÉRIC FRASER :

Huit heures trente (8 h 30).

LA PRÉSIDENTE :

Dès huit heures trente (8 h 30) avec les questions de la Régie et on commencera par celles de monsieur Zayat. Et nous allons espérer pour le mieux pour pouvoir terminer à temps pour vendredi dix-neuf (19) décembre.

Merci!

Me ÉRIC FRASER :

Merci!

LA PRÉSIDENTE :

Bon week-end.

AJOURNEMENT

Nous, soussignés, ROSA FANIZZI et JEAN LAROSE sténographes officiels dûment autorisés à pratiquer avec la méthode sténotypie, certifions sous notre serment d'office que les pages ci-dessus sont et contiennent la transcription exacte et fidèle de la preuve en cette cause, le tout conformément à la Loi;

Et nous avons signé :

ROSA FANIZZI
Sténographe officielle

JEAN LAROSE
Sténographe officiel