

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DEMANDE RELATIVE À L'ÉTABLISSEMENT DES TARIFS
D'ÉLECTRICITÉ DE L'ANNÉE TARIFAIRE 2019-2020

DOSSIER : R-4057-2018

RÉGISSEURS : Me LOUISE ROZON, présidente
Me SIMON TURMEL et
Mme SYLVIE DURAND

AUDIENCE DU 6 DÉCEMBRE 2018

VOLUME 2

CLAUDE MORIN et JEAN LAROSE
Sténographes officiels

COMPARUTIONS

Me ALEXANDRE DE REPENTIGNY et
Me HÉLÈNE BARRIAULT
avocats de la Régie

REQUÉRANTE :

Me SIMON TURMEL et
Me ÉRIC FRASER
avocats d'Hydro-Québec Distribution (HQD)

INTERVENANTS :

Me NICOLAS DUBÉ
avocat de l'Administration régionale Kativik (ARK);

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

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

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

Me ANDRÉ TURMEL,
Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT et
Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS
avocats de la Fédération canadienne de l'entreprise
indépendante (Section Québec) (FCEI);

Me MARC BISHAI
avocat du Groupe de recherche appliquée en
macroécologie (GRAME);

Me ÉRIC McDEVITT DAVID
avocat d'Option consommateurs (OC);

Me FRANKLIN S. GERTLER
avocat du Regroupement des organismes
environnementaux en énergie (ROÉE);

Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD
avocate du Regroupement national des conseils
régionaux de l'environnement du Québec (RNCREQ);

Me DOMINIQUE NEUMAN
avocat de Stratégies énergétiques et de
l'Association québécoise de lutte contre la
pollution atmosphérique (SÉ-AQLPA);

Me HÉLÈNE SICARD
avocate de l'Union des consommateurs (UC);

Me MARIE-ANDRÉE HOTTE
avocate de l'Union des producteurs agricoles (UPA).

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
LISTE DES ENGAGEMENTS	6
PRÉLIMINAIRES	7
PANEL D'OUVERTURE HQD	
ÉRIC FILION	
DAVE RHÉAUME	
INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER	17
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DENIS FALARDEAU	35
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID	41
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD	53
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN	58
INTERROGÉS PAR Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD	66
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me FRANKLIN S. GERTLER	75
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	93
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	106
PREUVE DE HQD - Panel 1 - Présentation de la demande tarifaire, hausse tarifaire demandée, modifications aux principes réglementaires, revenus requis, investissements, autres revenus et indicateurs de qualité du service	
MAXIME BOUDREAU	
JEAN LAPOINTE	
LUC DUBÉ	
DAVE RHÉAUME	
INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER	126

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DENIS FALARDEAU	129
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID	137
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD	140
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN	160
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PIERRE PELLETIER	175
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me JEAN-PHILIPPE THERRIault	179
CONTRE-INTERROGÉS PAR MARIE-ANDRÉE HOTTE	209

LISTE DES ENGAGEMENTS

PAGE

E-1 (HQD) : En relation avec la pièce B-0100 qui sont les réponses du Distributeur à la demande de renseignements numéro 3 de la Régie à la page 62 de 62, à la question 18, indiquer quels sont les coûts réels des trois dernières années; quelle est en conséquence la moyenne des trois dernières années, mais plus spécifiquement la moyenne normalisée. Expliquer comment se fait la normalisation et pourquoi une normalisation? (demandé par AQCIE-CIFQ) 178

1 L'AN DEUX MILLE DIX-HUIT (2018), ce sixième (6e)
2 jour du mois de décembre :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du six (6) décembre
8 deux mille dix-huit (2018), dossier R-4057-2018.

9 Demande relative à l'établissement des tarifs
10 d'électricité de l'année tarifaire 2019-2020.

11 Les régisseurs désignés dans ce dossier sont maître
12 Louise Rozon, présidente de la formation, de même
13 que maître Simon Turmel et madame Sylvie Durand.

14 Le procureur de la Régie est maître Alexandre de
15 Repentigny.

16 La requérante est Hydro-Québec Distribution
17 représentée par maître Simon Turmel et maître Éric
18 Fraser.

19 Les intervenants sont :

20 Administration régionale Kativik représentée par
21 maître Nicolas Dubé;

22 Association coopérative d'économie familiale de
23 Québec représentée par maître Denis Falardeau;

24 Association hôtellerie Québec et Association des
25 restaurateurs du Québec représentées par maître

1 Steve Cadrin;
2 Association québécoise des consommateurs
3 industriels d'électricité et Conseil de l'industrie
4 forestière du Québec représentés par maître Pierre
5 Pelletier et maître Guy Sarault;
6 Fédération canadienne de l'entreprise indépendante
7 représentée par maître Jean-Philippe Therriault;
8 Groupe de recherche appliquée en macroécologie
9 représenté par maître Marc Bishai;
10 Option consommateurs représentée par maître Éric
11 McDevitt David;
12 Regroupement des organismes environnementaux en
13 énergie représenté par maître Franklin S. Gertler;
14 Regroupement national des conseils régionaux de
15 l'environnement du Québec représenté par maître
16 Prunelle Thibault-Bédard;
17 Stratégies énergétiques et Association québécoise
18 de lutte contre la pollution atmosphérique
19 représentées par maître Dominique Neuman;
20 Union des consommateurs représentée par maître
21 Hélène Sicard.
22 Union des producteurs agricoles représentée par Me
23 Marie-Andrée Hotte.

24 Y a-t-il d'autres personnes dans la salle
25 qui désirent présenter une demande ou faire des

1 représentations au sujet de ce dossier?

2 Nous demandons aux participants de bien vouloir
3 s'identifier à chacune de leurs interventions pour
4 les fins de l'enregistrement et de s'assurer que
5 leur cellulaire est fermé durant la tenue de
6 l'audience.

7 Prenez note qu'aucun breuvage autre que de
8 l'eau et aucune nourriture ne sont permis dans la
9 salle d'audience. Merci.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Merci, Madame la Greffière. Alors, la Régie vous
12 souhaite à toutes et à tous la bienvenue à cette
13 première journée de l'audience qui porte sur la
14 demande tarifaire deux mille dix-neuf, deux mille
15 vingt (2019-2020) d'Hydro-Québec Distribution.

16 Alors, tout d'abord, comme on le fait à
17 chaque début d'audience, je tiens à vous présenter
18 les membres de notre équipe de spécialistes
19 multidisciplinaires qui assistent la formation tout
20 au long du traitement du dossier.

21 Donc, en plus des avocats, maître Alexandre
22 de Repentigny et maître Hélène Barriault, cette
23 équipe est composée de madame Denise Montaldo qui
24 agit comme chargée de projet, de madame Patricia
25 Dépot et de Messieurs Pierre Hosatte, Cyril

1 Michaud, Jean-François Mondou, Charles-Philippe
2 Saint-Pierre, Yacine Toulait et Réal Trépanier qui
3 agissent à titre de spécialistes.

4 Comme vous l'avez constaté, la Régie a
5 préparé un calendrier d'audience que vous avez reçu
6 il y a quelques jours, en tenant compte... En fait,
7 ce calendrier a été préparé en tenant compte de vos
8 disponibilités et des temps annoncés.

9 L'audience va débiter à neuf heures
10 (9 h 00) chaque matin et va se terminer à quinze
11 heures (15 h 00). Il se peut qu'en fonction du
12 déroulement de l'audience, le calendrier soit
13 modifié en cours de route. Nous comptons comme
14 toujours sur votre flexibilité et votre
15 collaboration afin que nous puissions... que vous
16 puissiez trouver des aménagements entre vous le cas
17 échéant et nous les communiquer.

18 D'ailleurs, la Régie note qu'Option
19 consommateurs n'est pas disponible le douze (12)
20 décembre. Alors, nous sommes certain qu'un
21 intervenant va accepter de vous céder sa place en
22 échange de la vôtre.

23 Si tout va bien, nous devrions terminer
24 l'audience le dix-huit (18) décembre, soit à temps
25 pour faire les emplettes avant les Fêtes, mais on

1 se réserve toutefois les dix-neuf (19), vingt (20)
2 et vingt et un (21) décembre si jamais cela était
3 nécessaire.

4 (9 h 07)

5 Hier, notre secrétaire indispensable,
6 maître Véronique Dubois, vous a fait parvenir une
7 lettre rappelant quelques consignes au sujet du
8 projet pilote « Tribunal sans papier ». Eh oui,
9 nous avons l'ambition de devenir un Tribunal sans
10 papier et le projet, la demande tarifaire du
11 Distributeur constitue, en fait, notre premier
12 projet dans le cadre duquel on tente de travailler
13 le plus possible sans papier. Comme vous pouvez
14 voir, nous avons maintenant tous des tablettes et
15 nous prenons des notes avec nos tablettes
16 maintenant.

17 Donc, comme Véronique le mentionnait dans
18 la lettre, vous n'aurez pas à déposer de copies
19 papier de vos documents lors de l'audience, sauf
20 les originaux qui devront être déposés aux greffes.
21 On compte en conséquence sur votre collaboration
22 pour que toute documentation que vous désirez
23 déposer en cours d'audience, soit déposée au
24 système de dépôt électronique, au plus tard la
25 veille de leur présentation. On note d'ailleurs que

1 certains d'entre vous avez déjà commencé à
2 respecter cette consigne et on vous en remercie.
3 Également, je rappelle qu'il est très important que
4 lorsque vous allez faire référence à une pièce en
5 cours d'audience, de mentionner la numérotation de
6 la Régie A, B, C, D afin de faciliter le repérage
7 pour les greffières parce que tel que souligné, au
8 fur et à mesure où vous allez faire mention d'une
9 pièce, cette pièce sera automatiquement affichée
10 sur les écrans qui sont dans la salle d'audience.

11 Donc, on vous demande aussi un peu de
12 patience, c'est la première fois que nos greffières
13 procèdent à cet affichage instantané. Donc, il faut
14 être patient, il ne faut pas parler trop vite afin
15 que tout se déroule bien.

16 N'hésitez surtout pas à nous faire part de
17 vos commentaires et de vos suggestions pour
18 améliorer le traitement des dossiers et afin
19 d'atteindre cet objectif de Tribunal sans papier.
20 Vous pouvez communiquer vos commentaires et vos
21 suggestions tel que le mentionnait maître Dubois,
22 dans la boîte courriel du secrétariat.

23 Alors, maintenant, afin que tout se déroule
24 de façon efficace et efficiente, on vous invite
25 tous à respecter le temps annoncé pour la

1 présentation de votre preuve, les contre-
2 interrogatoires et les plaidoiries.

3 La Régie tient à préciser, comme elle le
4 fait à chaque début d'audience, qu'elle a pris
5 connaissance de l'ensemble de la preuve déposée par
6 tous les participants et on vous invite à ne
7 présenter que les faits saillants de votre preuve
8 ainsi que vos principales recommandations.

9 Avant de débiter l'audience, la
10 présentation de la preuve du Distributeur, en fait,
11 la Régie a quelques autres éléments à vous
12 communiquer. Nous constatons que le Distributeur
13 n'a pas répondu à la question 17.2 de sa DDR-4. La
14 Régie comprend que le Distributeur ne juge pas à
15 propos de prévoir un certain montant de revenus
16 nets des achats d'électricité relatifs à l'usage
17 cryptographique appliqué aux chaînes de bloc dans
18 les revenus requis de deux mille dix-neuf (2019)
19 pour les motifs présentés en réponse à sa question
20 17.1. Mais nous tenons tout de même à ce que vous
21 répondiez à la question 17.2 et nous nous attendons
22 à ce que le Distributeur dépose les réponses à
23 cette question dans les meilleurs délais, avant le
24 panel 3. On va vous revenir, il y a peut-être
25 nécessité de répondre à la question 17.3, mais on

1 va vous revenir plus tard aujourd'hui. Donc, pour
2 le moment, on vous demande là de répondre à la
3 question 17.2.

4 La Régie note que le Distributeur, l'AQCIE-
5 CIFQ et le RNCREQ ont déposé des demandes de
6 reconnaissance du statut de témoins experts. Le
7 Distributeur demande la reconnaissance du statut de
8 témoins-experts pour messieurs James M. Coyne et
9 Robert C. Yardley, Jr. de Concentric, sans
10 toutefois préciser à quel titre ce statut est
11 demandé. Alors, on invite le Distributeur à nous
12 préciser le titre d'expertise qui est demandée
13 avant que l'on puisse procéder à leur
14 reconnaissance.

15 (9 h 02)

16 En ce qui a trait à l'AQCIE-CIFQ, dans sa
17 lettre du trente (30) octobre deux mille dix-huit
18 (2018), cet intervenant demande officiellement de
19 reconnaître le statut de témoins experts pour les
20 experts de PEG, mais sans les nommer. Alors, on a
21 tenté de les trouver, mais je pense qu'on préfère
22 que vous nous les identifiez clairement et
23 également, que vous nous identifiez à quel titre
24 vous nous demandez de les reconnaître comme
25 experts. Donc, ça, vous pouvez le faire évidemment

1 avant leur témoignage pour que nous puissions
2 procéder à leur reconnaissance. Et on constate
3 qu'il n'y a eu aucune contestation de ces demandes
4 de reconnaissance. Donc, la Régie serait tout à
5 fait disposée à reconnaître leur expertise, mais
6 encore faut-il avoir un petit peu plus de
7 précision.

8 En ce qui a trait à la demande de
9 reconnaissance du statut de témoin expert en coûts
10 évités et questions connexes de monsieur Philip
11 Raphals, qui a été déposée par le RNCREQ, la Régie
12 constate que cette demande est contestée par le
13 Distributeur. Elle va donc tenir un voir-dire avant
14 le témoignage de monsieur Raphals qui est prévu le
15 treize (13) décembre prochain.

16 Alors, est-ce qu'il y a un participant qui
17 aurait des remarques préliminaires à nous
18 communiquer avant que nous débutions avec la
19 présentation du Distributeur? Tout est beau.
20 Excellent! Alors, Maître Fraser, la parole est à
21 vous.

22

1 PANEL D'OUVERTURE HQD

2

3 Me ÉRIC FRASER :

4 Merci, Madame la Présidente. Tout d'abord
5 permettez-moi au nom de l'ensemble, au nom d'Hydro-
6 Québec Distribution plus particulièrement à
7 l'ensemble de l'équipe qui a travaillé à la
8 préparation du dossier tarifaire de vous présenter
9 nos salutations, autant à la formation, donc Madame
10 la Présidente, Madame et Monsieur les régisseurs,
11 le personnel technique et l'ensemble des
12 intervenants, on se souhaite tous une bonne
13 audience sous le signe, comme on peut le voir, de
14 le nouveauté avec le tribunal sans papier.
15 Comme vous avez constaté, les avocats sont un peu
16 conservateurs et restent, restent épris de papier.
17 Donc, lorsque les ordinateurs vont tomber en panne,
18 on aura nos cartables pour nous sécuriser et nous
19 accompagner.

20 Cela étant dit, toujours dans la
21 continuité, nous aurons ce matin non pas le panel
22 1, nous allons avoir une allocution d'ouverture par
23 le président d'Hydro-Québec Distribution, monsieur
24 Éric Fillion, qui sera accompagné du directeur
25 Affaires réglementaires, monsieur Dave Rhéaume.

1 Alors, simplement pour vous compliquer, ce n'est
2 pas le panel zéro comme on l'intitule, donc on est
3 dans la simplicité, c'est une allocation
4 d'ouverture. Madame la Greffière, on peut
5 maintenant procéder à l'assermentation des témoins.

6
7 L'AN DEUX MILLE DIX-HUIT (2018), ce sixième (6e)
8 jour du mois de décembre, ONT COMPARU :

9
10 ÉRIC FILION, président d'Hydro-Québec Distribution,
11 ayant une place d'affaires au 75, boulevard René-
12 Lévesque Ouest, Montréal (Québec);

13
14 DAVE RHÉAUME, directeur Affaires réglementaires,
15 Hydro-Québec Distribution, ayant une place
16 d'affaires au 75, boulevard René-Lévesque Ouest,
17 Montréal (Québec);

18
19 LESQUELS, après avoir fait une affirmation
20 solennelle, déposent et disent :

21
22 INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER :

23 Je vous remercie, Madame la Greffière. Madame la
24 Présidente, a été déposée hier en fin de journée ou
25 ce matin la présentation de monsieur Filion. Je

1 n'aurai pas de questions préalables.

2 Q. [1] Alors, Monsieur Filion, je vous laisse la
3 parole.

4 M. ÉRIC FILION :

5 R. Merci beaucoup. Bon matin, Madame la Présidente,
6 Madame et Monsieur les régisseurs, personnel de la
7 Régie, évidemment tous les intervenants au dossier.
8 Ça me fait plaisir d'être ici ce matin pour cette
9 première introduction à notre dossier tarifaire
10 2019-2020. J'ai eu l'opportunité de participer aux
11 audiences en deux mille seize (2016), deux mille
12 dix-sept (2017) dans un contexte différent, mais
13 c'est la première fois évidemment que je le fais en
14 tant que président d'Hydro-Québec Distribution.

15 Sachez qu'on est très fiers de pouvoir
16 présenter cette année un dossier qui respecte nos
17 engagements, donc une quatrième année de suite avec
18 une demande de hausse tarifaire sous le niveau de
19 l'inflation. Et comme maître Fraser a indiqué,
20 aujourd'hui ce que je vais faire, je vais vous
21 parler de trois sujets en particulier étant donné
22 que l'équipe prendra la suite, le relais avec les
23 trois panels pour les questions plus détaillées sur
24 le dossier tarifaire.

25 Donc, les trois sujets que je vais couvrir

1 dans les prochaines quinze (15) minutes,
2 premièrement les réalisations et la performance du
3 Distributeur. Comme vous savez, on est très engagés
4 dans un virage clientèle depuis déjà deux mille
5 seize (2016). Donc, je vais vous parler de
6 certaines de nos réalisations, aussi de notre
7 portefeuille d'offres qui est de plus en plus
8 adapté aux besoins de nos clientèles.

9 Par la suite, je vais parler de notre
10 lecture de l'industrie, industrie qui est en pleine
11 transformation, comme on le sait, une
12 transformation qui est centrée vraiment sur le
13 client mais aussi sur les nouvelles technologies.
14 Et finalement je vais parler de nos défis et
15 contributions dans une optique où on veut devenir
16 vraiment un leader de la transition énergétique
17 pour le Québec.

18 (09 h 17)

19 Donc, en termes de réalisation de
20 performance, nos efforts pour assurer le virage
21 clientèle à Hydro-Québec nous ont permis de
22 vraiment nous rapprocher de notre clientèle puis
23 quand je parle de clientèle, je parle des ménages à
24 faible revenu, je parle de notre clientèle
25 résidentielle, commerciale, institutionnelle et

1 industrielle. Nous sommes de plus en plus à leur
2 écoute puis ça c'est important, au cours des trois
3 dernières années, on voulait vraiment se
4 rapprocher, on a participé à beaucoup de colloques,
5 beaucoup de tables de travail ou tables d'échange
6 toujours dans un optique d'échanger et de bien
7 comprendre les besoins de nos clients.

8 Notre fierté émane du fait qu'on a élaboré
9 comme vous pouvez voir ici, sur cette planche,
10 vraiment une offre qui est de plus en plus adaptée
11 à la clientèle et ça toujours à l'intérieur,
12 évidemment, des budgets qui nous ont été alloués
13 suite au précédent dossier tarifaire.

14 Donc, vous voyez ici plusieurs offres, je
15 vais... je vais en nommer seulement quelques-unes
16 mais celle où on croit qu'on a eu un impact
17 important sur la clientèle, premièrement,
18 l'application mobile Infopannes qui est de plus en
19 plus consultée par nos clients, l'ouverture des
20 centres d'appel de soir et de fin de semaine qui
21 s'est produite en deux mille seize (2016) peu après
22 mon arrivée, ça a été quand même un changement
23 important pour nous pour démontrer notre
24 accessibilité à la clientèle, le portrait de
25 consommation aussi qui est une nouveauté assez

1 récente pour la clientèle résidentielle mais aussi
2 maintenant pour la clientèle affaires qui permet à
3 nos clients de vraiment mieux gérer leur propre
4 consommation, la refonte de nos sites web et nos
5 espaces clients qui sont très consultés, où on a
6 vraiment facilité leur utilisation, et finalement,
7 et je vais en reparler tout de suite après, les
8 médias sociaux qu'on a lancés en deux mille seize
9 (2016) et pour lesquels, on réussit à rejoindre
10 vraiment une clientèle très large.

11 Donc, parlant des médias sociaux, pour nous
12 c'était important au cours des trois dernières
13 années de vraiment moderniser notre offre et c'est
14 ce qu'on a fait à travers une offre numérique
15 renouvelée, offre numérique qui avait pour but,
16 oui, de satisfaire la clientèle mais aussi qui nous
17 donne une certaine efficience à l'intérieur du
18 Distributeur.

19 Donc, nos trois... nos trois produits
20 vedettes que je vous présentais ce matin, portrait
21 de consommation, puis je crois que les chiffres
22 sont quand même assez éloquents, plus de six
23 millions (6 M) de fois que le portrait de
24 consommation a été consulté déjà à ce jour, en deux
25 mille dix-huit (2018).

1 Au niveau des médias sociaux, on a
2 introduit ce qu'on appelle le clavardage en début
3 d'année qui nous permet de mieux accompagner notre
4 clientèle puis on était fier tout dernièrement de
5 célébrer cent mille (100 000) conversations ou
6 demandes client qui ont été traitées à travers les
7 médias sociaux encore là en deux mille dix-huit
8 (2018).

9 Finalement, nos transactions sur le web
10 pour... l'exemple ici c'est pour l'aménagement,
11 déménagement, c'est une offre aussi qui est de plus
12 en plus populaire. Cette année, on a pratiquement
13 quarante pour cent (40 %) de notre clientèle qui a
14 travaillé à travers le numérique.

15 Un autre élément de fierté pour nous
16 c'était en lien avec le besoin de faire croître les
17 besoins au Québec. On sait que depuis deux mille
18 huit (2008), il y avait eu une très faible
19 croissance au niveau de la demande, donc, c'était
20 important de mettre en place dès deux mille
21 dix-sept (2017) une équipe de développement des
22 affaires. On a plusieurs activités qui ont pris
23 cours pour vraiment stimuler la demande, également
24 attirer des entreprises ou des industries très
25 énergivores au Québec avec un succès qui est très

1 clair puis je vais donner juste l'exemple des
2 centres de données.

3 Depuis deux mille seize (2016) et à ce
4 jour, on a doublé la consommation pour les centres
5 de données au Québec, donc, c'est une belle
6 industrie qui consomme notre électricité propre et
7 à bas prix.

8 Peut-être le dernier point dans cette
9 section-là qui est également une fierté pour nous
10 comme équipe Hydro-Québec Distribution, j'ai eu la
11 chance au cours du dernier mois d'aller recevoir au
12 nom de l'équipe, évidemment, un prix du Mouvement
13 québécois de la qualité au Gala des prix
14 performance. C'est un prix qui est convoité par
15 toutes les industries au Québec, que ce soit dans
16 le privé ou les sociétés publiques, puis notre
17 équipe, c'est ça, s'est vue décerner... on a reçu
18 la plus grande mention qui a été accordée cette
19 année, donc, encore là, une grande fierté. Puis je
20 présente ici les critères qui servent à évaluer les
21 gagnants pour ces prix-là, on parle du leadership
22 dans l'organisation, de la qualité de la
23 planification stratégique, on parle aussi de
24 l'attention qu'on donne à nos clients, à notre
25 personnel aussi à l'interne, et, évidemment, les

1 résultats de l'organisation.

2 (9 h 22)

3 C'est ça, c'est une belle reconnaissance
4 qui est valable pour le Québec mais aussi à
5 l'international et on en est très fiers.

6 Donc, maintenant la prochaine section
7 j'aimerais vous parler des, ce qu'on considère les
8 éléments critiques de la transition énergétique qui
9 va se produire dans les prochaines années au
10 Québec. Puis ce qui est important pour moi de
11 mentionner ce matin, puis vous allez le voir dans
12 la prochaine section, c'est qu'Hydro-Québec
13 Distribution on est déjà en mouvement depuis au
14 moins dix-huit (18) à vingt-quatre (24) mois. Je
15 vais vous parler davantage des activités qu'on a
16 mises en place, mais on veut vraiment se
17 positionner, comme je l'ai mentionné, pour être un
18 leader dans ce domaine.

19 Donc, on observe quatre grandes tendances
20 dans l'industrie à l'extérieur du Québec, mais qui
21 vont... qui vont également influencer l'écosystème
22 énergétique ici au Québec, des tendances qui sont
23 bien connues : la décarbonisation. Évidemment on
24 veut jouer un rôle à ce niveau-là principalement
25 sur deux plans : la conversion dans nos réseaux

1 autonomes, pour lesquels on a des plans importants
2 pour réduire les gaz à effet de serre et tout ce
3 qui est électrification du transport au Québec
4 aussi, pour lesquels on peut grandement influencer.

5 Deuxième élément pour lequel on fait
6 beaucoup de laboratoires, de démonstrations, c'est
7 tout ce qui touche la décentralisation. Puis ici,
8 je parle évidemment du solaire, du stockage, toutes
9 les nouvelles technologies, là, qui peuvent se
10 déployer chez nos clients et sur nos réseaux.

11 Le troisième élément, c'est la
12 démocratisation. Ce qu'on entend ici c'est vraiment
13 de plus en plus nos clients sont participatifs dans
14 notre écosystème, donc de plus en plus on les
15 implique à même créer notre offre de service et de
16 plus en plus nos clients s'intéressent à leur
17 consommation.

18 Finalement, la digitalisation.
19 Digitalisation qui... qui apparaît dans plusieurs
20 industries pour nous donner de l'efficacité dans
21 nos opérations, mais aussi sur laquelle on a tablé
22 pour vraiment offrir des meilleurs services à notre
23 clientèle au niveau du numérique, comme j'ai
24 couvert plus tôt.

25 Donc, en plus de ces grandes tendances-là,

1 il y a un phénomène important qui va se produire
2 dans les prochaines années. Vraiment, on passe d'un
3 modèle qui est très traditionnel et je dirais
4 unidirectionnel, qui va devoir évoluer, un système
5 où on a la production, transport et la
6 distribution. Et ça, ça va évoluer vers un système
7 bidirectionnel, où le client va être vraiment
8 beaucoup plus participatif et le client va
9 également influencer notre réseau.

10 Donc, à titre d'exemple, l'autoproduction
11 au Québec, je me souviens quand je me suis joint à
12 l'organisation en deux mille seize (2016) on
13 parlait de cent (100), cent vingt (120) clients qui
14 étaient des utilisateurs de notre mesurage net. En
15 date du mois d'octobre, on est rendus déjà à plus
16 de sept cents (700). Donc, déjà cette année on voit
17 une croissance. Évidemment, ça reste des petits
18 chiffres, mais on voit qu'il y a quand même une
19 tendance qui est en train de s'installer. Donc, ces
20 sept cents (700) adhésions-là, qui sont en majorité
21 du solaire, ça représente quand même pratiquement
22 cinq mégawatts (5 MW) de puissance installée.

23 Donc, ce changement-là de modèle va être
24 important, puis en fait il va nous amener à mieux
25 comprendre nos clients pour pouvoir offrir une

1 offre encore plus adaptée. Un des éléments que je
2 voulais souligner ici, c'est l'aspect de la gestion
3 de la demande pour notre client résidentiel. On a
4 plusieurs programmes de gestion de demande, mais
5 dans le résidentiel, pour nous, on y voit là une
6 avenue très intéressante pour les prochaines
7 années. Donc, tout ce qui est les concepts de la
8 maison intelligente, la chauffe, les chauffe-eau,
9 par exemple, la domotique, ça demeure pour nous une
10 opportunité très intéressante pour les prochaines
11 années.

12 Puis juste peut-être une petite mise à jour
13 sur les chauffe-eau, une mise à jour qu'on a faite
14 à la Régie au mois de juin, mais aussi
15 dernièrement. C'est un dossier pour nous qui est
16 important dans ce contexte-là, qui avance très
17 bien. En date du mois d'octobre, là, on avait déjà
18 des tests bactériologiques de complétés, on croit
19 qu'on a une solution qui va être approuvée pour
20 réduire les risques de prolifération de la
21 légionelle, donc le dossier avance très bien. Notre
22 objectif en début deux mille dix-neuf (2019), c'est
23 déjà de solliciter un avis auprès de l'Institut
24 national de santé publique au Québec. Puis par la
25 suite, on pourra voir à utiliser cette solution-là

1 dans notre gestion de la demande au Québec.

2 Le dernier volet que je voulais couvrir ce
3 matin, c'est vraiment nos défis et nos perspectives
4 en tant que distributeur. Donc, comme je l'ai
5 mentionné plus tôt, on s'est mis en mouvement dès
6 deux mille dix-sept (2017) et je vous présente
7 juste quelques exemples ici de laboratoires
8 technologiques, où on s'est investis.

9 (9 h 27)

10 Puis avant de les présenter, peut-être le
11 point important, à chaque fois qu'on fait ce type
12 de projet-là il y a toujours trois objectifs très
13 clairs pour moi. Le premier, c'est d'être capable
14 de maîtriser l'intégration des nouvelles
15 technologies. Donc ça, c'est une chose qu'on fait
16 et, entres autres avec nos partenaires à l'interne,
17 l'IREQ, le centre de recherche, mais aussi d'autres
18 partenaires externes.

19 Le deuxième objectif, c'est de bien
20 comprendre l'impact de ces technologies-là sur
21 notre réseau. Donc, c'est quelque chose qui est
22 important, surtout dans une considération
23 d'investissements futurs ou de réseaux futurs qui
24 vont être adaptés à la transition énergétique.

25 Puis, finalement, j'aurais pu commencer

1 avec celui-là, l'élément le plus critique, c'est de
2 bien comprendre la valeur ajoutée que ces nouvelles
3 technologies là peuvent apporter pour nos clients.

4 Donc, deux... peut-être rapidement, deux
5 types de projets. La première ligne, ce sont des
6 projets qui... projets pilotes qui se font chez nos
7 clients; la deuxième, c'est plus des projets sur le
8 réseau.

9 Donc, vous voyez, en haut, nos maisons
10 expérimentales à Shawinigan, où on a testé
11 l'intégration des technologies.

12 Le partenariat qu'on a fait avec les
13 Universités McGill et Concordia pour le décathlon
14 solaire en deux mille dix-huit (2018), qui s'est
15 tenu en Chine. Donc, on était très fier de
16 participer à ce concours international là cet été.
17 Concours pour lequel on a gagné, avec les
18 universités, des prix.

19 Et, le troisième, c'est un projet vraiment
20 de démonstration domotique qu'on a réalisé chez une
21 cinquantaine de clients qui étaient, en fait, des
22 employés, qu'on appelle des ambassadeurs pour nous
23 aider à développer ces nouvelles technologies-là.

24 La deuxième ligne, ça touche plus les
25 projets qui sont également importants sur notre

1 réseau. Donc, l'installation de batteries de
2 stockage, qui a été complétée à notre poste de
3 distribution de Hemmingford. Donc, deux batteries
4 qui permettent de faire de l'écrêtage sur nos
5 réseaux.

6 Le deuxième, c'est vraiment... ça, ça va
7 être notre laboratoire pour le futur, des
8 conversations en réseaux autonomes, c'est à Quaqtaq
9 au Nunavik, où on a installé, comme vous savez
10 probablement, des panneaux solaires, mais on vient
11 tout juste de mettre en service également une
12 batterie de stockage de type industriel qui va nous
13 aider à accepter davantage d'énergie renouvelable
14 pour le futur.

15 Et, le dernier, qui est un projet aussi
16 important, qui est le projet de microréseau, qu'on
17 a lancé en deux mille dix-sept (2017), pour le Lac-
18 Mégantic. Et cette année, en mai, j'ai eu la chance
19 de lancer également un projet, qui est à venir.
20 pour les Îles-de-la-Madeleine.

21 Donc, les opportunités de la transition
22 énergétique, évidemment, vont transparaître au
23 niveau des réseaux autonomes. Juste faire un rappel
24 que, notre objectif, c'est toujours de lancer des
25 projets de conversion dans tous nos réseaux

1 autonomes d'ici vingt vingt (2020), c'est un
2 objectif qui est très ambitieux. Mais il y a déjà
3 des conversions qui ont été annoncées, comme les
4 îles-de-la-Madeleine, avec le raccordement sous-
5 marin. Les projets à Quaqtaq. Évidemment, le projet
6 de La Romaine, qui avait été approuvé ici, par la
7 Régie.

8 Dans tous ces cas-là il y a toujours quatre
9 critères qu'on utilise, qui sont pertinents,
10 évidemment, dans le réseau intégré mais qu'on
11 utilise également dans nos réseaux autonomes. La
12 fiabilité de l'alimentation. La réduction des
13 coûts, on sait que les coûts dans les réseaux
14 autonomes sont très élevés par rapport à nos
15 revenus. La réduction des gaz à effet de serre, la
16 majorité du mazout, diesel, qui est utilisé par
17 Hydro-Québec se fait en réseaux autonomes. Et, le
18 dernier point, évidemment, l'acceptabilité sociale.

19 Évidemment, selon les communautés, selon
20 les types de géographie, chacun de ces critères-là
21 pourrait prendre des poids différents dans la
22 sélection des projets les plus intéressants pour
23 nous et nos clients.

24 Un point qui est important, j'en ai parlé
25 un petit peu plus tôt, la gestion de la demande.

1 Donc, c'est important, on veut impliquer nos
2 clients, on veut pouvoir mieux optimiser
3 l'exploitation de nos réseaux. C'est important de
4 considérer, évidemment, que dans notre dernier état
5 d'avancement, qui a été publié au premier (1er)
6 novembre deux mille dix-huit (2018), on est
7 toujours en surplus sur la période deux mille
8 vingt-six (2026), jusqu'à deux mille vingt-six
9 (2026).

10 Et, au niveau de la puissance, on est très
11 conscient qu'avec nos activités de démarchage ou de
12 croissance, la puissance, ça va être un élément,
13 dans le futur, qui va être très important à bien
14 gérer, de façon responsable.

15 Donc, deux... à plus court terme, moyen
16 terme, je dirais, deux initiatives qui sont bien
17 connues, sur lesquelles on compte réaliser ou
18 améliorer notre bilan de puissance : évidemment la
19 tarification dynamique, qui est présentée cette
20 année au dossier tarifaire, qui, pour nous, est un
21 élément important qui va vraiment s'appuyer sur les
22 changements de comportements chez nos clients. Et
23 le deuxième est le programme de gestion de la
24 demande en puissance pour nos clients CII, qui
25 également est très important au bilan de puissance

1 du Distributeur. Donc, on sollicite, évidemment,
2 votre appui à ce niveau-là pour faire progresser
3 les deux projets.

4 (9 h 32)

5 Le dernier point que je voulais couvrir ce
6 matin, évidemment c'est la contribution au niveau
7 du processus réglementaire, toujours en lien avec
8 cette transition énergétique. Évidemment, notre
9 engagement, puis je vais commencer par nous, notre
10 engagement en tant que distributeur, ça va être de
11 travailler en étroite collaboration avec la Régie
12 et ses intervenants. On veut vous donner plus de
13 visibilité dans la planification de nos demandes
14 d'approbation de dossiers. Ça, c'est une chose qui
15 est très importante pour moi et pour l'équipe.

16 Puis on veut également accroître le nombre
17 de consultations qu'on va faire pour impliquer
18 évidemment les intervenants en amont sur nos
19 dossiers. On veut être à l'écoute. On veut être
20 capable de prendre ces éléments-là qui seront
21 soulevés pour bonifier nos dossiers, mais aussi
22 pour assurer une fluidité dans le dépôt des
23 dossiers et le traitement de ces dossiers-là ici
24 devant la Régie. Donc, ces consultations-là avec
25 mon collègue Dave Rhéaume ici, là, vont être

1 cédulées dès le premier trimestre deux mille dix-
2 neuf (2019) et prendront cours tout au cours de
3 l'année. Donc, c'est un processus, autant j'ai
4 parlé beaucoup qu'on veut se rapprocher de notre
5 clientèle, bien, on veut se rapprocher aussi des
6 intervenants ici puis de contribuer ensemble à
7 assurer un succès pour la transition énergétique.

8 Donc je conclurais là-dessus. Donc, juste
9 rappeler qu'on est évidemment très fiers de nos
10 réalisations. J'en ai présenté quelques-unes ce
11 matin. Très fiers de l'équipe aussi. Juste au cours
12 des dernières semaines dans les cas d'urgence où on
13 est intervenu, entre autres, Gatineau, les
14 tornades, plus récemment la semaine passée en
15 Maurice et aux Îles-de-la-Madeleine, donc, je suis
16 très fier de l'implication, de l'engagement de nos
17 employés à vraiment desservir nos clients.

18 On est conscients cependant que,
19 évidemment, notre ambition est grande, on veut
20 devenir une référence en services à la clientèle.
21 Donc, il y a encore des opportunités à saisir. Et,
22 ça, l'équipe y travaille à tous les jours. C'est
23 une très grande priorité pour nous. On est
24 également confiants qu'on peut contribuer, en fait
25 continuer à contribuer, mais contribuer encore

1 davantage au développement économique du Québec, et
2 ensemble évidemment d'assurer un leadership
3 important dans la transition énergétique qui est à
4 venir pour laquelle on est déjà engagés, comme j'ai
5 mentionné. Merci beaucoup.

6 Me ÉRIC FRASER :

7 Merci, Monsieur Filion. Alors, Madame la
8 Présidente, je n'aurai pas d'autres questions.
9 Donc, monsieur Filion et monsieur Rhéaume sont
10 disponibles pour être questionnés à nouveau ou
11 contre-interrogés. Merci.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Merci beaucoup, Maître Fraser. Est-ce qu'il y a des
14 intervenants qui désirent contre-interroger ce
15 premier panel du Distributeur? Je crois que, Maître
16 David, vous aviez mentionné votre intérêt, Maître
17 Neuman, Maître Falardeau. O.K. Bon, bien, je vais y
18 aller par ordre. Ça va être trop compliqué. Donc,
19 pour l'ACEF de Québec, Maître Falardeau.

20 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DENIS FALARDEAU :

21 Madame la Présidente, Denis Falardeau pour l'ACEF
22 de Québec, bonjour

23 M. ÉRIC FILION :

24 R Bon matin.

25 Q. **[2]** Simplement deux questions. À la planche 12,

1 vous parlez des batteries de stockage sur le réseau
2 de distribution. Pouvez-vous me dire, en termes
3 soit de kilos ou de mégawatts, quelle est la
4 capacité de ces équipements-là?

5 R. Oui, certainement. C'est deux batteries de un point
6 deux mégawattheure (1,2 MWh). Donc, des batteries
7 ce qu'on appelle de type industriel, des grandes
8 batteries.

9 Q. **[3]** Ah, c'est seulement deux batteries?

10 R. Oui.

11 Q. **[4]** O.K. Moi, je pensais qu'il y en avait quand
12 même... même si c'est expérimental, je pensais
13 qu'il y en avait un petit peu plus. C'est vraiment,
14 là, vous étudiez le système?

15 R. Exactement. Évidemment, les batteries, il y a
16 plusieurs applications des batteries. Dans ce cas-
17 ci, notre objectif, c'était un besoin de croissance
18 de la demande. Donc on voulait faire de l'écrêtage.
19 Et c'est pour ça qu'on les teste encore.

20 Q. **[5]** Très bien. Là, je comprends que c'est vraiment
21 expérimental. Mais de façon plus concrète, en
22 termes de prévision, il y a une destination, disons
23 à court terme et à moyen terme, vous dessinez, vous
24 prévoyez utiliser ce type de technologie-là où et
25 comment?

1 R. Bien, c'est un domaine qui est en pleine évolution.
2 Mais je vous dirais que, pour l'instant, les
3 engagements qu'on prend, évidemment cet exemple-là
4 ici à notre poste d'Hemmingford, en réseau autonome
5 à Quaqtaq, on en a une d'installée aussi. Et les
6 concepts sont à compléter. Mais dans les
7 microréseaux, c'est des genres d'application qu'on
8 pourrait avoir aussi pour des batteries.

9 Q. [6] Et finalement, toujours concernant cette
10 nouvelle technologie, est-ce que vous avez des
11 documents, de l'information technique que vous
12 pourriez nous fournir pour qu'on puisse mieux
13 comprendre comment ça fonctionne et quelle est
14 l'utilité, si je puis dire là par rapport aux
15 intérêts là de consommateurs, par exemple.

16 (9 h 37)

17 R. Évidemment, il y a beaucoup de documentation de
18 disponible de façon publique sur les batteries,
19 mais pour ces projets-là, ça va être top tôt de
20 présenter nos résultats là. Lorsque les... entre
21 autres, les microréseaux seront en service,
22 éventuellement il pourra y avoir de l'information
23 disponible pour montrer quels sont les avantages
24 pour deux niveaux, comme je l'ai mentionné dans ma
25 présentation, pour le réseau lui-même et aussi pour

1 le client.

2 Q. **[7]** Je comprends, en termes de résultats qu'il est
3 trop tôt là, je comprends très bien, mais en
4 termes, comment dire, de description technique,
5 quelles sont les capacités ou les limites
6 techniques de ce type de batteries-là? Est-ce que
7 vous avez des documents que vous pourriez nous
8 fournir?

9 R. Oui. Vous parlez des spécifications de la batterie?

10 Q. **[8]** Oui. C'est ça.

11 R. Oui. Ça, c'est certainement disponible là.

12 Q. **[9]** Oui?

13 R. Oui.

14 Q. **[10]** Donc, est-ce que, comment dire, est-ce que ça
15 peut être via un engagement ou vous pouvez déjà
16 nous donner un peu les caractéristiques?

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Peut-être, Maître Falardeau, je comprends que ça
19 peut être intéressant là pour vous d'avoir ces
20 spécifications, mais je ne vois pas en quoi ça
21 pourrait utile qu'elles soient déposées dans le
22 présent dossier. Est-ce que ça pourrait être... Je
23 pense qu'il y a une très belle ouverture là qui
24 vient d'être annoncée...

25

1 Me DENIS FALARDEAU :

2 Hum, hum.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 ... par le président d'Hydro-Québec Distribution en
5 ce qui a trait à des consultations préalables. Je
6 pense que ça pourrait certainement être le sujet
7 d'une première consultation que vous pourriez
8 proposer pour enrichir vos connaissances à cet
9 égard-là. Qu'est-ce que vous en pensez?

10 Me DENIS FALARDEAU :

11 Bien. Lorsque vous parlez de consultations,
12 pourriez-vous être plus précise, Madame la
13 Présidente?

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Je vais laisser monsieur Filion, peut-être préciser
16 ce qu'il a dit là.

17 M. ÉRIC FILION :

18 R. Oui. Comme je l'ai mentionné, dans une optique de
19 se rapprocher des intervenants, de la Régie aussi,
20 pour avoir plus de fluidité dans nos dossiers
21 futurs, on va vouloir travailler avec vous en amont
22 sur certains dossiers, peut-être des dossiers plus
23 complexes, plus importants. Mais certainement, les
24 nouvelles technologies, ça pourra faire partie
25 éventuellement d'une consultation, d'un atelier

1 qu'on pourrait faire avec certains intervenants.

2 Me DENIS FALARDEAU :

3 C'est parce que, comme vous l'avez sans doute
4 constaté, Madame la Présidente, dans notre
5 approche, dans notre dossier, on aborde justement
6 là des questions qui sont similaires, les
7 éoliennes, le type d'usage d'énergie, tout ça.
8 C'est dans ce cadre-là, là. C'est à titre
9 comparatif que nous aimerions avoir certaines
10 technicalités. Mais là, je comprends que mon
11 confrère se lève pour sans doute me dire que ça
12 sera un peu, comment dire, un peu trop demander. Je
13 laisse à votre discrétion là le traitement de ma
14 demande.

15 Me ÉRIC FRASER :

16 Mais moi, j'avais cru comprendre, Madame la
17 Présidente, que vous aviez comme acquiescé à
18 l'objection mentale que je n'avais pas encore
19 exprimée. Alors, je laisserais ça comme ça, mais je
20 pense qu'effectivement, c'est un degré, c'est une
21 pertinence qui est questionnable pour la suite du
22 dossier et qu'on a débordé un petit peu du cadre
23 d'une présentation générale où en toute
24 transparence, le Distributeur nous dit où il s'en
25 va.

1 Me DENIS FALARDEAU :

2 Merci.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 C'est bon. Ça termine. Merci, Maître Falardeau.

5 Maître David, pour Option Consommateurs.

6 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

7 Alors, Éric David pour Option Consommateurs.

8 Bonjour à la formation, bonjour aux témoins,

9 Monsieur Filion, Monsieur Rhéaume.

10 M. ÉRIC FILION :

11 R. Bon matin.

12 Q. **[11]** J'ai quelques questions, ça sera relativement
13 bref. Trois (3) sujets, au fond, que je voulais
14 aborder. Le premier. L'année passée, quand j'avais
15 interrogé votre prédécesseur, monsieur Murray, on
16 avait abordé le sujet du plan stratégique d'Hydro-
17 Québec et monsieur Murray nous avait dit l'année
18 passée, puis pour les fins des notes
19 sténographiques là, je réfère aux notes
20 sténographiques du cinq (5) décembre deux mille
21 dix-sept (2017), c'est le A-0045 et c'est à partir
22 de la page 127. Bref, monsieur Murray nous avait
23 dit qu'un plan stratégique ajusté était en
24 préparation et qu'il allait être prêt pour le
25 premier (1er) trimestre de deux mille dix-huit

1 (2018). Est-ce que ce plan stratégique ajusté est
2 prêt?

3 (9 h 42)

4 R. Évidemment, présentement pour le Distributeur, on
5 travaille en lien avec le plan stratégique
6 d'Hydro-Québec qui, lui, a été publié pour la
7 période deux mille seize, deux mille vingt (2016 -
8 2020), ce même plan-là, au niveau d'Hydro-Québec,
9 va être révisé dans les prochains dix-huit (18) à
10 vingt-quatre (24) par mois, par la suite, on
11 fera... on mettra à jour notre plan d'affaires pour
12 le Distributeur.

13 Q. **[12]** O.K. Donc, si je comprends bien, il n'y aura
14 pas nécessairement de plan stratégique détaillé de
15 la part d'Hydro-Québec Distribution parce que le
16 Transporteur, lui, avait fait un plan stratégique
17 détaillé d'une soixantaine de pages. Au fond, ce
18 que je voulais savoir c'est : est-ce que le
19 Distributeur avait l'intention de faire un plan
20 détaillé comme l'a fait le Transporteur?

21 R. Non, on a pas ça dans... dans ce même format-là.

22 Q. **[13]** O.K. Donc, dans ce cas-là, je prends pour
23 acquis que le... si on veut, le seul plan
24 stratégique disponible c'est celui qui avait été
25 déposé l'année passée dans le dossier R-4011 et

1 pour la référence, on parle de B-147. Je ne sais
2 pas si c'est pertinent de le mettre à l'écran ou
3 non mais...

4 Me ÉRIC FRASER :

5 Donc, B-147 du dossier de l'an dernier?

6 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

7 Exactement, de 4011.

8 Me ÉRIC FRASER :

9 O.K. Donc, ça n'a pas été déposé ce matin.

10 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

11 Je ne l'ai pas déposé simplement parce qu'il est
12 déjà au SDÉ, il s'agit d'une pièce qui provient
13 d'Hydro-Québec et qui avait été déposée l'année
14 passée. J'en voyais pas l'utilité. Mais je peux
15 poser mes questions sans l'avoir à l'écran si ça
16 facilite la vie de tout le monde. O.K.

17 Q. **[14]** Donc, dans ce plan stratégique-là, qui est
18 environ quatre pages, vous aviez identifié, bien,
19 pas vous personnellement mais plutôt
20 l'organisation, je comprends que vous êtes en poste
21 seulement depuis avril, quatre priorités pour les
22 années deux mille dix-sept, deux mille vingt et un
23 (2017-2021). Premièrement de générer et développer
24 nos marchés. Vous en avez parlé dans votre
25 présentation tantôt. Deuxièmement, devenir une

1 référence opérationnelle. Troisièmement, poursuivre
2 le virage clientèle. Et quatrièmement, communiquer
3 de façon proactive. Ça aussi, vous en avez parlé
4 tantôt de la communication. Au fond, depuis votre
5 nomination comme président, est-ce que ces
6 priorités-là ont été modifiées ou ajustées ou ce
7 sont les mêmes priorités qui s'appliquent?

8 R. Ces priorité-là sont toujours valables. Évidemment,
9 sur un horizon plus court terme, à chaque année, on
10 fait un plan, ce qu'on appelle un plan opérationnel
11 qui est très détaillé, mais les quatre priorités
12 sont toujours d'actualité.

13 Je vous dirais peut-être que l'élément qui
14 se rajoute cette année c'est de pouvoir préparer la
15 transition énergétique, ça fait que ça, ça va
16 probablement devenir un volet en soi étant donné
17 l'importance que ça va avoir pour les prochaines
18 années.

19 Q. **[15]** Ça va devenir donc une espèce de cinquième
20 priorité, si on veut?

21 R. Si vous voulez.

22 Q. **[16]** O.K. Parmi les cinq priorités, est-ce qu'il y
23 en a certaines qui vous préoccupent davantage?
24 Est-ce que de ces cinq priorités-là, il y a
25 vraiment une de ces priorités-là qui se démarque?

1 R. Je ne suis pas certain de comprendre votre
2 question.

3 Q. **[17]** O.K. Alors, voulez-vous que je répète c'est
4 quoi les quatre priorités identifiées?

5 R. Non, j'ai compris les quatre priorités mais vous
6 voulez dire quoi en termes de préoccupation?

7 Q. **[18]** Est-ce qu'il y a une hiérarchisation dans ces
8 priorités-là?

9 R. Non, pas explicitement. A travers chacun de ces...
10 chacune de ces orientations-là, il y a des
11 initiatives qui sont priorisées, évidemment, en
12 termes de capacité à réaliser et de priorité
13 d'affaires, mais non, il n'y en a pas une que je
14 considérais qui était plus importante que les
15 autres.

16 Q. **[19]** O.K. Une des priorités qui est identifiée
17 donc, ça concerne de poursuivre le virage clientèle
18 et, bon, dans le document que vous avez identifié,
19 bien, Hydro-Québec Distribution avait identifié des
20 stratégies et des actions, parmi les stratégies, il
21 y avait de rehausser la qualité du service. Est-ce
22 que cette stratégie-là, elle est toujours
23 pertinente? Est-ce que c'est toujours pour vous une
24 stratégie que vous voulez mettre en place? Je
25 présume que oui.

1 R. Certainement, depuis mon arrivée à Hydro-Québec, ça
2 a été ma plus grande priorité ou le plus gros
3 changement qu'on a fait initialement, on poursuit
4 dans la même veine, à vouloir devenir une référence
5 en matière de services à la clientèle.

6 Q. **[20]** O.K. Et pouvez-vous nous résumer les grandes
7 lignes de vos efforts au niveau du rehaussement de
8 la qualité du service?

9 R. Ça revient un petit peu à ce que j'ai présenté ce
10 matin. En fait, ça c'est certains des nouveaux
11 produits et services qu'on a adaptés pour la
12 clientèle mais au-delà de ça, il y a beaucoup de
13 choses. Il y a toutes les rencontres qu'on cédule
14 maintenant avec les regroupements de clientèle pour
15 échanger, pour adresser des enjeux parfois plus
16 opérationnels ou même des éléments dans le contexte
17 réglementaire.

18 (9 h 47)

19 Donc, il y a il y a plusieurs éléments,
20 évidemment, à notre stratégie, là. Mais, ça, c'est
21 certaines de réalisations très claires qui ont
22 été... qui ont été complétées pour améliorer le
23 service.

24 Q. **[21]** O.K. Est-ce que Hydro-Québec Distribution a
25 fixé des cibles concernant l'amélioration de la

1 qualité de service?

2 R. Oui. Bien, l'an passé, j'étais ici pour vous parler
3 d'amélioration continue, donc c'est sûr qu'on veut
4 toujours poursuivre, comme j'ai dit, devenir une
5 référence en service à la clientèle, donc on veut
6 améliorer notre situation de jour en jour.

7 Q. **[22]** O.K. Est-ce que des... disons, des cibles plus
8 précises ou... ont été établies au niveau de la
9 qualité du service?

10 R. Comme toute business, pour gérer, évidemment, on a
11 des indicateurs de performance internes qu'on
12 utilise, qui touchent à tous les leviers de nos
13 activités. Et, oui, on se met toujours des cibles
14 d'amélioration dans tous nos indicateurs.

15 Q. **[23]** O.K. On identifie également, dans ce document,
16 à la colonne de droite, les actions qui allaient
17 être entreprises pour atteindre les stratégies,
18 pour mettre en oeuvre des stratégies, je devrais
19 dire. Selon vous, ça serait quoi les actions les
20 plus importantes à entreprendre pour atteindre le
21 rehaussement de la qualité de service?

22 R. C'est... bien, en fait, là c'est ce que je viens de
23 mentionner. Tout notre virage numérique, les
24 nouveaux produits et services. Après ça, tout le
25 rapprochement qu'on fait avec notre clientèle

1 pour... bon, exemple, les ménages à faible revenu,
2 les tables de travail, il y a plusieurs choses qui
3 s'améliorent dans notre service, dans notre
4 relation. Donc, à tous les niveaux d'interface, les
5 raccordements, améliorer les temps de cycles,
6 s'assurer de respecter nos engagements. Il y a
7 plusieurs volets, évidemment, qui touchent à ça.

8 Q. **[24]** O.K. Je vais passer au prochain sujet donc, et
9 ça concerne... depuis votre arrivée en poste, on
10 est dans la première année de l'entrée en vigueur
11 du MRI. Selon vous, ça change quoi pour le
12 Distributeur le fait que vous êtes maintenant
13 réglementé par le MRI et non pas en coût de service
14 en totalité?

15 R. Bien, une des choses fondamentales pour moi, c'est
16 l'allégement du processus réglementaire. Donc,
17 c'est sûr que c'est un élément important.

18 Q. **[25]** O.K. Est-ce que, selon vous, le MRI... le MRI
19 présente-t-il des désavantages comparativement à la
20 réglementation par coût de service et, si oui,
21 lesquels?

22 R. Je répondrais simplement : pas jusqu'à date. Donc,
23 cette année, c'est ça, il y a la notion
24 d'allégement du dossier mais je ne pense pas qu'il
25 y ait d'inconvénients qu'on y voit encore, là,

1 autres les avantages de simplifier les choses.

2 Q. **[26]** Vous me devancez. La prochaine question,
3 évidemment, c'est est-ce que le MRI présente des
4 avantages sur la réglementation par coût de service
5 et, si oui, lesquels?

6 R. Bien, je veux dire, là je vais me répéter, mais
7 c'est ce que je viens de vous dire, la notion
8 d'allégement, pour moi, c'est... c'est un élément
9 important.

10 M. DAVE RHÉAUME :

11 R. J'ajouterais simplement qu'on est dans... oui, on
12 est en MRI mais, en fait, on est en deux mille dix-
13 huit (2018), une année où les budgets autorisés
14 pour Hydro-Québec Distribution ont été fixés à
15 l'aide du coût de service. On est dans le cadre de
16 la première audience qui vise justement cet
17 allégement. Donc, c'est peut-être prématuré d'avoir
18 le diagnostic complet des avantages et des
19 inconvénients du Distributeur en ce qui a trait à
20 la réglementation. Je pense que le temps va nous
21 aider à en savoir plus.

22 Q. **[27]** O.K. Je vais passer au dernier sujet, et ça
23 concerne un sujet d'intérêt pour ma cliente, la
24 mise sur pied du centre d'accompagnement. Encore
25 une fois, ça concorde avec votre arrivée en poste.

1 On dirait que tout concorde avec votre arrivée en
2 poste, l'entrée en vigueur du MRI et le centre
3 d'accompagnement. Selon vous, est-ce qu'il y a des
4 ajustements qui sont requis, des éléments à
5 améliorer concernant le centre d'accompagnement et,
6 si oui, lesquels?

7 (9 h 52)

8 M. ÉRIC FILION :

9 R. C'est... O.K. J'imagine qu'il pourrait y avoir plus
10 de détails dans un des panels mais je vais vous
11 dire, de mon point de vue, le centre
12 d'accompagnement, déjà cette année il y a des
13 améliorations qui ont été faites. Donc, au
14 printemps et plus récemment où on commence à
15 référer nos clients à TEQ pour les programmes
16 d'efficacité énergétique. Puis au printemps,
17 c'était des améliorations plus pour identifier les
18 ménages à faibles revenus et s'assurer de leur
19 donner les ententes qui soient les plus adaptées à
20 leurs besoins. Maintenant, pour répondre de façon
21 plus large à votre question, il y a des tables de
22 travail qui existent avec les ACEF, entre autres.
23 Donc, pour moi, ça demeure un processus qui va être
24 en mode d'amélioration continue, il y a toujours
25 des opportunités puis on veut les travailler avec

1 vous au fur et à mesure qu'on avance.

2 Q. **[28]** O.K. Bon. Justement dans la présentation de la
3 demande tarifaire de cette année, la pièce B-6 à la
4 page 24, vous expliquez qu'il y a deux phases là au
5 niveau de la mise sur pied du centre
6 d'accompagnement. La première phase concerne
7 l'identification des MFR, c'est-à-dire le processus
8 par lequel on identifie les MFR. Puis la deuxième
9 phase, ça concerne le référencement, justement à
10 TEQ. Et dans ce document-là, en bas complètement,
11 vous parlez entre autres des problèmes
12 technologiques qui... a créé des problèmes au
13 niveau du référencement. Est-ce que ce problème-là
14 a été réglé, parce que ce document-là date de
15 juillet, est-ce qu'en date d'aujourd'hui, ce
16 problème technologique a été réglé? Si vous ne le
17 savez pas, on va poser la question au panel.

18 R. Je vais vous le dire, à mon niveau, je ne suis pas
19 au courant qu'il y a un problème présentement.
20 Peut-être, le panel sera plus en mesure de répondre
21 à ce détail-là.

22 Q. **[29]** O.K. Et de façon générale, j'aimerais en
23 savoir un peu plus sur la collaboration avec TEQ.
24 Pouvez-vous nous dire concrètement comment cette
25 collaboration-là se fait?

1 R. On a une très bonne collaboration avec madame
2 Gélinas et son équipe. Entre autres, sur les
3 programmes d'efficacité énergétique, on a des
4 tables d'échange, des tables de travail avec eux
5 sur une base régulière. Dans tout ce qui touche la
6 transition énergétique aussi, ils ont beaucoup
7 d'intérêt à participer dans nos projets, comme le
8 microréseau de Mégantic, le microréseau des Îles de
9 la Madeleine, les projets qu'on fait dans les
10 réseaux autonomes du Nunavik aussi. Donc, il y a
11 plusieurs... En fait, il y a plusieurs points de
12 convergence où on a des intérêts communs.

13 Q. **[30]** Est-ce que... Donc, je prends pour acquis que
14 vous tenez des réunions régulièrement avec TEQ?

15 R. Pas moi personnellement, mais...

16 Q. **[31]** Pas vous là, mais je parle...

17 R. Mon équipe, oui.

18 Q. **[32]** ... le Distributeur?

19 R. On les rencontre, évidemment ad hoc si on a des
20 sujets à discuter là, mais il y a des rencontres
21 qui se produisent sur une base assez régulière.

22 Q. **[33]** O.K. Est-ce que ces rencontres, c'est
23 uniquement le Distributeur avec TEQ ou est-ce que
24 les autres distributeurs sont présents également
25 comme Énergir et Gazifère?

1 R. Non. C'est des rencontres de mon équipe avec les
2 gens de TEQ. Il y a peut-être eu des rencontres
3 multipartites là, mais moi, de ce que je sais,
4 c'est des rencontres que nous on tient avec les
5 gens de TEQ.

6 Q. **[34]** D'accord. Alors, je n'ai plus de question.
7 Merci.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Merci, Maître David. Alors, nous poursuivons
10 avec... Est-ce que Maître Sicard, vous avez des
11 questions pour l'Union des Consommateurs? C'est
12 bon.

13 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD :

14 Hélène Sicard pour l'Union des Consommateurs.

15 Alors, bonjour à la formation.

16 M. ÉRIC FILION :

17 R. Bon matin.

18 Q. **[35]** Bonjour, Monsieur Filion. Deux questions, en
19 fait, vous nous avez mentionné là à quelques
20 reprises dans votre présentation, que vous êtes de
21 plus en plus à l'écoute des ménages à faible
22 revenu, vous essayez de les identifier. Bref, vous
23 essayez de prendre soin. Dans ce contexte-là et
24 dans le contexte du MRI et de l'allégement
25 réglementaire, est-ce que le Distributeur serait

1 prêt à considérer l'adoption d'un indicateur de
2 performance qui toucherait au maintien de la
3 qualité du service et à son amélioration, pour les
4 MFR, qui viserait spécifiquement le service que
5 vous donnez aux ménages à faible revenu? Je ne
6 rentre pas dans le détail là, il faudra le
7 déterminer. C'est juste de savoir si vous pensez
8 que c'est une bonne idée?

9 R. Oui. Est-ce que... Juste pour être plus spécifique
10 pour bien comprendre la question, est-ce que vous
11 parlez d'un indicateur qui impacte le MTER ou le
12 MRI, ou vous parlez d'autres indicateurs de qualité
13 de services?

14 Q. **[36]** C'est pour le MRI. Oui. Oui. Pour le
15 mécanisme, le MRI. On va parler là d'indicateurs
16 dans ce dossier-ci.

17 (9 h 57)

18 R. Moi, je pense que le meilleur endroit pour traiter
19 ça, c'est à travers la table de travail. Là je n'ai
20 pas tout le détail avec moi ce matin, mais je sais
21 qu'il y a des suivis, des minutes qui sont prises,
22 il y a sûrement des indicateurs. S'il n'y en a pas,
23 c'est l'endroit où ça devrait être discuté pour
24 suivre l'avancement de la qualité de service.

25 Q. **[37]** Sauf que ces groupes de travail ne font pas un

1 rapport à l'intérieur des dossiers devant la Régie.
2 Et moi, ce que je vous demande, c'est un indicateur
3 au même titre que les autres indicateurs de qualité
4 qu'on va regarder et qui servirait à suivre la
5 qualité et l'amélioration du service que vous
6 donnez aux ménages à faible revenu.

7 R. Oui. Mais, comme je vous dis, dans un contexte de
8 la table de travail, je crois que c'est le bon
9 endroit pour traiter ça. Si vous me ramenez ça dans
10 le MRI, je vais vous donner mon opinion...

11 Q. **[38]** Oui.

12 R. ... à ce niveau-là. Je pense que c'est clair qu'on
13 veut alléger le processus puis, dans des décisions
14 précédentes de la Régie aussi je pense qu'on veut
15 limiter le nombre d'indicateurs pour être
16 pertinent. Puis ce qu'on a présentement dans le
17 dossier, pour moi, reflète bien l'ensemble de la
18 qualité de service pour le Québec et les différents
19 types de clientèles.

20 Q. **[39]** O.K. Je vous remercie. Maintenant, à plusieurs
21 reprises... bien, tout à l'heure, c'était je pense
22 à partir de la page 10 de votre présentation, vous
23 nous avez parlé de l'autoproduction et du fait que
24 celle-ci est passée, là, si j'ai bien compris, de
25 cent (100) clients l'année dernière à sept cents

1 (700) cette année. J'ai bien compris?

2 R. Bien, je parlais de deux mille seize (2016), cent,
3 cent vingt (100-120) à sept cents (700). Oui, vous
4 avez raison.

5 Q. **[40]** Sept cents (700). Maintenant, dernièrement,
6 écoutez, à La Facture, un de vos représentants,
7 monsieur Batti s'exprimait sur les présentations
8 mensongères, disons-le comme ça, que font certains
9 vendeurs de panneaux solaires sur les économies
10 d'énergie et les bienfaits que les clients
11 pourraient tirer d'installer ces panneaux solaires.
12 Êtes-vous au courant de...

13 R. Oui. J'ai regardé l'émission.

14 Q. **[41]** Alors... Bon. Alors, dans ce contexte-là, est-
15 ce qu'Hydro-Québec est proactif et avise les
16 clients des problèmes? Est-ce qu'il fait des mises
17 en garde par rapport à ce qui se passe? Est-ce
18 qu'un client d'abord vous appelle d'avance, s'il
19 veut faire de l'autoproduction avec des panneaux
20 solaires, pour vous dire « j'y pense » ou s'il vous
21 appelle une fois que tout est installé?

22 R. Je ne pourrais pas répondre à ça spécifiquement,
23 mais c'est sûr qu'il y a un certain point dans le
24 processus où ils doivent nous appeler pour
25 participer au programme de mesurage net.

1 Maintenant, la question que vous posiez, on a
2 participé à ce reportage-là.

3 Q. **[42]** Oui.

4 R. On a donné notre opinion, mais aussi on a créé
5 cette année un site web, puis je vous invite à y
6 aller, où vous pouvez mettre les dimensions et
7 certaines caractéristiques ou paramètres de votre
8 maison et voir quel serait l'économique pour votre
9 résidence. Donc, on a mis ça à la disposition de
10 tous nos clients pour mieux les informer.

11 Q. **[43]** O.K. Et ça, c'est toutes les compagnies de
12 panneaux solaires, je présume qu'il y en a
13 plusieurs là, ont... est-ce qu'elles ont toutes le
14 même rendement? Est-ce qu'elles ont toutes les
15 mêmes représentations?

16 R. Bien, nous, ce qu'on présente à nos clients sur le
17 site web d'Hydro-Québec, évidemment c'est des
18 données moyennes de l'industrie, là, on ne va pas
19 dans des promoteurs ou des entreprises spécifiques
20 au Québec, on ne peut pas suivre ça, là.

21 Q. **[44]** Je vous remercie.

22 R. Merci.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Merci, Maître Sicard. Est-ce que, Maître Cadrin,
25 vous avez des questions? Maître Cadrin pour l'AHQ-

1 ARQ.

2 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN :

3 Q. **[45]** Alors, bon matin à la Régie. Steve Cadrin pour
4 l'AHQ-ARQ. Bon matin également monsieur Filion,
5 Monsieur Rhéaume.

6 M. ÉRIC FILION :

7 R. Bon matin.

8 Q. **[46]** Je vais aller avec vous regarder un document
9 qui, j'imagine, vous connaissez bien, Monsieur
10 Filion, pour avoir été au coeur du service à la
11 clientèle jusqu'à tout récemment, mais encore
12 j'imagine parce que vous le dites ce matin
13 encore...

14 R. Plus que jamais, je dirais.

15 Q. **[47]** C'est ça. Vous êtes encore plus engagé que
16 jamais dans un virage clientèle, pour utiliser
17 votre expression. Alors, peut-être si vous pouviez
18 prendre la pièce B-0008 avec moi qui est... là
19 c'est un test pour madame la greffière, je ne veux
20 pas lui donner toute la vraie cote. Alors, c'est
21 HQD-2, Document 1, pour vous, page 10. Est-ce que
22 vous allez le projeter à l'écran? Oui?

23 (11 h 29)

24 Ah! Wow! Je suis comme content d'être le
25 premier qui vous fait faire ça. Excellent. Si vous

1 pouviez descendre dans la section pour qu'on puisse
2 voir la section Service à la clientèle. C'est
3 parfait. C'est là où on était. Parfait. C'est
4 excellent comme ça. Merci, Madame la Greffière.

5 Alors, la première des choses, en fait, ce
6 que je comprends des objectifs que vous fixez en
7 matière de service à la clientèle principalement,
8 parlons de ça, là, parce que c'était un des points
9 qui nous intéressent à ce stade-ci. Je comprends
10 que les objectifs sont fixés sur les résultats, en
11 fait, la moyenne des résultats des cinq dernières
12 années. Est-ce que c'est exact ce que je dis là,
13 là? Notamment pour la question du service à la
14 clientèle.

15 R. Oui.

16 Q. **[48]** Je comprends que c'est des choses qui étaient
17 déjà faites à l'époque où vous étiez spécifiquement
18 responsable de ce département-là de service à la
19 clientèle. C'est pas quelque chose que vous avez
20 changé quand vous êtes arrivé?

21 R. Non.

22 Q. **[49]** D'accord. Maintenant, pourquoi est-ce qu'on
23 prend une moyenne cinq ans? Est-ce qu'il y a une
24 raison particulière au niveau de la méthodologie ou
25 de la façon de voir les choses, vous qui vous êtes

1 engagé dans ce virage vers la clientèle justement?

2 M. DAVE RHÉAUME :

3 R. On a un panel qui va spécifiquement vraiment parler
4 de ces questions-là, du pourquoi cinq ans et
5 comment c'est calculé, donc... C'est le panel 2 qui
6 va passer en troisième.

7 Q. [50] Oui, panel 2, 3. Oui.

8 R. Donc, je ne suis pas sûr que c'est... que vous
9 allez avoir la meilleure réponse sur une question
10 si spécifique que ça.

11 Q. [51] Bien, en fait, je pose la question à monsieur
12 Filion sous ses deux chapeaux, l'ancien qu'il
13 possédait et maintenant celui qu'il possède qui est
14 encore plus grand, je pense, puis c'est dans ce
15 sens du président que je veux avoir la réponse.
16 Vous, est-ce que vous vous êtes interrogé sur cette
17 question-là de cinq ans, vous comme président ou
18 peut-être revoir cette question-là particulièrement
19 pour le service à la clientèle. Et regardons
20 ensemble peut-être le délai moyen de réponse
21 téléphonique tout d'abord.

22 M. ÉRIC FILION :

23 R. Oui. Je vais faire une partie de la question là et
24 peut-être que le panel pourra compléter, mais...

25 Q. [52] Parfait.

1 R. ... je veux juste faire une distinction en partant.
2 Les indicateurs, il y a deux éléments, il y a des
3 indicateurs dans le contexte du MRI où on doit
4 générer de l'efficience sans réduire la qualité de
5 service. Donc, on a des indicateurs de maintien qui
6 sont basés sur la moyenne historique de cinq ans.
7 Puis ça, je suis très confiant que c'est la bonne
8 approche.

9 (10 h 04)

10 Maintenant, pour gérer la business, moi,
11 comme leader, c'est sûr qu'on a des... je l'ai
12 mentionné plus tôt, on a des objectifs de devenir
13 une référence à la clientèle. Donc, on a des visées
14 qui sont plus ambitieuses que le maintien,
15 certainement. Mais c'est deux choses différentes.
16 Dans le contexte de MRI, c'est pour démontrer le
17 maintien alors que, côté gestion au quotidien, ce
18 qu'on veut faire, c'est de devenir une référence en
19 services à la clientèle.

20 Q. [53] Allons regarder peut-être ensemble plus
21 spécifiquement, je vous en parlais, le service à la
22 clientèle, le délai moyen de réponse téléphonique,
23 clients résidentiels, clients commerciaux. Si on
24 regarde ces deux lignes-là, c'est les délais de
25 réponse en termes de secondes où vous référez, vous

1 l'avez à l'écran devant vous. On voit qu'en deux
2 mille seize (2016), là, parce que vous ne voyez
3 peut-être pas les années actuellement, parce que le
4 tableau est trop grand, mais les chiffres qu'on va
5 voir en deux mille seize (2016) sont les chiffres
6 de, juste pour être sûr de ne pas dire des choses
7 inexactes, de quatre-vingt-sept (87) et quatre-
8 vingt-treize (93). En le remontant, est-ce qu'on va
9 voir les années? Oui. En deux mille seize (2016),
10 quatre-vingt-sept (87) et quatre-vingt-treize (93),
11 on voit encore en tout bas de page, là, le service
12 à la clientèle est rendu là, et en deux mille
13 quinze (2015), on voyait des chiffres de deux cent
14 cinq (205) et cent quatre-vingt-dix (190). Bon. Je
15 comprends que vous êtes arrivé en deux mille seize
16 (2016). Mais outre ça, est-ce qu'il y a une
17 explication particulière pourquoi il y a une chute
18 si drastique et si importante entre deux mille
19 quinze (2015) et deux mille seize (2016), alors que
20 vous étiez à ce moment-là en charge du département?
21 R. Simplement, je dirais que c'est parce que j'ai une
22 excellente équipe puis il y en a quelques-uns qui
23 sont présents ici. Mais on a vraiment travaillé à
24 améliorer nos processus d'affaires puis la qualité,
25 qualité de notre service qui a amélioré forcément

1 les indicateurs.

2 Q. **[54]** O.K. Donc, ce n'est pas le fruit du hasard, si
3 je comprends bien, c'est les gens qui ont travaillé
4 fort?

5 R. Certainement.

6 Q. **[55]** Et je comprends, peut-être juste pour
7 peut-être clarifier ce que vous avez répondu tout à
8 l'heure en termes des objectifs MRI, objectifs vous
9 comme président, est-ce que votre objectif, c'est
10 de maintenir le cap sur deux mille seize (2016) ou
11 de revenir aux anciennes choses, si je peux parler
12 des années deux mille quinze (2015), deux mille
13 quatorze (2014), deux mille treize (2013) où les
14 délais étaient significativement plus longs comme
15 on peut le voir à l'écran ensemble, maintenir quoi
16 dans le fond?

17 R. Je vais le prendre un petit peu plus large.

18 Q. **[56]** Allez-y!

19 R. Dans le cadre du MRI, c'est clair que s'il y a des
20 excédents de rendement qui sont générés en cours
21 d'année à travers le MTÉR, c'est sûr comme
22 distributeur, on veut avoir la part qui nous
23 revient, et ça, c'est dans un contexte d'efficience
24 générée sans dégrader la qualité de service. Ça
25 fait que, ça, ça nous revient et on y a droit.

1 Maintenant, c'est sûr que mes ambitions comme
2 leader de la division, c'est d'aller beaucoup plus
3 loin dans l'amélioration de notre qualité de
4 service.

5 Q. **[57]** Donc, si je vous repose la question peut-être
6 en termes de délai moyen de réponse téléphonique,
7 qui étaient tous des éléments qui nous touchent
8 beaucoup quand on vous appelle puis ça prend un
9 certain temps...

10 R. Oui.

11 Q. **[58]** ... d'avoir une réponse, puis on voit, prenez,
12 par exemple, deux mille dix-huit (2018) où on voit
13 que les clients commerciaux, là, ce n'est pas
14 souvent le cas, mais ils sont au-dessus des clients
15 résidentiels, ça, c'est ma clientèle à moi dont je
16 vous parle, quel est votre objectif pour deux mille
17 dix-huit (2018), deux mille dix-neuf (2019) « going
18 forward », excusez-moi l'expression.

19 R. Évidemment, il y a une série d'indicateurs puis
20 tout ça, ça devient comme un système. Si je parle
21 de cet indicateur-là plus en particulier, notre
22 objectif, c'est d'être entre quatre-vingts (80) et
23 cent dix (110) secondes. C'est ce qu'on mesure au
24 quotidien, que mon équipe me rapporte et que moi,
25 je rapporte à notre pdg, mais il n'y a pas... je

1 prends cet exemple-là, on n'a pas une intention
2 aujourd'hui de descendre ça à quarante (40)
3 secondes, parce qu'il y a d'autres indicateurs qui
4 sont plus payants, si je peux dire, en termes de
5 qualité de service ou d'expérience client. Donc, ce
6 n'est pas tous les indicateurs qu'on veut. Il y en
7 a qu'on veut avoir un maintien, puis il y en a
8 d'autres qu'on va vouloir travailler de façon plus
9 accentuée.

10 Q. **[59]** Donc, je comprends, vous voulez rester entre
11 quatre-vingts (80) et cent dix (110) secondes tant
12 pour la ligne clients résidentiels que clients
13 commerciaux?

14 R. Comme je vous dis, c'est nos objectifs aujourd'hui
15 en cours.

16 Q. **[60]** Je vous remercie. Ça complète mes questions.
17 Merci beaucoup.

18 R. Merci.

19 (10 h 18)

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Merci, Maître Cadrin. Est-ce que, Maître Pelletier,
22 vous avez des questions? Pas de questions. Maître
23 Dubé, est-ce que vous avez des questions? Pas de
24 questions. Maître Turmel pour la FCEI? Ce n'est pas
25 maître Turmel. Pas de questions. Maître Hotte pour

1 l'UPA? Pas de questions. Maître Bishai pour le
2 GRAME. Pas de questions. Maître Thibault-Bédard
3 pour le RNCREQ.

4 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

5 Bonjour, Prunelle Thibault-Bédard pour le RNCREQ.
6 Bonjour à la formation.

7 INTERROGÉS PAR Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

8 Q. **[61]** Bonjour au panel et à tout le monde dans la
9 salle. Mes premières questions sont au sujet de
10 l'autoproduction. Vous avez parlé de l'augmentation
11 de la participation au Programme de mesurage net.
12 Dans sa demande initiale, dans le présent dossier,
13 le Distributeur avait demandé à la Régie
14 d'approuver certaines modalités relatives aux
15 options de mesurage net. Sujet qui a finalement été
16 reporté, qui a été exclu du cadre du présent
17 dossier à cause de certaines préoccupations quant à
18 l'ampleur de la réflexion que cela allait susciter.

19 Est-ce que le Distributeur a l'intention de
20 déposer un dossier distinct et savez-vous dans
21 quelle échelle de temps, environ?

22 M. ÉRIC FILION :

23 R. Je vais dire oui et non. Donc, oui, c'est sûr qu'on
24 va déposer un dossier distinct. Maintenant, en deux
25 mille dix-neuf (2019), je veux prendre le temps,

1 avec l'équipe, de prendre du recul, comprendre ce
2 qui se fait dans d'autres marchés puis revenir.
3 Puis probablement même ça pourrait être un beau
4 dossier à traiter en consultant certains
5 intervenants. Pour revenir avec une proposition,
6 là, qui va être robuste et qui pourrait être
7 approuvée par la suite par la Régie.

8 Donc, c'est sûr, deux mille dix-neuf
9 (2019), on travaille sur le dossier. Maintenant, la
10 date de dépôt, ça serait à déterminer.

11 Q. **[62]** D'accord. Merci. Puis, bon, si l'intention de
12 consulter certains intervenants se concrétise, je
13 peux déjà vous dire que le RNCREQ fait partie de la
14 liste des intéressés.

15 R. C'est bien noté.

16 Q. **[63]** Toujours au sujet de l'autoproduction, que
17 vous avez également identifiée comme une tendance à
18 la décentralisation, vous avez fait un lien avec ça
19 dans votre présentation, qui était très
20 intéressante, par ailleurs, merci beaucoup. En
21 fait, vous vous souvenez peut-être, dans le dossier
22 de l'année dernière, au sujet de l'autoproduction,
23 il y a la fameuse expression « spirale de la mort »
24 qui a été employée à quelques reprises, qui a
25 d'ailleurs fait l'objet de quelques sorties

1 médiatiques par la suite.

2 Dans votre allocution d'aujourd'hui, j'ai
3 entendu un vocabulaire qui était plus positif. Vous
4 avez parlé de valeur ajoutée pour les clients. Et
5 je me demandais s'il y a eu un changement, une
6 évolution dans la perception du Distributeur de ce
7 phénomène?

8 R. Je pense qu'il faut regarder ça, là, dans tous les
9 angles. C'est clair que la notion de spirale de la
10 mort, donc baisse de revenu pour le maintien des
11 mêmes actifs qui vieillissent, c'est un phénomène
12 qu'on voit dans d'autres marchés. Mais l'approche
13 qu'on essaie de prendre maintenant c'est que toutes
14 ces nouvelles technologies, puis on l'avez vu, on
15 est déjà en mouvement, on fait des projets, on veut
16 les comprendre, on veut essayer de voir comment on
17 tire, au mieux pour notre client, premièrement,
18 mais aussi pour Hydro-Québec, notre épingle du jeu.
19 Donc, on regarde ça, oui, avec un regard très
20 lucide, mais positif également.

21 Q. **[64]** Merci. Au sujet de la gestion de la demande en
22 puissance, vous avez fait référence au dossier qui
23 est fermé maintenant, là, par rapport aux chauffe-
24 eau, où vous avez dit qu'il y a beaucoup de progrès
25 qui se fait à ce sujet-là.

1 Est-ce que la solution qui est envisagée
2 pour dénouer cet enjeu, c'est une solution qui
3 pourrait être applicable aux chauffe-eau existants
4 ou est-ce qu'elle ne pourra être mise en place
5 qu'avec de nouveaux chauffe-eau antilégionelle
6 qu'il reste peut-être encore à développer?

7 R. Étant donné le potentiel de gestion de la demande
8 avec les chauffe-eau, en début d'année deux mille
9 dix-huit (2018), on a développé deux options qu'on
10 a testées par la suite, là, avec des universités et
11 notre centre de recherche.

12 Une option pour les nouvelles ventes de
13 chauffe-eau, mais ça, ça représente, en moyenne,
14 quatre cent mille (400 000) par année, donc ne
15 pouvait pas ne pas s'attaquer à l'autre partie,
16 excusez l'anglicisme, des « retrofits », donc on a
17 développé une solution pour ça aussi.

18 On mène les deux de front. Puis notre
19 intention, comme j'ai dit dans ma présentation,
20 c'est qu'une fois tous les tests complétés, ça va
21 être de déposer ça au niveau de l'INSPQ pour avoir
22 une confirmation avant de les utiliser sur notre
23 réseau ou dans le marché québécois.

24 Q. [65] Merci. Et quelques dernières questions au
25 sujet des projets que vous avez présentés dans

1 votre laboratoire pour la transition énergétique.
2 Vous avez parlé des microréseaux, Lac-Mégantic,
3 îles-de-la-Madeleine. Pouvez-vous m'expliquer
4 brièvement quels sont les bénéfices qui sont
5 recherchés pour le Distributeur pour ses clients
6 locaux, donc qui font partie du micro-réseau et
7 pour l'ensemble des clients avec l'installation de
8 tels micro-réseaux?

9 (10 h 14)

10 R. Oui, au niveau... ce que je peux vous dire, je vais
11 commencer par le client. Pour les clients, c'est
12 une façon de faire de l'efficacité énergétique,
13 donc de réduire leur consommation et leur facture.
14 Donc, ça, c'est un élément important. Il y a une
15 notion aussi de confort, quand on parle de
16 domotique dans les domiciles, il y a une notion de
17 confort additionnel pour les clients.

18 Maintenant, au niveau du Distributeur et
19 tout le réseau, je dirais, l'avantage que ça a,
20 c'est que ça donne une certaine résilience à nos
21 clients en cas de panne, donc ça nous laisse le
22 temps d'intervenir, mais aussi c'est un élément qui
23 se déploie ailleurs dans le monde pour être une
24 alternative à certains investissements ou
25 potentiellement retarder certains investissements.

1 Je dis ça, mais évidemment, on est aux
2 premiers balbutiements. Lac-Mégantic, on va
3 probablement faire une mise en service en deux
4 mille vingt (2020). Les Îles-de-la-Madeleine c'est
5 probablement l'année suivante, donc c'est un petit
6 peu trop évidemment, pour confirmer tous les
7 bénéfices, mais ça c'est ce qu'on a dans la
8 littérature puis dans nos échanges qu'on a faits
9 avec d'autres micro-réseaux à l'extérieur du
10 Québec.

11 Q. **[66]** Et finalement, au sujet du projet Quaqtq, c'est un projet qui a déjà été mentionné à quelques reprises, mais à ma connaissance, il n'y a pas encore de documentation qui est disponible. Est-ce que vous avez commencé à tirer quelques conclusions, un rapport sur les résultats qui pourraient être éventuellement déposés?

18 R. Même chose que j'avait dit plus tôt. C'est un petit peu trop tôt. Là, ça fait pratiquement un an qu'on a des panneaux solaires d'installés. La batterie, on vient tout juste de la mettre en service au mois de novembre, puis on est encore en train de faire des tests d'intégration. Il y a une suite, puis je crois que c'est dans le dossier tarifaire aussi, éventuellement on voudrait mettre de l'éolien, donc

1 on est en train de faire vraiment, puis excusez-moi
2 l'expression, mais un cocktail de technologies qui,
3 après ça, pourraient être applicables en tout ou en
4 partie dans d'autres réseaux autonomes. Mais pour
5 avoir plus spécifiquement à votre question, pour
6 avoir des résultats techniques, on a encore des
7 installations à compléter, puis il va y avoir une
8 période de tests qui va être nécessaire, là, sur au
9 minimum une année.

10 Q. [67] Et vous avez partiellement répondu à ma
11 dernière question. En fait, je me demandais si le
12 projet de Quaqtac vous inspire à faire d'autres
13 projets comme ça dans d'autres réseaux autonomes où
14 le Distributeur, de son propre chef, ferait des
15 installations solaires ou éoliennes plutôt que
16 d'aller avec une tierce partie via appel d'offres?

17 R. Dans les réseaux autonomes, l'approche qu'on a
18 prise c'est de travailler avec le milieu, mais ça
19 va être en gré à gré, pour s'assurer, là, qu'on a
20 leur appui, puis t'sais, les quatre critères que
21 j'ai expliqués, là, ça va faire partie de chacun
22 des dossiers. Maintenant, ce qui est important pour
23 nous, c'est de faire des projets de démonstration,
24 même si c'est pas nous après qui va nécessairement
25 mettre en place ces technologies-là dans d'autres

1 réseaux, c'est d'essayer de comprendre nous-mêmes
2 quels sont les impacts sur notre propre réseau et
3 chez le client, comme j'ai mentionné dans la
4 présentation. Donc, il y a une période où on doit
5 vraiment s'appropriier les technologies puis bien
6 les comprendre avant de lancer d'autres projets
7 avec, entre autres, notre groupe équipement ou bien
8 d'autres parties prenantes.

9 Q. [68] Puis vous corrigerez si ma mémoire fait
10 défaut, mais dans le plan de conversion en réseaux
11 autonomes, on avait des calendriers détaillés avec
12 appel d'offres à tel endroit, à tel endroit. Ça
13 semblait indiquer une intention de procéder
14 principalement par appel d'offres. Est-ce que, si
15 jamais le projet de Quaqtac vous mène à la
16 conclusion qu'il serait avantageux que le
17 Distributeur intervienne lui-même dans certains
18 réseaux, est-ce qu'il va y avoir une révision de ce
19 plan-là pour les réseaux autonomes et est-ce qu'on
20 peut s'attendre à avoir un plan mis à jour, là,
21 avec les interventions que le Distributeur a
22 l'intention de faire de son propre chef?

23 R. Mais juste revenir, la stratégie dans les réseaux
24 autonomes plus spécifiquement, c'est de faire ces
25 projets de démonstration-là. En parallèle à ça, il

1 y a des choses qui se font, qui sont bien connues,
2 là, que j'avais dans ma présentation, comme des
3 raccordements, la Romaine, les Îles-de-la-
4 Madeleine, des projets qui démarrent. Maintenant,
5 au-delà de ça, il y a aussi un troisième élément,
6 il y a des accroissements de puissance qu'on fait
7 dans certains villages. Au-delà de ça, d'avoir un
8 calendrier complet, là, c'est trop tôt, je pense
9 qu'il faut au moins se rendre à l'étape d'avoir
10 lancé soit des appels d'offres ou d'avoir des
11 ententes de gré à gré, là, mais ça ce ne sera pas
12 avant, je dirais, les deux prochaines années, là,
13 pour avoir une vue d'ensemble complète. Mais
14 aujourd'hui, encore là, notre priorité, c'est de
15 bien comprendre les technologies pour être sûr, on
16 va emmener les meilleures solutions pour notre
17 client, mais aussi pour nos réseaux et pour le
18 bénéfice de l'ensemble de la population parce que
19 les réseaux autonomes c'est... Puis là, je vais
20 donner des chiffres ronds, là, mais c'est à peu
21 près deux cents millions (200 M\$) de coûts pour
22 trente millions (30 M\$) de revenus. Donc, la notion
23 de rentabilité, pour moi, elle est importante aussi
24 là.

25 (10 h 19)

1 Q. [69] Hum, hum. Merci. Ça met fin à mes questions.

2 Merci.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Merci, Maître Thibault-Bédard. Maître Gertler pour
5 le ROEÉ.

6 Me FRANKLIN S. GERTLER :

7 Bonjour, Madame la Présidente. Messieurs, Madame,
8 les Régisseurs. Franklin Gertler pour la ROEÉ.
9 Maintenant qu'on est sans papier, on va être obligé
10 de s'inquiéter de se faire mettre en dehors du
11 pays, j'imagine là, si ça arrive, on va être des
12 immigrants sans papier. Là, je dois me faire,
13 mettre « a new man » de moi puis essayer de faire
14 ça partir l'écran, qui n'est pas nécessairement
15 facile, mais je vais essayer d'y aller rondement.

16 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me FRANKLIN S. GERTLER :

17 Q. [70] Alors, bonjour Monsieur Filion.

18 R. Bon matin.

19 Q. [71] Et monsieur Rhéaume. J'étais pour suggérer
20 qu'on vous mette sur tous les panels parce que ça a
21 l'air à aller rondement là. Vous avez des bonnes
22 réponses. Alors, juste... puis là...

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Un compliment de maître Gertler, ça c'est rare ça.

25 R. Donc, je vais le noter. Dix heures et vingt

1 (10 h 20).

2 Me FRANKLIN S. GERTLER :

3 Q. [72] Alors, juste avec un peu de trépidation, je
4 veux quand même revenir sur les questions du
5 stockage, non tellement pour son aspect « réseaux
6 autonomes », mais plus en « réseaux intégrés ». Là,
7 parce que vous l'avez mis, nous, on en parle depuis
8 longtemps puis on pose la question : Bien, comment
9 ça affectera possiblement vos besoins en puissance,
10 comment ça va affecter la gestion du réseau,
11 différentes choses. Alors, et puis bon, nous, on
12 parle aussi de comment ça peut affecter non
13 seulement pour les grandes piles comme ça, mais
14 aussi... monsieur fait signe que oui, là, avec
15 sa... Avec aussi, dans un contexte commercial ou
16 résidentiel, pour gérer notamment la puissance.
17 Alors, j'aimerais et je ne sais pas si vous l'avez
18 déjà dit, mais comprendre un peu. Là, j'ai compris
19 que vous n'avez pas de résultats encore, ça fait un
20 an, mais c'est quoi, dans un monde idéal, c'est
21 quoi l'avenir que vous envisagez pour ces
22 batteries-là, dans le portefeuille, si je peux
23 dire, de distribution?

24 R. Bien. Premièrement, on est chanceux au Québec parce
25 que la plus grosse batterie, on l'a puis elle est

1 dans le Nord.

2 Q. **[73]** Oui.

3 R. Donc, en amont on a une très grande batterie.
4 Maintenant, ce qu'on voit dans les marchés à
5 l'extérieur, c'est qu'il y a beaucoup de batteries
6 qui s'installent dans les postes, mais aussi plus
7 particulièrement chez les clients. Donc, des plus
8 petites batteries là.

9 Q. **[74]** Hum, hum.

10 R. Format résidentiel. Moi, où je suis rendu
11 présentement avec l'équipe, là, c'est vraiment,
12 puis là je vais me répéter là, c'est de tester les
13 technologies pour comprendre tous les impacts
14 positifs que ça peut emmener. Entre-temps,
15 évidemment, les technologies évoluent et les coûts
16 continuent à diminuer de façon importante. Mais
17 nous, ce qu'on veut c'est... Quand je parlais, dans
18 mon introduction, de nous préparer pour la
19 transition énergétique, bien, c'est ça, c'est de
20 tester à plus petite échelle aujourd'hui, alors
21 qu'il n'y a pas nécessairement un économique, mais
22 c'est une question de temps, les coûts continuent à
23 diminuer. Donc, éventuellement, il y aura
24 probablement des applications pour notre réseau de
25 distribution et chez nos clients pour gérer la

1 demande, donc le côté charges, les besoins de
2 puissance, ça, c'est clair que c'est une avenue
3 intéressante pour nous.

4 Q. [75] Merci. C'est rare que maître Fraser ne
5 s'objecte pas aussi là à mes questions. Donc, il y
6 a des choses rares qui arrivent aujourd'hui.

7 Me ÉRIC FRASER :

8 C'est une nouvelle ère.

9 Me FRANKLIN S. GERTLER :

10 C'est ça.

11 Me ÉRIC FRASER :

12 Ça roule rondement ce matin.

13 (10 h 24)

14 Me FRANKLIN S. GERTLER :

15 C'est ça. C'est ça, ça fait « ron, ron » ce matin-
16 là, peut-être. Mais en tout cas, là...

17 Q. [76] Alors, maintenant, j'ai des questions pour
18 vous. Nous avons déposé en preuve un document qui
19 est la mise à jour économique du Québec, ça
20 s'appelle « Le point sur la situation économique et
21 financière du Québec », qui émane du nouveau
22 gouvernement et on l'a déposé, bien, c'est notre
23 lettre C-0015, on a eu pitié pour les arbres, on a
24 pas déposé au complet, j'attends vos instructions,
25 mais le document comme tel en PDF, est déposé sous

1 la cote C-0016, c'est bien ça.

2 Maintenant, là, il y a des pages qui ne
3 sont pas aussi performantes qu'Hydro-Québec, alors,
4 les pages où la Régie, PDF ne correspondent pas à
5 la pagination du document, mais dans ce cas-ci, je
6 vais vous référer à la page 67, s'il vous plaît,
7 Madame la Greffière, dans le PDF qui se trouve à
8 être le B.32 du document. C'est ça, exactement.

9 Alors, là, on parle à cette page-là du
10 nouveau programme de rabais d'électricité
11 spécifique aux réseaux autonomes. Alors, nous, nous
12 avons appris ça l'autre semaine, qu'il y a un
13 nouveau programme de rabais d'électricité
14 spécifique aux réseaux autonomes qui est proposé et
15 je vais prendre le temps de lire quand même le
16 deuxième paragraphe :

17 Afin d'appuyer les investissements des
18 grandes entreprises desservies par les
19 réseaux autonomes, le gouvernement,
20 dans le cadre du point sur la
21 situation économique et financière du
22 Québec à l'automne 2018, prévoit la
23 création d'un programme de rabais
24 d'électricité spécifique à ces
25 réseaux.

1 Puis là, on continue avec quand même des
2 indications relativement détaillées, on dit :

3 Avec ce programme, les grandes
4 entreprises desservies par les réseaux
5 autonomes pourraient bénéficier d'un
6 rabais d'électricité maximal annuel de
7 20 % pour une durée de 4 ans qui
8 permettra un remboursement allant
9 jusqu'à 40 % des investissements
10 admissibles effectués.

11 Et là, on dit que :

12 La durée du rabais d'électricité
13 pourrait atteindre 6 ans pour les
14 projets de 250 M\$ ou plus et le
15 remboursement pourrait atteindre 50 %
16 des investissements admissibles si le
17 projet comprend les méthodes de
18 production favorables à la production
19 des émissions de GES.

20 Maintenant, puis là, on parle d'un investissement
21 de l'ordre de cinq millions (5 M\$) entre janvier
22 deux mille dix-neuf (2019) et le trente et un (31)
23 décembre deux mille vingt et un (2021), alors, sur
24 une période de deux ans.

25 D'abord, je veux juste vérifier avec vous

1 puis on a pas besoin d'aller à la pièce, mais je
2 vais référer quand même pour les fins de notes
3 sténographiques, dans le B-0032, qui se trouve à
4 être la HQD-13, document 3...

5 Q. **[77]** Quelle page?

6 R. Dans le document B-0032, HQD-13, document 4, à la
7 page 104, ça, c'est les tarifs, c'est dans la
8 modification au document Tarifs puis on a les
9 tarifs des grandes puissances, vous serez d'accord
10 avec moi que quand on parle du tarif L des grandes
11 puissances industrielles, on parle d'une puissance
12 minimale à facturer de cinq mille kilowatts (5 000
13 kW) ou cinq mégawatts (5 MW), c'est bien ça?

14 R. Oui.

15 (10 H 29)

16 Q. **[78]** Bon, alors, par rapport au programme qui est
17 proposé, mais d'abord, je voulais savoir si vous,
18 vous avez été consultés, Hydro, avant que ça soit
19 annoncé.

20 R. Non. Pas moi personnellement. Puis honnêtement,
21 j'ai... évidemment, j'en ai entendu parler à la
22 radio. J'ai pas pris connaissance du document en
23 détail encore, ça a été publié cette semaine avec
24 la situation économique du gouvernement.

25 Q. **[79]** O.K. Alors, les détails sur les modalités et

1 le nombre de rabais et tout ça, ça ne vient pas
2 d'Hydro-Québec ou ça n'a pas été discuté avec vous?

3 R. Bien, si vous avez des questions spécifiques sur
4 ça, je pense, c'est trop tôt, là. Il va falloir
5 que, l'équipe, on prenne connaissance du document
6 comme il faut pour qu'on puisse par la suite
7 répondre aux questions que vous aurez.

8 Q. **[80]** Alors, vous parlez plus tard dans l'audience
9 ici?

10 R. Non. Je pense qu'on peut faire ça à l'extérieur,
11 là. L'équipe est en grande partie ici pour
12 supporter les audiences, mais par la suite, nous,
13 on va travailler à bien décortiquer ça puis
14 comprendre les modalités pour nos clients,
15 évidemment.

16 Q. **[81]** Hum, hum. Mais, si vous permettez, Madame la
17 Présidente, j'aimerais juste comprendre un peu.
18 Vous serez d'accord avec moi que si on parle d'une
19 marge de cinq... aller chercher cinq mégawatts
20 (5 MW) pour une grande industrie dans les tarifs...
21 dans les réseaux autonomes, c'est un peu étonnant,
22 non? Que des réseaux autonomes auraient cinq
23 mégawatts (5 MW) de disponibles.

24 Me ÉRIC FRASER :

25 Madame la Présidente, monsieur Filion vient de

1 témoigner à l'effet qu'il n'était pas au courant, à
2 tout le moins, il n'est pas au courant du détail de
3 ce document-là qui provient du gouvernement qui a
4 été déposé très très récemment. Donc, de deux
5 choses l'une, là, s'il y a... si c'est discuté,
6 c'est très embryonnaire. C'est évidemment un
7 document qui ne vient pas d'Hydro-Québec. Et comme
8 vous le savez, pour ce type d'intervention là du
9 gouvernement, elle devra se matérialiser dans un
10 décret de la même façon que les autres programmes
11 plus récemment sur les... sur les grands
12 industriels, les rabais tarifaires. Il y a des
13 décrets maintenant qui les encadrent.

14 Donc, étant donné la réponse du témoin, je
15 demanderais peut-être à mon confrère, peut-être
16 qu'il pourra se réessayer auprès du panel appro et
17 tarification qui aura peut-être un petit peu plus
18 de détails que monsieur Filion. Mais, pour
19 l'instant, ça ne sert à rien de continuer dans
20 cette veine-là.

21 Me FRANKLIN S. GERTLER :

22 Madame la Présidente, ça ne me dérangerait pas de
23 reposer les questions, mais je vous sou mets que ce
24 sont des questions pertinentes ici parce que
25 justement, maître Fraser vient de l'indiquer, il y

1 a une espèce de dialogue réglementaire, si on veut,
2 qu'il doit y avoir pour... avant que... Si le
3 gouvernement est pour imposer ça, bien on est... il
4 y a un intérêt à avoir certains renseignements sur
5 la faisabilité puis les implications tarifaires
6 d'un tel programme ou tarif.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Je pense que si on suit le chemin historique de ce
9 genre de...

10 Me FRANKLIN S. GERTLER :

11 Hum, hum.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 ... d'intention du gouvernement, ça doit se
14 traduire éventuellement par une décision de la
15 Régie puisqu'on vient modifier, le cas échéant, les
16 tarifs qui sont en vigueur.

17 Me FRANKLIN S. GERTLER :

18 Oui.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Donc, à moins que ce soit un programme autre qui
21 n'est pas... qui n'a pas d'impact sur les activités
22 réglementées du Distributeur. Mais, dans tous les
23 cas, s'il y a un impact sur les tarifs, il va y
24 avoir un dossier distinct où joint à la prochaine
25 demande tarifaire. Donc, je pense qu'il est

1 effectivement un peu tôt pour...

2 Me FRANKLIN S. GERTLER :

3 Bon. Ça...

4 LA PRÉSIDENTE :

5 ... le présent dossier. Il n'y a aucune demande qui
6 vise à modifier les tarifs dans le domaine des
7 réseaux autonomes pour prévoir ce programme.

8 Me FRANKLIN S. GERTLER :

9 Je vais arrêter là mon point, simplement au
10 réglementaire, maître Rozon, ça a été de dire que,
11 avant que le décret tombe, on peut essayer
12 d'élucider la question puisque le gouvernement a
13 exprimé son intention à la Régie pour que le
14 gouvernement, Hydro-Québec puisse bénéficier
15 justement d'une certaine information sur l'impact
16 que ça pourrait avoir. On vient de nous dire que
17 déjà la rentabilité des réseaux autonomes est
18 inintéressante, là. C'est monsieur Filion, je
19 pense, qui parlait de trente millions (30 M\$) de
20 revenus pour deux cent millions (200 M\$) de coûts
21 ou quelque chose comme. En tout cas, je m'arrête
22 là. Autre question, autre petite ligne de
23 questions, Madame la Présidente.

24 (10 h 34)

25 Nous avons également déposé en preuve deux

1 articles, un de La Presse et l'autre du Devoir,
2 celle de La Presse, c'est l'article qui porte...
3 une partie du titre et c'est très long, mais :
4 « Notre vie ne tient qu'à un fil ». Et c'est le C-
5 ROÉÉ-0020. Et, là, dans ce document-là, puis on
6 arrivera à la deuxième dans un instant, je voulais
7 juste... évidemment c'est dans la foulée de la
8 rupture des câbles de télécommunication allant vers
9 les Îles. Et je suis, si vous permettez, dans cet
10 article-là de La Presse, je suis à la page 3. Et
11 excusez-moi, le caractère est très petit, mais
12 c'est en plein milieu presque de la page, et c'est
13 un petit paragraphe, puis on parle du maire qui
14 s'exprime, monsieur Lapierre qui dit :

15 Et dans un contexte où Hydro-Québec
16 jongle toujours avec l'idée
17 d'alimenter l'archipel à
18 l'hydroélectricité par l'entremise
19 d'un câble sous l'eau - plutôt qu'avec
20 la centrale thermique en place aux
21 Îles- le maire invite à la plus grande
22 prudence.

23 Parce qu'il s'inquiète de bris aussi au niveau de
24 l'électricité. Et l'autre référence, c'est
25 C-ROÉÉ-0021. Puis, là, c'est très court.

1 Me ÉRIC FRASER :

2 Maître Gertler, je vais être obligé de vous
3 interrompre. Je pense qu'il est temps de prendre la
4 pause. Peut-être sortir l'article. Les témoins
5 auront pris connaissance, puis vous pourrez poser
6 votre question.

7 Me FRANKLIN S. GERTLER :

8 Oui, oui. C'est des objections qui ne sont pas trop
9 difficiles. Il n'y a pas de problème. Ça va être
10 assez court après, mais c'est parfait.

11 Me ÉRIC FRASER :

12 O.K. Je vous remercie.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Oui, oui, c'est beau, c'est beau, on va prendre une
15 pause de dix minutes. Dix minutes, c'est bon.

16 Me FRANKLIN S. GERTLER :

17 Je vais peaufiner ma question.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 De quinze (15) minutes. Excellent! Merci.

20 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

21

22 REPRISE DE L'AUDIENCE

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Maître Gertler.

25

1 Me FRANKLIN S. GERTLER :

2 Oui. Merci, Madame la Présidente. On reprend avec
3 le deuxième article que nous avons déposé, soit le
4 C-ROEE-0021, qu'on voit à l'écran. Puis c'est
5 simplement, c'est quelque chose de frais aussi du
6 cinq (5) décembre. Au premier paragraphe, on
7 indique que... Évidemment, le titre c'est : Îles-
8 de-la-Madeleine : Québec veut accélérer le projet
9 d'Hydro-Québec. Et on voit dans le titre (sic) :

10 Le gouvernement Legault est « en
11 pourparler avec Hydro-Québec pour
12 accélérer le processus »
13 d'installation d'un câble électrique
14 qui doit relier les Îles-de-la-
15 Madeleine à la Gaspésie - un projet
16 qui doit voir le jour en 2025 - a
17 indiqué mardi la ministre responsable
18 de la région, Marie-Ève Proulx.

19 D'abord, j'imagine, Monsieur Filion, est-ce que
20 vous avez connaissance de cette proposition ou ces
21 pourparlers-là?

22 M. ÉRIC FILION :

23 R. Oui, il y a des discussions, c'est clair. La
24 question fondamentale d'accélérer le projet, je
25 vous dirais que, présentement, on est en train de

1 faire les études géotechniques et géophysiques.
2 Donc on analyse les fonds marins. Dépendamment de
3 la nature des fonds, ça pourrait accélérer ou
4 retarder la mise en service. Ça, c'est un élément
5 fondamental. Puis ce qu'on parle aussi avec le
6 gouvernement, c'est, dans des grands projets comme
7 ça, souvent un des éléments sur le chemin critique
8 de notre cédule, c'est l'approbation des permis et
9 autres éléments qu'on doit recevoir soit du
10 gouvernement fédéral ou provincial. Donc, ça, c'est
11 des éléments qui pourraient permettre d'accélérer
12 le processus si leur temps de cycle est réduit.

13 Q. **[82]** Et est-ce que... J'y vais de mémoire, mais je
14 pense que le vingt vingt-cinq (2025), c'est la date
15 qui a été mise de l'avant dans le processus
16 réglementaire jusqu'à ce jour pour l'entrée en
17 service, c'est ça?

18 R. Oui, pas juste dans le processus réglementaire.
19 Présentement, notre cédule de projet met la mise en
20 service en vingt vingt-cinq (2025). Ce qu'on parle
21 ici, c'est qu'il y a peut-être des opportunités
22 d'accélérer. Mais comme j'ai dit aussi, avec le
23 type de fond marin, il peut y avoir aussi des
24 éléments qui pourraient mettre de la pression sur
25 la cédule originale.

1 Q. **[83]** O.K. Et est-ce qu'on parle... Est-ce que vous
2 savez c'est quoi l'ambition au niveau du
3 devancement, si je peux m'exprimer ainsi?

4 R. Non.

5 (10 h 59)

6 Q. **[84]** Dans l'autre référence, qui vient de La
7 Presse, que j'ai lue, on a eu l'appel à la prudence
8 de la part du maire, vous vous souvenez de ça?
9 Qu'on a fait avant la pause, la prudence par
10 rapport à l'idée de se fier sur les câbles sous-
11 marins?

12 M. ÉRIC FILION :

13 R. Pour le service électrique, vous parlez?

14 Q. **[85]** Oui. Oui, c'est ça, vous vous souvenez de ça.
15 Est-ce que la position d'Hydro-Québec demeure que
16 le câble soit la bonne solution, est-ce qu'il y a
17 d'autres... est-ce qu'il n'existe pas de meilleures
18 solutions?

19 R. La réponse c'est, oui, on est très confiant que
20 c'est la meilleure solution. Évidemment, moi, je
21 suis moins impliqué au niveau technique, c'est plus
22 nos groupes équipements et TransÉnergie. Mais je
23 sais, pour avoir vu des balisages, il y a des
24 câbles qui sont faits, entre autres, en Europe, des
25 fois qui peuvent avoir des distances de mille

1 kilomètres (1000 km). Ici, on parle d'un câble
2 d'environ deux cent vingt kilomètres (220 km).
3 Donc, c'est dans la faisabilité technique, là, des
4 technologies actuelles. Certainement.

5 Q. **[86]** Parce que je vous pose cette question dans un
6 contexte où il a été déjà question d'un appel
7 d'offres international ou un appel de propositions,
8 je ne sais pas, pour voir différentes solutions.
9 Est-ce que c'est quelque chose qui est toujours
10 regardé par Hydro-Québec comme approche à trouver
11 des solutions?

12 R. Non, et on a communiqué ça clairement... c'est moi
13 qui ai fait les conférences de presse au mois de
14 mai, quand on a lancé... on a fait l'annonce du
15 projet avec le câble sous-marin, la réserve froide,
16 la centrale en réserve froide et le micro-réseau.
17 C'est qu'on est arrivé à la conclusion, dans nos
18 analyses préliminaires avec le groupe équipements,
19 que le... ce projet de câble là était nettement
20 avantageux par rapport à d'autres technologies,
21 que, nous-mêmes, on a expérimentées dans d'autres
22 milieux.

23 Q. **[87]** Maintenant, enfin, est-ce que vous convenez
24 avec moi que, si on devance le câble, que ça vient
25 fragiliser... la déjà fragile rentabilité des

1 éoliennes, le contrat des éoliennes de six
2 mégawatts aux dunes du Nord?

3 R. Bien, je pense que c'est un élément très
4 hypothétique à ce stade-ci. Comme je vous dis, ça,
5 c'est sorti dans les journaux il y a quelques
6 jours, il y a beaucoup de travail à faire avec les
7 gouvernements pour voir comment on peut accélérer
8 les permis.

9 Mais, de notre côté aussi, TransÉnergie
10 devrait déposer, puis là j'y vais de mémoire,
11 l'avant-projet quelque part dans les prochains
12 douze (12) à dix-huit (18) mois, j' imagine. Donc,
13 il faut leur laisser faire le travail puis analyser
14 le projet avant de confirmer vraiment la date de
15 mise en service. Donc, moi, je... oui, je comprends
16 les intentions ici, là, mais il y a encore beaucoup
17 de travail de fond à réaliser avant de confirmer
18 une date... en fait, même de confirmer la date
19 actuelle, voire encore plus de devancer la date.

20 Me FRANKLIN S. GERTLER :

21 Je n'ai pas d'autres questions, Madame la
22 Présidente.

23 Q. **[88]** Merci, Monsieur Filion.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Merci, Maître Gertler. Maître Neuman pour SÉ-AQLPA.

1 Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 Bonjour, Madame la Présidente. Bonjour, Madame,
3 Monsieur les Régisseurs. Dominique Neuman pour
4 Stratégies énergétiques et l'Association québécoise
5 de lutte contre la pollution atmosphérique.

6 D'abord, je tiens à m'excuser, je suis arrivé
7 quelques minutes après l'appel des présences au
8 tout début de l'audience. Donc, je m'excuse. Je
9 suis en amélioration continue sur cet aspect-là.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 J'allais dire, ce n'est pas nouveau.

12 Me DOMINIQUE NEUMAN :

13 Merci beaucoup. Et je ferais tout de suite une
14 petite remarque de félicitations à la Régie pour
15 l'initiative du dossier sans papier, qui était que
16 le présent dossier donc, dans la lettre de madame
17 la secrétaire, vous souhaitiez obtenir des
18 commentaires, donc nous vous félicitons grandement
19 sur cet aspect-là.

20 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

21 Q. [89] Alors, bonjour, Messieurs.

22 M. ÉRIC FILION :

23 R. Bonjour.

24 Q. [90] Nous sommes impressionnés par la vision qui
25 est manifestée par la présentation de monsieur le

1 président. Et, à ce sujet, nous aimerions... si
2 c'était possible de projeter à l'écran la pièce
3 B-0135, qui est la présentation de tout à l'heure,
4 à la page 9. Page 9 et suivantes, on va commencer
5 par la page 9. Donc, Hydro-Québec fait état à cette
6 page des grandes tendances de la transition
7 énergétique... si vous pouvez passer... donc la
8 décarbonisation, la décentralisation, la
9 démocratisation et la digitalisation. Si vous
10 voulez passer à la page suivante. O.K. Il est
11 mention d'un modèle en transformation, où il y aura
12 de plus en plus d'autoproduction. Ce qu'on voit à
13 droite c'est ce qu'on pourrait appeler la spirale
14 de la vie.

15 (11 h 04)

16 R. Non, je vous dirais que c'est... ce que ça
17 représente, c'est plus que le client, dans le futur
18 assez rapproché, devient un élément... partie
19 intégrante du réseau ou de l'écosystème électrique.

20 Q. **[91]** C'est ça. Sur cet aspect-là, je vais passer
21 dans quelques instants à certaines questions sur le
22 lien avec le mécanisme de réglementation
23 incitative. Mais je voudrais tout de suite avoir
24 une précision puisque vous avez répondu à une
25 question sur l'aspect de l'autoproduction et je

1 suis resté un petit peu sur ma faim quant à cette
2 réponse. Et ce que j'aimerais savoir de votre part
3 c'est : est-ce qu'Hydro-Québec Distribution
4 envisage de favoriser ce modèle d'autoproduction?
5 Je comprends que la réalité se transforme d'elle-
6 même, mais est-ce que dans ce cadre-là, en plus,
7 Hydro-Québec Distribution envisage que ça fait
8 partie de ses... de son rôle, de favoriser cette
9 transformation vers l'autoproduction?

10 R. Bien je vous dirais que présentement notre
11 position, je vais la qualifier de plus neutre. On
12 informe les clients parce qu'aujourd'hui, si on
13 parle du solaire spécifiquement comme technologie,
14 le solaire aujourd'hui n'est pas économique encore.
15 Il va probablement l'être un jour, mais
16 aujourd'hui, il ne l'est pas. Donc, notre rôle
17 c'est plus d'informer les clients, d'une part.
18 D'autre part, à l'interne, nous, même si on n'est
19 pas à parité dans les coûts avec les coûts de
20 l'hydroélectricité, on veut s'approprier nous-mêmes
21 ces technologies-là, comme je l'ai mentionné à
22 plusieurs reprises, pour comprendre l'impact sur
23 notre réseau.

24 Q. [92] O.K. Je suis content que vous mentionniez que
25 solaire n'est pas à parité, mais c'est une

1 innovation énergétique et vous avez des
2 interventions en efficacité, innovation et
3 transition énergétique qui, incidemment, sont...
4 son exclues du mécanisme de réglementation
5 incitative, donc ce qui vous laisse une plus grande
6 marge de... une plus grande marge de manoeuvre.
7 Est-ce que c'est un domaine où vous pensez que le
8 rôle d'Hydro-Québec Distribution pourrait
9 s'accroître, dans le sens où il pourrait aider à
10 financer ce genre de transformation vers
11 l'autoproduction?

12 R. Vous voulez dire financer des actifs?

13 Q. **[93]** Financer, donc vous dites que le solaire n'est
14 pas à parité, donc est-ce qu'il y a... est-ce qu'il
15 s'agit d'un secteur, d'un domaine où Hydro-Québec
16 Distribution pourrait contribuer, par des
17 interventions en innovation, qu'on les appelle
18 innovation ou transition énergétique ou efficacité,
19 à financer ce genre de transformation?

20 R. On a eu... je vais vous répondre par un exemple
21 très concret, là. On a eu des clients qui nous ont
22 approchés dans la dernière année pour... des
23 clients qui voulaient mettre de l'avant certaines
24 technologies, dont des mini parcs solaires, puis ce
25 qu'on leur montrait... en fait, on faisait la

1 comparaison avec l'électricité puis c'était clair
2 qu'il n'y avait pas de... il n'y avait pas
3 d'économique, donc... Maintenant, dans le futur,
4 est-ce que ça, ça va évoluer? Possiblement, mais je
5 ne voudrais pas m'aventurer à ce niveau-là.
6 Aujourd'hui, là, ma vision c'est vraiment de
7 comprendre les technologies. Quand ces
8 technologies-là seront plus abordables ou
9 économiques, il y aura peut-être un rôle différent
10 qu'on pourra jouer à promouvoir ou à financer ou
11 autre. Il n'y a rien d'exclu aujourd'hui, mais...
12 mais je ne suis pas en position de confirmer ça
13 encore.

14 Q. [94] D'accord. Je vous remercie. Donc, on passe à
15 la page suivante de votre présentation s'il vous
16 plaît, à la page 12 en fait. Vous mentionnez, bien
17 à titre illustratif de la transformation dont vous
18 avez fait état aux pages précédentes de votre
19 présentation, ce certains... certains exemples, ce
20 que vous appelez les laboratoires pour la
21 transition énergétique. Ce que j'essaye de voir
22 c'est de quelle manière ces laboratoires et la
23 transformation énergétique dont vous faites état et
24 vos objectifs à cet égard, dans quelle mesure ils
25 peuvent se traduire dans le mécanisme de

1 réglementation incitative? Donc, j'essaye de
2 voir... on a... on a un modèle de réglementation
3 basé en partie sur le coût de service et en partie
4 sur la réglementation incitative et si vous avez
5 des objectifs, des objectifs à court, moyen ou à
6 long terme face à ces innovations, j'essaye de voir
7 dans quelle mesure vous pouvez les traduire dans le
8 mécanisme de réglementation incitative pour que les
9 incitatifs soient à la bonne place, pour que la
10 réglementation vous aide et vous incite et vous
11 récompense lorsque vous poursuivez dans ce domaine.

12 (11 H 09)

13 R. Mais...

14 Q. **[95]** Je vous pose la question générale, après je
15 vous poserai quelques questions plus précises.

16 R. O.K. Mais, moi, je vais vous répondre avec un
17 exemple concret. Notre poste de distribution
18 d'Hemmingford, on a deux actifs, des batteries de
19 calibre industriel qui sont installées, qui sont
20 des actifs d'Hydro-Québec Distribution. Donc, ces
21 actif-là, évidemment, passent à travers nos
22 investissements. Puis après ça, vous connaissez le
23 mécanisme, l'amortissement qui est inclus dans le
24 MRI là.

25 Q. **[96]** O.K.

1 R. Mais pour les... Je veux juste être clair, pour les
2 autres technologies, le solaire, batteries maisons,
3 domotique, ça il n'y a pas de positionnement qui
4 est fait à ce niveau-là encore. On est vraiment à
5 comprendre les technologies.

6 Q. [97] O.K. Est-ce que... Vous avez, dans le
7 mécanisme, des exclusions, donc des postes de
8 dépenses qui ne sont pas couverts dans le mécanisme
9 et vous proposez l'ajout d'un poste d'exclusion au
10 présent dossier. J'essaie de voir si ça serait
11 envisageable pour vous aider à mieux accomplir vos
12 objectifs quant à ces innovations, d'accroître le
13 nombre d'exclusions ou d'essayer de voir si ces
14 items-là pourraient être positionnés dans les
15 exclusions actuelles ou dans un élargissement de la
16 définition des exclusions actuelles?

17 R. C'est une bonne question, mais un petit peu trop
18 tôt. Puis je reviens encore... Je veux comprendre
19 les technologies. Après ça, dépendamment des
20 applications qu'on aura, on pourra voir est-ce que
21 c'est des choses qu'on absorbe à même les
22 investissements? Est-ce qu'on doit faire des
23 demandes à la Régie pour les traiter séparément
24 afin d'accélérer la transition? Mais aujourd'hui,
25 c'est beaucoup trop tôt pour répondre à ça.

1 Q. **[98]** O.K. Parce que je vois... Bon. Les différents
2 items : Projets de démonstration domotique,
3 partenariat pour le solaire décathlon, maison
4 expérimentale, ça me semble être inclus dans les
5 interventions en efficacité énergétique là qui,
6 selon la définition, incluent aussi l'innovation
7 qui est une exclusion du mécanisme. Donc, ça me
8 semble déjà exclu. Est-ce que c'est votre
9 compréhension?

10 M. DAVE RHÉAUME :

11 R. Pouvez-vous... C'est quoi votre question? Excusez-
12 moi.

13 Q. **[99]** Les trois (3) premiers items de la page,
14 maisons expérimentales au LTE, partenariat en
15 matière solaire, projets de démonstrations
16 domotiques, me semblent déjà exclus, me semblent
17 déjà faire partie de l'exclusion générale qui
18 existe sur les interventions en efficacité
19 énergétique, qui incluent l'innovation énergétique.

20 M. ÉRIC FILION :

21 R. Mais il faut juste bien comprendre ça ici, c'est
22 des projets de démonstration, ça fait que c'est des
23 très petits investissements, on n'est pas encore à
24 faire des investissements de masse sur nos réseaux,
25 dans les clients. Ça, ça sera une autre discussion.

1 Maintenant, tous ces projets-là, je regarde...
2 Pratiquement, tous ces projets-là permettent de
3 faire de l'efficacité énergétique à travers les
4 nouvelles technologies.

5 Q. **[100]** Hum, hum.

6 R. Mais il y a d'autres bénéfices pour le client et le
7 réseau aussi. Je prends juste l'exemple que j'ai
8 donné tantôt à Hemmingford, de l'écrêtage, bien ça,
9 ça nous permet de retarder certains investissements
10 plus coûteux sur le réseau. Donc, c'est vraiment...
11 En fait, c'est au bénéfice ultimement des clients.

12 Q. **[101]** Hum, hum.

13 R. Mais à notre bénéfice aussi pour Hydro-Québec.

14 Q. **[102]** D'accord. J'aurais une question concernant
15 l'expression « projet de microréseau » et je sais
16 que des questions vous ont été posées il y a
17 quelques minutes là-dessus. Ce n'est pas très clair
18 dans mon esprit ce que c'est qu'un microréseau en
19 termes d'ampleur. On parle de quelques bâtiments,
20 on parle d'un quartier complet, on parle... Et en
21 termes de, si vous avez une unité soit en nombre de
22 clients ou en volume d'énergie là qui permet de
23 comprendre ce dont on parle par le mot
24 « microréseau ».

25 R. Oui. Certainement. Il existe vraiment différents

1 ampleurs de microréseaux, différents types de
2 clientèles. Il y a des microréseaux qui sont faits
3 sur des universités aux États-Unis. Donc, des
4 complexes universitaires, il y en a qui regroupent
5 du commercial, de l'industriel. Donc, il y a
6 plusieurs types et grosseurs de microréseaux. Dans
7 notre cas spécifique, puis je ne pourrai pas vous
8 parler tout de suite des îles de la Madeleine parce
9 qu'on travaille avec le milieu à définir qu'est-ce
10 qu'ils veulent faire. Mais pour le Lac Mégantic,
11 c'est pas mal plus clair à ce jour, c'est vraiment
12 le nouveau centre-ville qui va être reconstruit.
13 Donc, je vous dirais c'est environ trente (30) à
14 quarante (40) bâtiments, principalement du
15 résidentiel et du commercial qui font partie du
16 microréseau.

17 Q. **[103]** O.K. Et donc, on parle, en termes de volume,
18 est-ce que vous avez un ordre de grandeur?

19 R. Volume de?

20 (11 h 14)

21 Q. **[104]** Nombre de clients ou donc de clients ou
22 charges concernés?

23 R. Je ne me souviens pas de la charge, mais comme j'ai
24 dit, c'est une trentaine, trente (30) à quarante
25 (40) bâtiments maximum, là, qui sont commerciaux et

1 à majorité probablement plus résidentiels.

2 Q. **[105]** O.K.

3 R. Ça donne un petit peu l'ampleur du projet.

4 Q. **[106]** Et aux Îles-de-la-Madeleine, c'est ce que
5 vous recherchez à faire ou à peu près ou...?

6 R. Non.

7 Q. **[107]** Non.

8 R. Aux Îles-de-la-Madeleine, on est... premièrement on
9 est en réseau autonome. Si on veut faire des
10 démonstrations, c'est parce qu'on veut apprendre
11 autre chose. Donc, je ne peux pas m'avancer sur les
12 concepts encore. On est à les établir ou à les
13 discuter avec le milieu puis, ça, c'est très
14 important pour moi. Mais, ça ne sera probablement
15 pas, de par la nature des Îles-de-la-Madeleine, si
16 vous avez la chance d'aller visiter, c'est beaucoup
17 moins concentré que ce qu'on aurait par exemple
18 dans le centre-ville de Lac Mégantic. Donc, ça va
19 être probablement sur une plus grande échelle, en
20 termes de superficie. Et probablement des
21 technologies différentes qui vont être intégrées à
22 même le microréseau.

23 Q. **[108]** D'accord. Je reviens encore au mécanisme de
24 réglementation incitatif en lien avec ces exemples
25 de projet et aussi la vision plus générale que vous

1 avez exprimée. Dans les indicateurs de performance
2 qui sont proposés à ce mécanisme incitatif, bon,
3 ceux-ci couvrent la satisfaction de la clientèle,
4 la qualité de service, la fiabilité, la vitesse de
5 raccordement de l'alimentation et la sécurité.

6 Est-ce que vous pensez qu'il serait
7 opportun, pour donner effet à la vision que vous
8 exprimez, d'ajouter un ou plusieurs critères...
9 critères de performance qui codifieraient ces
10 aspects-là, qui permettraient de mesurer le degré
11 d'avancement des différents chantiers, des
12 différentes innovations que vous mentionnez?

13 R. Mon point de vue, clairement, non, parce qu'ici...
14 Je vais revenir à la base. Ici, on parle de projets
15 qui sont très discrets, très petits. On est en mode
16 démonstration. Un jour, sur nos réseaux, s'il y
17 avait plusieurs microréseaux, s'il y avait beaucoup
18 de maisons intelligentes au Québec qu'on ne voit
19 pas encore aujourd'hui, mais qu'on voit dans
20 d'autres réseaux, possiblement que ça deviendrait
21 un réalité puis on pourra avoir des indicateurs qui
22 reflètent ça, mais aujourd'hui c'est... En fait, de
23 mettre un indicateur là-dessus, ça se noierait dans
24 l'ensemble de notre réseau, là. C'est beaucoup trop
25 particulier, beaucoup plus... beaucoup trop

1 discret, là.

2 Q. **[109]** Je vous poserai une question spécifique. On
3 l'a mentionné tout à l'heure, l'autoproduction. Je
4 sais que vous êtes en mode neutre, comme vous
5 l'avez dit, mais est-ce que ça pourrait être
6 envisagé d'avoir un indicateur quant aux nombres de
7 clients ou volumes de charges qui seraient
8 dorénavant couverts par de l'autoproduction?

9 R. Pour bien comprendre votre question, vous voulez
10 mettre cet indicateur-là où?

11 Q. **[110]** Dans...

12 R. Dans le MRI?

13 Q. **[111]** Oui, dans le MRI, qui serait un des
14 indicateurs de performance.

15 R. Bien, pour moi, le client, c'est un choix. Il y a
16 beaucoup de clients qui recherchent une certaine
17 indépendance énergétique. Mais, dans le contexte du
18 MRI, comme je le comprends, de s'assurer que le
19 Distributeur génère de l'efficacité sans que ce
20 soit au détriment de la qualité de service, je ne
21 vois pas le lien du tout avec la qualité de
22 service.

23 Q. **[112]** O.K. Alors, je vous remercie beaucoup. Merci.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Parfait. Merci, Maître Neuman. Je pense que je n'ai

1 pas oublié personne, à moins que quelqu'un se lève.
2 Non. C'est beau. Alors, nous allons avoir quelques
3 questions pour vous, Monsieur Filion, de la part de
4 la formation. Madame Durand, à vous la parole.

5 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

6 Mme SYLVIE DURAND :

7 Q. **[113]** Bonjour, Monsieur Filion, Monsieur Rhéaume.

8 M. ÉRIC FILION :

9 R. Bonjour.

10 Q. **[114]** Sylvie Durand pour la formation. J'ai deux
11 questions. La première porte sur votre modèle de
12 transformation. Je comprends que vous êtes à
13 l'étape expérimentale puis qu'il y a beaucoup
14 beaucoup d'éléments à comprendre, tant au niveau
15 des clients que la transformation du réseau. En
16 même temps, je comprends qu'il n'y a pas beaucoup
17 de clients au mesurage net, mais la croissance de
18 ces clients-là, elle est quand même importante.

19 Et aussi, tantôt vous avez parlé de la mise
20 en place de cette collaboration-là, là, de cette
21 spirale-là dans un futur, dans un avenir rapproché.
22 Alors, je me demandais si vous aviez, juste dans un
23 monde idéal, une idée de la potentielle réalisation
24 de ce modèle-là à moyen terme? À court terme? À
25 long terme? Avez-vous comme une vision de ça?

1 R. Vous parlez une vision pour l'intégration de toutes
2 ces nouvelles technologies-là ou...?

3 (11 h 19)

4 Q. **[115]** D'une intégration... de l'intégration
5 substantielle, disons, ou comment ça... sur quel
6 horizon de temps ça pourrait être déployé dans un
7 monde idéal, disons?

8 R. Évidemment, ça va dépendre du type de technologie.
9 Je vais vous donner deux exemples. Le solaire,
10 nous, on voit la parité avec ce qu'on voit, les
11 indicateurs du marché, plus en vingt vingt-cinq
12 (2025) ou deuxième moitié de la décennie, les
13 batteries c'est plus tard. Donc, dépendamment de...
14 ça revient toujours à ce point-là, à l'économique,
15 dépendamment d'où est-ce que cette parité-là
16 survient où est-ce que ça devient rentable, ça
17 va... je pense que c'est à partir de ce moment-là
18 que le déploiement plus massif va probablement
19 commencer à se produire.

20 Maintenant, si vous voulez mon opinion
21 personnelle, moi, je pense que dans... d'ici vingt
22 trente (2030), c'est probablement un horizon
23 réaliste pour qu'il y ait beaucoup plus de
24 batteries, de solaire et de véhicules électriques
25 déployés sur notre réseau. Je pense qu'on... ça va

1 devenir... je ne veux pas dire exponentiel mais il
2 va y avoir un point de rupture à un moment donné où
3 ça devrait accélérer de façon notable et c'est pour
4 ça qu'on veut se préparer.

5 Q. **[116]** Et je comprends que le point crucial c'est la
6 parité entre le solaire et les tarifs actuels?

7 R. Bien, c'est toujours... je pense que même pour nos
8 clients c'est toujours un élément de décision
9 important, oui. Mais il y en a, je veux dire, la
10 preuve c'est dans l'automesurage. Il y a des gens
11 aujourd'hui qui, même à coût plus élevé que notre
12 énergie verte qu'on a déjà au Québec, dont on
13 bénéficie, il y en a qui utilisent quand même déjà
14 ces technologies-là pour des raisons de valeur ou
15 des raisons personnelles.

16 Q. **[117]** Merci. Ma deuxième question porte sur les
17 indices de maintien de qualité de services associés
18 au MTER, donc, pas d'amélioration mais de maintien,
19 et ça fait référence... et ma question porte sur
20 l'indicateur des réponses téléphoniques pour faire
21 un peu de pouce sur ce que maître Cadrin a fait
22 précédemment. Je vais vous parler de chiffres mais
23 je ne veux pas m'arrêter au fin détail du chiffre
24 mais... puis je pense que vous avez été à même ce
25 qui s'est passé dernièrement mais il y a eu des

1 améliorations très significatives du service à la
2 clientèle qui ont été faites au cours des cinq
3 dernières années qui s'est traduit notamment par
4 une réduction importante du temps d'attente en
5 termes de secondes des appels téléphoniques des
6 clients et il y a vraiment une cassure, hein, ou
7 une rupture dans les cinq dernières années, c'est
8 majeur. On voit que dans les deux dernières années,
9 on est un peu en bas de quatre-vingt-dix (90)
10 secondes et quand on regarde la moyenne... Je vous
11 vois...

12 M. DAVE RHÉAUME :

13 R. Je cherche... Avez-vous le numéro de la pièce? Je
14 veux juste être sûr qu'on regarde les mêmes
15 chiffres pour être certain.

16 Q. **[118]** Moi, j'ai... C'est la même pièce que maître
17 Cadrin avait sortie, B-0008.

18 R. Merci.

19 M. ÉRIC FILION :

20 R. On y est. Merci beaucoup.

21 Q. **[119]** Moi, j'avais... j'avais pris mes notes mais
22 la moyenne des cinq dernières années c'est cent
23 cinquante-six (156) secondes, donc, on voit que la
24 moyenne est très éloignée de la performance des
25 deux dernières années, hein, et puis la méthode

1 proposée par HQD pour calculer les indices de
2 maintien de qualité de services c'est à un écart
3 type de la moyenne, l'écart type est à soixante et
4 onze (71) secondes, ce qui fait à peu près que...
5 ça veut qu'à peu près à deux cent trente (230)
6 secondes de temps d'appel moyen, on considère que
7 la qualité de services est maintenue et ma question
8 c'est : tenant compte des améliorations importantes
9 qui ont été faites, je ne sais pas si je peux
10 qualifier ça des améliorations structurelles, hein,
11 parce que c'est vraiment les processus qui ont été
12 modifiés, peut-on considérer qu'un temps moyen
13 d'attente de deux cent trente (230) secondes,
14 constituerait un maintien de la qualité de
15 services?

16 (11 h 24)

17 R. Définitivement, on ne veut pas retourner à deux
18 cent trente secondes (230). Puis comme je l'ai
19 expliqué plus tôt, d'être à quarante secondes (40)
20 c'est pas la solution non plus. Il y a comme un...
21 je dirais un « sweet spot », là, il y a un endroit
22 où c'est la zone plus payante. Puis pour la
23 division, c'est ce qu'on veut... ce qu'on veut
24 atteindre.

25 Maintenant, si on ramène ça dans la

1 discussion du MRI, si vous faites référence aux
2 cinq années, la moyenne historique, il y a
3 probablement des indicateurs, il y en a qu'on s'est
4 amélioré beaucoup, il y en a peut-être qu'il va y
5 avoir des soubresauts éventuellement. Moi, je
6 considère que c'est une... il n'y a peut-être pas
7 de solution idéale, mais c'est une façon d'évaluer
8 pour assurer un certain maintien dans le temps. Ça
9 va être un cinq ans, j'imagine, qui se déplace, là.

10 Donc, oui, mais dans ce cas-là c'est sûr
11 qu'on... je comprends ce que vous dites, là, il y a
12 une certaine zone de performance qui est établie
13 ici, quand on est à l'extrémité de l'écart-type,
14 là, c'est pas une solution désirable, ça c'est
15 certain, là. Mais il faudrait... puis là, je ne
16 veux pas vous reprendre sur les chiffres, il
17 faudrait regarder avec les autres, les écarts-types
18 nous amènent où pour... pour pouvoir comparer, mais
19 c'est ça... ça, c'est sûr que c'est un indicateur
20 qu'il y a eu un changement plus radical. Il y en a
21 d'autres qui sont plus... plus progressifs, il y en
22 a peut-être même qui se sont détériorés ou qui
23 pourraient se détériorer pour des raisons qu'on
24 ignore à ce jour, là. Mais encore là, de mon point
25 de vue, la notion d'un historique cinq ans je pense

1 que c'est une façon raisonnable d'évaluer un
2 maintien pour l'ensemble.

3 Mme SYLVIE DURAND :

4 Q. **[120]** Merci.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Maître Turmel de la Régie?

7 Me SIMON TURMEL (Régie) :

8 Oui.

9 R. Il ne faut pas se tromper avec l'autre.

10 Q. **[121]** Oui, et des fois il y en a trois.

11 R. Oui.

12 Q. **[122]** Oui, c'est ça alors c'est... Bonjour,
13 Monsieur.

14 R. Bonjour.

15 Q. **[123]** Alors j'avais une seule question sur un sujet
16 qui m'interpelle régulièrement, à l'acétate ou la
17 planche ou la présentation numéro... page 10, celle
18 de ce matin. À tout événement, c'est simple. Vous
19 parlez de domotique. Vous parlez de domotique dans
20 cette... et voilà. C'est la suivante.

21 M. DAVE RHÉAUME :

22 R. Ça, c'est la planche 10.

23 Q. **[124]** Ça, c'est la 10. Alors la domotique est
24 ailleurs, la suivante encore. L'autre suivante, et
25 voilà. À droite. Donc, « Projet de démonstration de

1 domotique. Cinquante (50) maisons d'employés en
2 pilote ». Mais je me posais la question parce que
3 je trouve ça très intéressant et j'essaie toujours
4 de rester connecté avec les nouvelles générations,
5 de rester au diapason. Et ce que je constate c'est
6 que ces nouvelles générations-là et non pas
7 seulement la dernière, sont... fonctionnent,
8 parlent, communiquent toujours avec les petites
9 machines, dont celle que j'ai ici, qui est un petit
10 peu plus grosse. Et lorsque je leur parle de sans
11 papier ils sont bien souriants parce qu'ils sont
12 nés sans papier. Alors c'est pas très compliqué
13 pour eux autres.

14 Et je me disais : vous êtes à un projet-
15 pilote de cinquante (50) employés, alors que je
16 vois autour de moi un foisonnement de domotique
17 dans le marché actuellement par des entreprises
18 privées X, Y, Z et il semble y avoir un manque
19 d'appariement avec ce que... avec le système
20 d'Hydro-Québec et le système qu'ils sont prêts à
21 offrir et le marché est un petit peu brouillon
22 actuellement. Et je me disais : est-ce que vous
23 avez un échéancier, d'une part, et un objectif de
24 vous insérer dans le marché, de prendre une place
25 et quelle est cette place? Parce qu'à cinquante

1 (50), ce que je peux vous dire c'est que c'est
2 dépassé actuellement et vous êtes en train de vous
3 faire doubler. Je ne suis pas un expert là-dedans,
4 mais je visualise. C'est utilisé à la fois pour le
5 chauffage, c'est utilisé à la fois pour les
6 lumières, c'est utilisé même pour les rideaux.

7 (11 h 28)

8 J'ai vu quelqu'un l'autre fois qui avait
9 ses rideaux qu'il fermait pour avoir le soleil ou
10 l'inverse, ouvrait pour avoir le soleil, et
11 caetera. Est-ce que vous n'êtes pas loin d'y
12 arriver?

13 M. ÉRIC FILION :

14 R. Première chose, nous avons beaucoup d'intérêt dans
15 ces technologies-là. Juste de par le fait que le
16 résidentiel pour la gestion de la demande, on n'a
17 pas été présent beaucoup, puis il y a énormément de
18 volume, comme vous le savez. Ce projet-là plus
19 particulièrement ce qu'on a fait, évidemment, nous,
20 la domotique, ce n'est pas notre domaine
21 d'expertise. Donc, on n'est pas à créer des
22 technologies. On a vraiment pris tout ce qui se
23 faisait sur le marché.

24 En fait, les deux projets sont très reliés,
25 celui que vous pointiez, le projet de démonstration

1 domotique avec nos employés, mais aussi la maison à
2 Shawinigan où, si vous avez la chance de venir
3 visiter, on a complètement instrumenté la maison.
4 Puis, là, on utilise tout ce qui existe, les Google
5 et autres entreprises qui ont des équipements de
6 domotique. Puis, nous, on essaie de voir comment...
7 En fait ce qu'on voudrait, c'est d'avoir un lien
8 avec notre réseau puis d'être agnostique à tous ces
9 types de technologies-là pour que le client puisse
10 faire les choix qu'il veut et que ça puisse créer
11 un lien avec notre réseau. Ça, c'est la partie
12 qu'il nous reste à travailler.

13 Maintenant, à court terme, ce que je peux
14 vous dire, c'est que, certainement en deux mille
15 dix-neuf (2019), on va faire un autre pilote
16 probablement à plus grande échelle pour tester
17 certaines des technologies qui ne seront peut-être
18 pas les mêmes qu'on avait dans le projet de
19 cinquante (50) employés qu'on a fait l'hiver passé.
20 On est à raffiner notre connaissance des
21 technologies. Mais on lancera sûrement un autre
22 projet avant de s'asseoir ici aux prochaines
23 audiences l'an prochain.

24 Q. [125] Merci.

25 R. Merci.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Q. **[126]** Merci Monsieur Filion, bienvenu à la Régie,
3 Monsieur Rhéaume aussi. Juste pour terminer avec la
4 question de mon collègue. À la page 6 de votre
5 présentation, vous parlez de partenariat avec
6 différentes organisations dont Microsoft. Est-ce
7 qu'il y a un lien avec les expérimentations au
8 niveau domotique?

9 M. ÉRIC FILION :

10 R. Non. En fait, c'est peut-être notre planche qui
11 n'est pas tellement claire. Mais les partenariats
12 qu'on fait, c'est pour du démarchage à
13 l'international. Donc, on travaille beaucoup avec
14 Investissement Québec, Montréal International,
15 Québec International entre autres pour attirer des
16 centres de données ou d'autres industries comme les
17 serres industrielles au Québec. Les noms qu'il y a
18 en bas, Google, Amazon, et caetera, c'est plus
19 justement pour cette clientèle-là qu'on veut
20 attirer ici qui sont des grands consommateurs. Mais
21 on ne travaille pas avec... Je vais clarifier. Il y
22 a des équipements de Google et autres qui sont sur
23 le marché disponibles à tout le monde que, nous, on
24 travaille à intégrer dans la maison intelligente,
25 mais il n'y a pas de partenariat avec ces gens-là

1 particuliers. On achète, je vais dire, ces
2 commodités-là sur le marché public.

3 Q. **[127]** Parfait. Et pour revenir aux expérimentations
4 qui étaient à la page 10, je crois, en fait les
5 maisons à Shawinigan.

6 R. Oui.

7 Q. **[128]** Ça fait longtemps qu'elles ont été
8 construites ces maisons-là que vous expérimentez
9 différentes technologies?

10 R. Oui. Je ne pourrais pas vous donner la date exacte.
11 Mais c'est sûr quand on regarde la photo, ça ne
12 date pas des années deux mille (2000). Puis c'est
13 clair... Je crois... Bien, pas je crois, je sais
14 que c'est des maisons qui avaient été bâties pour
15 les gros programmes d'efficacité énergétique à
16 Hydro-Québec. Donc, je crois, puis je m'avance là-
17 dessus, je pense que c'est dans les années quatre-
18 vingt-dix (90). Puis ça a servi aussi pour le gros
19 programme d'efficacité énergétique dans les années
20 deux mille (2000). Et, là, on leur a donné une
21 deuxième vocation. Donc, on n'est pas... En fait,
22 on n'est pas à tester l'architecture de bâtiment.
23 Ça, on l'a fait avec les universités dans le
24 décathlon solaire. Mais on est plus à tester, comme
25 j'ai dit, l'intégration de la domotique.

1 Q. **[129]** Et, ça, c'est plus récent comme test dans les
2 maisons à Shawinigan?

3 R. Oui. Je dirais, Shawinigan, on a commencé ça au
4 printemps deux mille dix-sept (2017). Oui.

5 Q. **[130]** On comprend de vos propos que vous êtes en
6 train d'examiner tous les tenants et aboutissants
7 de ces nouvelles technologies-là, mais quand même
8 est-ce que vous avez un mini échéancier sur à quel
9 moment vous espérez avoir des résultats et
10 présenter un plan d'action plus précis sur dans le
11 fond, votre vision d'avenir à l'égard de ces... ces
12 technologies et en quoi elles pourront aider le
13 Distributeur à gérer sa business?

14 (11 h 33)

15 R. Oui, j'ai quand même des bonnes idées à ce sujet-
16 là. Ce que je vous dirais c'est qu'en deux mille
17 dix-neuf (2019), oui, on va continuer à faire des
18 pilotes. Maison intelligente, mon objectif, puis ça
19 reste agressif, mais en deux mille dix-neuf (2019)
20 j'aimerais ça qu'on ait plus de clarté sur comment
21 Hydro-Québec Distribution peut intervenir à ce
22 niveau-là, quels pourraient être les bénéfices pour
23 le Québec, pour nos réseaux. Donc, on essaie
24 d'avoir une vision plus complète, là, dans les
25 prochains douze (12) mois.

1 Q. [131] Ma dernière question, je vous amène à la page
2 15 de votre présentation. Ça concerne les processus
3 de consultation en amont. Dans le fond, vous
4 indiquez « présentation de demandes intégrant, le
5 cas échéant, les points de vue des parties
6 prenantes », donc consultation préalable. Ça fait
7 déjà quelques années que je suis à la Régie et je
8 me rappelle il y a deux ou trois dossiers
9 tarifaires on avait interpellé, dans le fond,
10 chacun des... chacune des entreprises réglementées
11 pour leur demander s'il n'y avait pas des façons de
12 faire qui pourraient améliorer le traitement des
13 dossiers réglementaires. Et, entre autres, dans les
14 avenues qui étaient soumises, c'est la possibilité
15 de consulter au préalable les intervenants plus
16 réguliers devant la Régie afin que vous puissiez,
17 en amont, intégrer justement les... Donc, je suis
18 bien ravie de voir cet objectif que vous avez.

19 Dans le cadre du dossier avec Énergir,
20 anciennement Gaz Métro, ce qui a été finalement
21 décidé c'est de mettre en place un processus de
22 consultation réglementaire qui est minimalement
23 encadré par la Régie et qui permet aux participants
24 d'avoir une forme de rémunération, là, pour leur
25 participation à ces rencontres. Donc, il y a un

1 nombre de rencontres prévues au cours de l'année,
2 le personnel de la Régie n'assiste pas à ces
3 rencontres-là, ce ne sont que les participants,
4 mais au moins il y a une autorisation, si on veut,
5 en amont sur... pour leur permettre d'avoir les
6 moyens de faire des... de participer de façon
7 constructive et en ayant les moyens d'apporter des
8 choses plus concrètes. Donc, je ne sais pas si
9 c'est un processus que vous connaissez et s'il y a
10 une ouverture à ce qu'Hydro puisse demander à ce
11 qu'un tel processus soit mis en place?

12 R. Évidemment, j'ai quelqu'un à côté de moi qui
13 connaît bien le processus d'Énergir et qui... qui a
14 influencé dans la décision aussi. Oui. Bien je
15 voudrais dire c'est pas... je ne veux pas donner
16 une garantie que ça va être exactement le même
17 processus, mais je pense qu'on s'aligne vraiment
18 dans la même... dans le même sens. Puis au premier
19 trimestre, on va peut-être même consulter les gens
20 ici, les intervenants, pour s'assurer... admettons
21 qu'on fait un modèle... une révision 1, là, avec ce
22 qu'on connaît présentement, il y a-tu des petites
23 améliorations à faire pour lancer ça, là, sur le
24 bon pied, là. Mais on s'en va, essentiellement je
25 dirais, dans... dans une même direction.

1 Q. **[132]** Donc, peut-être plus l'année prochaine, de
2 voir à établir des paramètres pour un processus
3 plus... plus encadré, là. Parce que la
4 préoccupation qui était à l'époque, de mémoire,
5 énoncée par les intervenants, c'est... c'est
6 d'avoir au moins la possibilité de pouvoir avoir
7 une rémunération pour leur participation, là, puis
8 ça, ça demandait...

9 R. On est absolument...

10 Q. **[133]** ... un encadrement.

11 R. ... alignés pour aller dans cette direction-là,
12 oui.

13 Q. **[134]** O.K.

14 R. Puis en deux mille dix-neuf (2019). Ça va se faire
15 au cours de l'année, puis rapidement, là, le
16 monsieur à côté de moi c'est sa priorité au premier
17 trimestre deux mille dix-neuf (2019).

18 Q. **[135]** O.K. Mais est-ce que vous avez une demande à
19 nous faire ou vous comptez le faire de façon
20 autonome?

21 M. DAVE RHÉAUME :

22 R. Il y a une distinction... en fait, l'intention puis
23 à nouveau il y a des points qui demeurent vraiment
24 à attacher, là, mais il y a une distinction au
25 niveau de comment les budgets sont établis entre

1 Énergir puis Hydro-Québec Distribution en ce qui a
2 trait aux frais des intervenants. Il y a un compte
3 d'écart qui est prévu dans le cas des coûts
4 associés, des coûts réglementaires, appelons ça
5 ainsi, au sens large, chez Énergir. Ce qui est
6 totalement différent du côté d'Hydro-Québec. Donc,
7 juste clarifier, on travaille vraiment à
8 l'intérieur du cadre du MRI actuel, donc on ne fait
9 pas de demande dans ce dossier-ci d'enveloppe
10 supplémentaire, on est d'avis que c'est dans le
11 sens de la bonne efficience puis que ça va... ça
12 devrait porter fruit.

13 (11 h 38)

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Excellent. Vous avez bien répondu à mes questions.
16 Alors, on n'aura pas d'autres questions. Merci
17 beaucoup pour votre présence, Monsieur Filion.

18 M. ÉRIC FILION :

19 R. Bien, Merci beaucoup.

20 Q. **[136]** Ça nous a fait plaisir de vous entendre. Vous
21 êtes donc libéré. Vous avez certainement des choses
22 plus constructives à faire que venir ici. Monsieur
23 Rhéaume, vous n'êtes pas...

24 R. C'est très important.

25 Q. **[137]** ... vous n'êtes pas libéré, vous allez donc

1 rester avec nous encore pour quelques jours, je
2 crois. C'est bien, alors midi moins vingt
3 (11 h 40), c'est pas une heure extraordinaire ça.
4 Est-ce que... là on passerait au... À moins que
5 vous ayez un réinterrogatoire, Maître Fraser.

6 Me ÉRIC FRASER :

7 Non, je n'ai pas de questions. Alors, tout
8 dépendamment de la Régie, on peut soit prendre la
9 pause tout de suite ou démarrer le panel 1, mais on
10 ne pourra pas faire grand-chose de plus que
11 l'adoption de la preuve.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Oui. C'est ça.

14 Me ÉRIC FRASER :

15 Alors, on laisse le soin à la Régie de décider ce
16 qu'elle préfère.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 O.K. Nous allons donc prendre une pause, le grand
19 chef... notre grande chef m'a fait un petit signe.
20 Mais, on va quand même... Donc, on reviendrait à
21 treize heures (13 h 00). Donc, on a un petit bonus
22 pour le dîner aujourd'hui. Parfait. Donc... Bien,
23 bon lunch. À treize heures (13 h 00).

24 SUSPENSION

25 (13 h)

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Maître Fraser.

3 PREUVE DE HQD - Panel 1 - Présentation de la
4 demande tarifaire, hausse tarifaire demandée,
5 modifications aux principes réglementaires, revenus
6 requis, investissements, autres revenus et
7 indicateurs de qualité du service

8 Me ÉRIC FRASER :

9 Alors, bonjour, Madame la Présidente. Le panel a
10 pris place. Alors, nous en sommes au panel 1,
11 Présentation de la demande tarifaire, hausse
12 tarifaire demandée, modifications aux principes
13 réglementaires, revenus requis, investissements,
14 autres revenus et indicateurs de qualité du
15 service.

16 Pour l'adoption de la preuve, je ferai
17 référence à la pièce B-0096 qui a été transmise
18 avec notre lettre de planification d'audience qui
19 identifie, pour chacun des témoins, les pièces pour
20 lesquelles ils témoigneront, donc ça va nous
21 permettre d'aller plus rondement sur cette partie-
22 là.

23 Vous aurez constaté que le panel est
24 maintenant composé de monsieur Maxime Boudreau
25 complètement à ma droite qui est directeur -

1 LESQUELS, après avoir fait une affirmation
2 solennelle, déposent et disent :

3

4 DAVE RHÉAUME

5

6 SOUS LA MÊME AFFIRMATION SOLENNELLE, dépose et
7 dit :

8

9 INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER :

10 Q. **[138]** Monsieur Boudreau, je vais commencer avec
11 vous. Je vous réfère à B-0096 qui identifie les
12 pièces auxquelles vous avez participé. Pouvez-vous
13 me confirmer que vous avez participé à la
14 préparation des documents qui sont identifiés à B-
15 0096?

16 M. MAXIME BOUDREAU :

17 R. Oui, je confirme.

18 Q. **[139]** Avez-vous également participé aux réponses du
19 Distributeur sur ces documents-là qui ont été
20 déposés aux pièces B-0060 à B-0129?

21 R. Oui, je confirme.

22 Q. **[140]** Et pour ceux... je fais référence à la
23 famille des pièces HQD-14, et la formation aura
24 remarqué que je fais un effort important de
25 traduction des pièces. Alors, je vous remercie,

1 Monsieur Boudreau.

2 Monsieur Lapointe, même chose, donc je vous
3 réfère à la documentation en preuve principale qui
4 est identifiée à B-0096. Je comprends que vous avez
5 participé à la préparation de ces documents?

6 M. JEAN LAPOINTE :

7 R. Oui.

8 Q. **[141]** Et que vous avez également participé aux
9 réponses qui ont été données sur ces documents?

10 R. Oui.

11 Q. **[142]** Je vous remercie. Monsieur Dubé, même chose,
12 donc je vous réfère également aux pièces qui sont
13 identifiées à B-0096. Vous nous confirmez que vous
14 avez travaillé à la préparation de ces pièces?

15 M. LUC DUBÉ :

16 R. Oui.

17 Q. **[143]** O.K. Vous avez également participé à la
18 préparation des réponses sur ces documents?

19 R. Oui.

20 Q. **[144]** Je vous remercie. Monsieur Rhéaume, je vous
21 réfère toujours à B-0096, mais évidemment, je vous
22 réfère à l'ensemble des témoignages que vous allez
23 faire au courant du dossier tarifaire, donc
24 notamment en ce qui concerne votre participation au
25 panel 1 et au panel 3, donc je vous réfère à ces

1 pièces. Je comprends que vous avez participé à la
2 préparation, en fait, excusez-moi, je me rétracte,
3 vous avez pris connaissance de ces pièces?

4 M. DAVE RHÉAUME :

5 R. Oui.

6 Q. **[145]** Je m'excuse, Madame la Présidente, mais
7 évidemment, monsieur Rhéaume est entré en fonction
8 après le dépôt du dossier tarifaire. Par ailleurs,
9 Monsieur Rhéaume, je comprends que vous avez
10 participé à la préparation de l'ensemble des
11 réponses du Distributeur au dossier tarifaire?

12 R. C'est exact.

13 (13 h 05)

14 Q. **[146]** Je vous remercie. Et je constate, Madame la
15 Présidente, que j'avais oublié une question dans
16 mon petit rituel. C'est à l'adoption de la preuve.
17 Et vous adoptez cette preuve pour valoir comme
18 votre témoignage en l'instance?

19 M. DAVE RHÉAUME :

20 R. Oui.

21 Q. **[147]** Question que je vous réadresse à chacun des
22 témoins. Monsieur Dubé, vous adoptez ces documents
23 comme étant votre preuve écrite en l'instance?

24 M. LUC DUBÉ :

25 R. Oui.

1 Q. **[148]** Monsieur Lapointe, même question?

2 M. JEAN LAPOINTE :

3 R. Oui, également pour moi.

4 Q. **[149]** Excellent! Alors, Madame la Présidente, ça
5 complète cet exercice qui a été un petit peu
6 laborieux. Je m'en excuse. Et les témoins n'auront
7 pas de présentation. Ils sont prêts à être contre-
8 interrogés immédiatement.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Parfait. Maître Falardeau pour l'ACEF de Québec.

11 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DENIS FALARDEAU :

12 Madame la Présidente. Denis Falardeau pour l'ACEF
13 de Québec. Je pense que j'ai péché par excès en
14 lisant la directive concernant les documents
15 électroniques. Je pense que dans les pièces que
16 j'ai déposées, j'ai même déposé sous la cote C et
17 caetera, et caetera, toutes les pages auxquelles
18 nous faisons référence dans nos questions. Donc
19 d'entendu, comment dire, je vais utiliser la
20 notation de la Régie, donc B et caetera, et
21 caetera, mais si vous me permettez, simplement par,
22 comment dire, par mesure de commodité pour
23 l'ensemble de l'assistance, je vais parler aussi de
24 ACEF 1, 2, 3 ainsi de suite, parce que, là, il va y
25 avoir les extraits directement. Mais d'une façon ou

1 d'une autre, sauf exception, les membres du panel
2 n'auront pas besoin de sortir la référence. Donc,
3 allons-y!

4 Q. **[150]** Bonjour messieurs. Je m'adresse à l'ensemble
5 du panel. Justement, on va commencer tout de suite
6 avec des citations. Allons-y avec la pièce B-0045,
7 du côté de l'ACEF ce serait la pièce C-0020, B-0045
8 (HQD-13, Document... oup! Je m'excuse, je suis en
9 train de donner aussi l'autre cote. Je vais rester
10 avec B-0045, à sa page 18, plus précisément les
11 lignes 11 et suivants. Est-ce que ça va? Oui. O.K.
12 Il est indiqué que, du côté de la tarification
13 dynamique, vous êtes d'avis que ça permettrait à
14 certains clients de réduire leur facture
15 d'électricité. Voilà d'une part.

16 D'autre part, et là je fais référence à la
17 pièce B-0006, plus précisément à sa page 12, et là
18 on va parler des lignes 3 et suivantes. Et de ce
19 côté-là, vous indiquez que les options de
20 tarification dynamique vont offertes à la fin de
21 deux mille dix-neuf (2019), et ceci notamment pour
22 permettre au Distributeur, là, de mettre en place
23 une stratégie qui serait complète en termes
24 d'accompagnement de la clientèle dans justement ses
25 choix tarifaires.

1 Ce qui amène le questionnement suivant :
2 dans l'hypothèse que le Distributeur serait en
3 mesure de réussir à implanter de façon rentable
4 cette tarification dynamique, est-ce que vous êtes
5 en mesure de nous indiquer si le Distributeur va
6 accepter ou non de faire la promotion de cette
7 tarification dynamique-là, mais plus principalement
8 auprès des ménages à faible revenu, et encore,
9 comment dire, dans une facette un petit peu plus
10 pointue notamment en ce qui concerne toute la
11 mécanique, les modes d'entente de paiement?

12 Me ÉRIC FRASER :

13 Madame la Présidente, je suis convaincu qu'on
14 pourrait peut-être avoir un premier niveau de
15 réponse, mais c'est clairement une question qui
16 s'adresse à la tarification, et c'est le panel 3.
17 J'inviterais mon confrère peut-être à poser la
18 question...

19 (13 h 10)

20 Me DENIS FALARDEAU :

21 Parfait. Donc, on se donne rendez-vous au panel 3.

22 Q. **[151]** Allons-y maintenant à B-0045 à sa page 34. Et
23 c'est aux lignes 10 et suivantes. Et pour l'ACEF,
24 les pages qui étaient extraites, c'était ACEF-0021.
25 Initialement, le Distributeur, là, prévoit que les

1 coûts de service à la clientèle et du système
2 d'information là, clientèle, qui est requis
3 justement pour la tarification dynamique, bien, ça
4 tourne autour là de six millions (6 M\$) comme on
5 peut le voir là dans B-0045. Le vingt-neuf (29)
6 octobre deux mille dix-huit (2018), et là c'est en
7 réponse à la DDR de la FCEI, plus précisément sa
8 question 13,26 et là, je fais référence au document
9 B-0072 et c'est à sa page 50 et c'est à partir de
10 la ligne 10, et là, je vais citer :

11 Le coût estimé de la solution
12 permettant d'offrir la tarification
13 dynamique à l'hiver 2019-2020,
14 initialement évalué à 6 M\$ en juillet
15 2018, est présentement réévalué à
16 9,5 M\$ dont 9,1 M\$ à titre
17 d'investissement. Ce montant de 9,5 M\$
18 non récurrent intègre l'ensemble des
19 coûts associés aux développements
20 informatiques et à l'implantation de
21 la solution, incluant ceux qui étaient
22 exclus de l'estimation initiale.

23 Ce qui emmène la première question suivante, est-ce
24 que vous pourriez nous confirmer que l'écart entre
25 le total de neuf virgule cinq millions (9,5 M\$) et

1 l'investissement là de neuf virgule un millions
2 (9,1 M\$), autrement dit, quatre cent mille
3 (400 000 \$), ça va être considéré comme des charges
4 d'exploitation là, si on peut le dire là par
5 opposition à des charges d'investissements?

6 Me ÉRIC FRASER :

7 Je pense que j'inviterai, encore une fois, mon
8 confrère à s'adresser au panel 3, et je pense plus
9 particulièrement que madame Filion aura peut-être
10 une réponse plus précise pour vous. Évidemment,
11 vous êtes dans l'univers de la tarification et de
12 la commercialisation des options. Donc, je ne sais
13 pas si vous avez comme plusieurs questions qui sont
14 sur ces...

15 Me DENIS FALARDEAU :

16 Me permettez-vous?

17 Me ÉRIC FRASER :

18 Oui. Oui.

19 Me DENIS FALARDEAU :

20 Je vais vérifier auprès de notre analyste pour vous
21 éviter là des...

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Juste vous inviter, dans le fond, là on est en
24 rodage, notre greffière essaie vraiment de faire le
25 maximum. Mais donc, quand vous faites référence à

1 des pièces, juste prendre le temps là pour qu'elle
2 puisse bien comprendre c'est quoi la pièce, la
3 page, parce que là, vous aviez fini la citation
4 puis la page n'était pas encore trouvée. Donc, je
5 vous demanderais de faire attention à ça. Merci.

6 Me DENIS FALARDEAU :

7 Bon. Il semblerait que les rendez-vous pour le
8 panel 3, ça se termine là.

9 Me ÉRIC FRASER :

10 Excellent.

11 Me DENIS FALARDEAU :

12 Donc, allons-y avec la suivante. Et là, c'est une
13 réponse que vous avez faite là, une demande de
14 renseignement de l'UPA. Donc, la pièce B-0080 et
15 ça, c'est à la page 16. Et là, vous indiquez que le
16 déploiement de la tarification dynamique serait
17 progressif. Et là, je vais citer l'extrait là de la
18 réponse. Donc, l'extrait de réponse que j'allais
19 donner :

20 Le déploiement progressif des
21 nouvelles options proposées permettra
22 au Distributeur de modifier, au
23 besoin, tant son offre tarifaire et
24 les modalités qui y sont associées que
25 sa mise en oeuvre pour en assurer son

1 succès à la lumière des résultats en
2 termes d'impact sur la consommation et
3 des commentaires recueillis auprès de
4 la clientèle participante.

5 Ce qui emmène le questionnement suivant. Est-ce que
6 c'est possible d'avoir des éclaircissements
7 concernant votre évaluation relativement aux
8 impacts qui pourraient être anticipés sur la
9 tarification dynamique? Et ça, ça a été présenté
10 récemment là dans l'état d'avancement deux mille
11 dix-huit (2018) là du Plan d'approvisionnement
12 2017-26 et on avait justement déposé à cet effet à
13 la page 13 de ce document, et c'était sous la cote
14 ACEF-0011. Et là-dessus, par la suite, il y aurait
15 des questions qui seraient amenées.

16 (13 H 15)

17 Me ÉRIC FRASER :

18 Alors, même type de commentaire, Madame la
19 Présidente, c'est le panel 3 qui va être en mesure
20 de répondre à ça. On est clairement dans l'univers
21 de la tarification.

22 Me DENIS FALARDEAU :

23 Est-ce qu'on s'essaie avec le... est-ce qu'on
24 s'essaie avec le tableau 13, par contre? C'est
25 parce que là on utilise... le 13, là, c'est

1 vraiment une question d'évaluation de la quantité
2 de puissance à utiliser, ainsi de suite. ACEF-0011.

3 Me ÉRIC FRASER :

4 Si on est dans l'univers des approvisionnements
5 puis de la prévision des ventes, effectivement on
6 est toujours au panel 3, qui va aborder l'ensemble
7 de ces questions-là de manière cohérente, avec tous
8 les témoins qui vont être en mesure de vous
9 éclairer.

10 Me DENIS FALARDEAU :

11 Bon, bien, je vais être content de rencontrer le
12 panel 3.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Je ne sais pas si lui va être content de vous
15 rencontrer.

16 Me DENIS FALARDEAU :

17 Pardonnez-moi, Madame la Présidente, j'ai besoin de
18 l'avis de notre analyste.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Ce que je vous proposerais, Maître Falardeau, dans
21 le fond, prenez le temps qu'il faut avec votre
22 analyste et puis on pourrait passer tout de suite
23 avec maître David. Qu'est-ce que vous en pensez?

24 Me DENIS FALARDEAU :

25 Parfait.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 C'est bon, ça?

3 Me DENIS FALARDEAU :

4 Parfait. Merci.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Excellent. Maître David pour Option consommateurs.

7 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

8 Alors, bonjour, encore une fois, à la formation et
9 au panel. Ça va être relativement bref, il y a
10 vraiment juste un sujet que je voulais explorer
11 avec le panel, en présumant que c'est le bon panel.
12 C'est une farce. Centre d'accompagnement. Alors, au
13 fond, il y avait quelques items que je voulais
14 vérifier puis, Madame la Greffière, je vous réfère
15 donc, à la pièce B-0006, et on est à la page 24. De
16 toute façon, la pièce n'est pas vraiment si utile
17 que ça.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 C'est une pratique.

20 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

21 Q. **[152]** Je le mets à l'écran au cas où. Ça fait
22 qu'une des questions qu'on... Puis c'est des sujets
23 qu'on a soulevés dans le mémoire d'Option
24 consommateurs, des sujets de préoccupation, là, ça
25 fait que je ne pense pas que je vais surprendre les

1 témoins avec mes questions. On explique... le
2 Distributeur explique qu'il a développé un nouvel
3 outil qui automatise le traitement des demandes
4 d'entente de paiement et, à toutes fins pratiques,
5 de ce qu'on comprend du fonctionnement, c'est
6 qu'on... selon les niveaux de revenu, il y a des
7 cases et puis là les clients sont mis dans une case
8 de façon automatique. C'est ce que l'outil ferait.

9 La question que j'ai à poser c'est, une
10 fois que le client a été mis dans sa case, dans la
11 bonne case, est-ce que le personnel qui travaille
12 au centre, est-ce qu'il maintient encore une marge
13 de manoeuvre quant à l'entente qui peut être
14 offerte au client ou est-ce que l'outil fait en
15 sorte que le personnel du centre doit
16 automatiquement proposer une entente spécifique?

17 Me ÉRIC FRASER :

18 Encore une fois, je suis désolé mais c'est encore
19 le panel 3. Mais peut-être de façon moins évidente
20 ici puisque, effectivement, les témoins qui ont
21 l'expertise et l'expérience pour l'offre à cette
22 clientèle-là se retrouvent là, notamment madame
23 Filion, là, qui est directrice transformation
24 clientèle.

25

1 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

2 O.K. Parce que je me fiais au titre du panel 1.

3 Me ÉRIC FRASER :

4 Non, c'est pour ça que je disais que c'était peut-
5 être moins évident, là. Mais, effectivement, c'est
6 le panel 3 qui va pouvoir répondre à cette
7 question.

8 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

9 Alors, ce n'est pas de ma faute, Madame la
10 Présidente.

11 Me ÉRIC FRASER :

12 Je n'ai pas dit ça.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 C'est bon. Il n'y a pas de note négative. Un
15 système sans faute, oui. Merci. Donc, Maître
16 Falardeau.

17 (13 h 20)

18 Me DENIS FALARDEAU :

19 Je vais donner rendez-vous au panel 3, Madame
20 la Présidente. Mais il y a une chose, par exemple,
21 je pense qu'il faut être conscient qu'on gagne du
22 temps aujourd'hui parce que nous n'avons pas de
23 questions, mais forcément demain nous allons avoir
24 plus de temps nécessaire que ce qui a été annoncé.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Vous voulez mettre votre temps en banque, là, c'est
3 ça.

4 Me DENIS FALARDEAU :

5 En quelque sorte.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 O.K. Non, c'est correct.

8 Me DENIS FALARDEAU :

9 En tout cas... être, comment dire, être conscient
10 que peut-être qu'on va déborder de beaucoup.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Oui. O.K.

13 Me DENIS FALARDEAU :

14 Merci.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 J'aime moins le « de beaucoup », là, mais
17 « déborder » ça va.

18 Me DENIS FALARDEAU :

19 Déborder.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 O.K. Excellent. Maître Sicard pour l'Union des
22 consommateurs.

23 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD :

24 Q. **[153]** Rebonjour. Hélène Sicard pour l'Union des
25 consommateurs. Alors j'espère que je ne serai pas

1 référé à d'autres panels, mais on est partis pour
2 ça. Alors, en principe... je vous réfère pièce B-
3 0027, Madame la Greffière, à la page 5. Vous avez à
4 cette page... ça va, on va... on va prendre le
5 temps de respirer. Alors si vous voulez vous rendre
6 au tableau 2. Voilà. Alors nous avons, sur ce
7 tableau, « Rabais sur vente MFR », et le montant
8 entre deux mille dix-huit (2018) puis deux mille
9 dix-neuf (2019) il y a une diminution de cinq cent
10 mille dollars (500 000 \$) entre l'année deux mille
11 dix-huit (2018) et ce que vous prévoyez. Pouvez-
12 vous nous expliquer pourquoi, entre l'année de
13 base, là, douze point six (12,6), puis l'année-
14 témoin douze point un (12,1), alors que la
15 prévision originale en deux mille dix-huit (2018)
16 était dix-huit point trois (18,3), là, vous n'avez
17 pas dépensé ça, vous avez dépensé douze point six
18 (12,6), puis là vous prévoyez douze point un
19 (12,1), alors pourquoi une autre diminution, là?
20 Pourquoi le cinq cent mille (500 000 \$), pouvez-
21 vous l'expliquer?

22 M. JEAN LAPOINTE :

23 R. Votre question devrait être assignée au panel 3
24 parce que c'est eux autres qui font...

25 Q. **[154]** Bon.

1 R. C'est la clientèle. On s'en excuse, mais on est en
2 attente.

3 Q. [155] Alors c'est noté, panel 3. Ensuite je vous
4 réfère à la pièce B-0006 à la page 24. Ça, c'est la
5 même page dont mon confrère maître David vous
6 parlait tout à l'heure, alors pendant que madame la
7 greffière se rend à la page, je vais vous poser la
8 question, au cas où vous vouliez... Alors vous
9 écrivez :

10 Lors de l'implantation de la première
11 phase en avril 2018, le Distributeur a
12 ajouté un nouvel outil et introduit de
13 nouvelles pratiques pour maximiser le
14 nombre de clients MFR bénéficiant du
15 centre d'accompagnement et obtenant
16 des ententes personnalisées.

17 Après huit mois d'opération, êtes-vous en mesure de
18 nous dire si vous avez atteint votre objectif de
19 maximiser le nombre de clients MFR ayant obtenu une
20 entente personnalisée? Et pouvez-vous nous donner
21 les résultats? Panel 3?

22 Me JOCELYN B. ALLARD :

23 4!

24 Me HÉLÈNE SICARD :

25 Ou... On va en rajouter un pour les MFR. O.K. Alors

1 je vous demanderais, par contre, de peut-être
2 aviser vos gens du panel 3 que je vais vous
3 demander d'avoir les résultats, c'est-à-dire la
4 progression, là, du nombre d'ententes
5 personnalisées et peut-être du type d'entente.

6 Je passe maintenant à la pièce B-0125. Ah
7 non, je m'excuse, Madame la Greffière. C'est la
8 pièce B-0125 du dossier 3905. Je vais vous dire ce
9 qui était écrit. En deux mille quatorze (2014),
10 dans le dossier 3905, pièce B-0125, si vous voulez
11 y référer plus tard :

12 Trois types d'entente de paiement
13 [étaient] offertes aux clients MFR en
14 difficulté de paiement, à savoir les
15 ententes [...] CFR (Client à faible
16 revenu), l'entente personnalisée volet
17 A et l'entente personnalisée volet B.
18 Au départ, seuls les clients ayant un
19 revenu correspondant à 100 % ou moins
20 du seuil de faible revenu de
21 Statistique Canada étaient admissibles
22 aux trois [...] d'ententes MFR. En
23 2010

24 Vous avez élargi l'accès. L'entente personnalisée A
25 était maintenant disponible pour les gens ayant un

1 centrale Cap-aux-Meules en
2 remplacement de son système de
3 chauffage au mazout. Les discussions
4 se font sur des bases commerciales et
5 non seulement sur des bases
6 économiques, en ce sens, la
7 proposition d'affaires devra au
8 minimum permettre au Distributeur de
9 récupérer ses coûts sur la durée du
10 contrat tout en étant avantageuse pour
11 le client.

12 UC souligne également dans sa preuve...

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Excusez, Maître Sicard...

15 Me HÉLÈNE SICARD :

16 Oui.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 ... juste rappeler la pièce à madame la Greffière.

19 Me HÉLÈNE SICARD :

20 Ah!

21 LA PRÉSIDENTE :

22 On ne l'a pas. On ne l'a pas.

23 Me HÉLÈNE SICARD :

24 CUC-10, la preuve de UC, je m'excuse.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Oui, c'est ça.

3 Me HÉLÈNE SICARD :

4 Puis c'est... Écoutez, j'ai pas la page mais c'est
5 la section 6.

6 Me SIMON TURMEL :

7 Page 29.

8 Me HÉLÈNE SICARD :

9 29. 10, 0010. Si vous allez dans la section
10 « Preuve » c'est... L'avez-vous?

11 R. Oui.

12 Q. **[159]** C'est parce que j'ai dit après CUC-16 mais
13 CUC-16 c'est juste une page, on s'est rendu compte
14 qu'il y a en annexe. La page c'est 26... 29. Prenez
15 votre temps, madame la Greffière, ce sera quand on
16 sera rendu au panel 3 qu'il faudra se dépêcher
17 parce que tout le monde va déborder. Continuez,
18 c'est 29, je me suis trompée quand j'ai dit 26.
19 Voilà. Alors, UC nous disait également :

20 Le gouvernement...

21 Ça sera sans doute un peu plus bas dans la page,
22 dans... O.K.

23 Le gouvernement et Hydro-Québec
24 attribuent une aide financière de près
25 de deux point cinq millions (2.5 M) au

1 Centre intégré de santé et de services
2 sociaux des Iles pour un projet de
3 récupération de chaleur résiduelle de
4 la centre thermique d'Hydro-Québec.

5 Bon, là, j'ai mis la table. Question :

6 Est-ce que le Distributeur a de fait
7 accordé une aide financière? Avez-vous
8 versé des sous au CISS?

9 M. DAVID RHÉAUME :

10 R. Oui.

11 Q. **[160]** Bon.

12 M. JEAN LAPOINTE :

13 R. Je peux vous expliquer un petit peu le projet ou
14 vous voulez aller avec une série de questions?

15 Q. **[161]** Bien, allez-y mais... mais...

16 R. O.K. Je vais juste expliquer un petit peu c'est
17 quoi le...

18 Q. **[162]** Mes questions sont simples.

19 R. ... le projet dans le fond.

20 Q. **[163]** O.K.

21 R. Parce que ça a été un projet où on a eu un... c'est
22 projet gagnant-gagnant des deux côtés puis je vais
23 expliquer pourquoi.

24 Donc, c'est une entente, comme vous avez
25 dit tantôt, de récupération de chaleur pour le

1 CIUSSS des Iles, la chaleur provenant de la
2 centrale thermique, c'est un projet d'une durée
3 initiale de cinq ans. La majorité des coûts, qu'on
4 parle d'ingénierie, il y a les coûts
5 d'entrepreneurs, les coûts de matériels, environ
6 cinq millions (5 M) ont été assumés entièrement par
7 le CIUSSS. Le CIUSSS a obtenu deux formes de
8 subvention, une du Fonds vert du programme
9 Écoperformance de deux millions (2 M) provenant
10 directement du gouvernement et une de trois cent
11 quatre-vingt mille (380 000) du programme Bâtiment,
12 contribution versée par Hydro-Québec. Donc...

13 Q. **[164]** Attendez, trois cent quatre-vingt mille
14 (380 000)?

15 R. Trois cent quatre-vingt mille dollars (80 000 \$).

16 Q. **[165]** O.K.

17 R. Versé. Donc, on parle...

18 Q. **[166]** Par Hydro-Québec.

19 R. Versé par Hydro-Québec.

20 Q. **[167]** O.K.

21 R. Donc, on parle d'un montant de subventions pour le
22 CIUSSS de deux millions trois cent quatre-vingt
23 mille (2 380 000), deux millions (2 M) venant du
24 gouvernement, trois cent quatre-vingt mille
25 (380 000) d'Hydro-Québec. Ça, ça a permis des

1 économies annuelles de façon conservatrice, on
2 parle de cinq cent cinquante kilolitres (550 kL) de
3 mazout. O.K.?

4 Q. **[168]** On parle d'économie pour le CISSS là?

5 R. Exactement.

6 Q. **[169]** Pas pour Hydro-Québec, on parle pour le
7 CISSS.

8 (13 h 30)

9 R. Exactement. Exactement. Quand je disais tantôt,
10 c'est gagnant gagnant. Si je me mets dans les
11 souliers du CISSS, ils ont investi cinq millions de
12 dollars (5 M\$). Ils reçoivent l'équivalent de deux
13 millions trois cent quatre-vingt mille (2,380 M\$)
14 de subventions. Allons-y des chiffres ronds, là. Il
15 y a deux point cinq millions (2,5 M\$)
16 d'investissements pour eux autres. Ce que ça leur
17 permet de faire, c'est de ne pas payer cinq cent
18 cinquante (550) kilolitres par année en coût...

19 Q. **[170]** Cinq cent cinquante (550), c'est à peu près
20 quatre cent mille dollars (400 000 \$)?

21 R. Si on met ça mettons à un coût équivalent
22 électrique parce que c'est le PUEÉ, dans le fond.

23 Q. **[171]** Hum, hum.

24 R. C'est en coût équivalent électrique, on va dire à
25 peu près... je vais vous dire à peu près soixante-

1 six sous (66 ¢) du litre à peu près. Ça fait qu'eux
2 autres vont économiser, si mes calculs sont bons,
3 environ trois cent... on va dire trois cent
4 cinquante mille dollars (350 000 \$) par année.
5 Donc, eux autres, de leur côté, c'est ça, dans le
6 fond, ils vont sauver trois cent cinquante
7 (350 000 \$), quatre cent mille (400 000 \$) par
8 année. Ça va leur avoir coûté au net environ deux
9 point cinq (2,5 M\$).

10 Q. **[172]** Millions.

11 R. De notre côté, ce qu'il faut comprendre, c'est que,
12 nous autres, on verse du PUEÉ présentement pour le
13 cinq cent cinquante (550). C'est-à-dire que la
14 différence entre le coût du mazout et le coût que
15 le CISSS paie, c'est nous autres qui le donnons
16 dans un programme. Le cinq cent cinquante (550)
17 kilolitres, on va avoir un « saving ».

18 Q. **[173]** Retournez trois en arrière! Faites-vous
19 référence au coût qu'Hydro doit payer parce que
20 c'est une centrale thermique...

21 R. Non.

22 Q. **[174]** ... au Fonds vert? Non?

23 R. Non.

24 Q. **[175]** Ce coût-là, vous continuez de l'assumer?

25 R. Exact.

1 Q. **[176]** O.K.

2 R. Ce que je fais, dans le fond, c'est que... Puis si
3 je reviens, je vais l'expliquer différemment. Il y
4 a un coût de mazout.

5 Q. **[177]** Hum, hum.

6 R. Puis nous autres, dans le fond, chez Hydro avec le
7 PUEÉ, on vient compenser la différence entre le
8 prix du mazout et un certain montant. Ce certain
9 montant-là, c'est l'équivalent d'un coût... on
10 appelle ça un coût équivalent électrique moins dix
11 pour cent (10 %). Je vais vous donner des chiffres.
12 Je ne veux pas que vous me citiez. Mais mettons que
13 je vous donne un exemple facile. Si, exemple, le
14 coût du mazout vaut quatre-vingt-seize sous (96 ¢)
15 par litre et le paiement que le CISSS fait, c'est
16 soixante-six sous (66 ¢), bien, le trente sous
17 (30 ¢), dans le fond, c'est nous autres qui le
18 donnons en programmes d'utilisation efficace
19 d'énergie en appui financier à quelque part qu'on
20 appelle le PUEÉ.

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

22 R. Nous autres de notre côté, là, on a payé trois...
23 on a fait un investissement, si on veut, de trois
24 cent quatre-vingt mille (380 000 \$). Mais à chaque
25 année, on n'a plus besoin de payer ce PUEÉ-là qui

1 est la différence entre le coût du mazout et le
2 montant qui est payé par le CISSS, dans le fond.

3 Q. **[179]** O.K. Si je comprends bien alors, c'est parce
4 que le mazout que n'utilise plus le CISSS, c'est la
5 disparition de cette utilisation-là, vous recevez
6 un crédit?

7 R. Bien, il y a cinq cent cinquante (550) kilolitres
8 de mazout qui n'est plus consommé.

9 Q. **[180]** Voilà!

10 R. O.K.

11 Q. **[181]** Et c'est vous qui en prenez le crédit?

12 R. Bien, il y a une portion que c'est le CISSS. Si,
13 exemple... O.K. Si on dit, cinq cent cinquante
14 (550) kilolitres à quatre-vingt-seize (96). Il y a
15 une portion de ce montant-là que c'est le CISSS qui
16 va sauver. Puis il y a une portion que c'est nous
17 autres, Hydro-Québec, qu'on va sauver. Les deux,
18 c'est gagnant gagnant.

19 Q. **[182]** C'est parce qu'on ne parle plus des mêmes
20 choses. Laissez-moi poser mes questions, à moins
21 que vous vouliez compléter, là.

22 R. Allez-y!

23 Q. **[183]** Avez-vous quelque chose à ajouter?

24 R. Non, non, c'est beau.

25 Q. **[184]** Bon. Moi ce que je voulais savoir, c'est,

1 bon, donc là l'aide financière totale que vous avez
2 versée, c'est trois cent quatre-vingt mille
3 (380 000 \$)?

4 R. Oui.

5 Q. **[185]** Il n'y a pas d'autres aides financières qui
6 ont été versées par Hydro-Québec au CISSS?

7 R. Le programme Bâtiments, c'était trois cent mille
8 (300 000 \$)... trois cent quatre-vingt mille
9 (380 000 \$).

10 Q. **[186]** Trois cent quatre-vingt mille (380 000 \$). Et
11 maintenant vous leur donnez la chaleur qui est
12 produite pour se chauffer?

13 R. Exactement.

14 Q. **[187]** Ils reçoivent toute cette chaleur-là?

15 R. Exactement.

16 Q. **[188]** Pour cette chaleur-là, ils ne vous paient pas
17 un sou?

18 R. Exactement.

19 Q. **[189]** Donc, c'est le CISSS, qui est un organisme
20 gouvernemental, si je ne me trompe pas?

21 R. À moi, oui.

22 Q. **[190]** Qui bénéficie entièrement d'une réduction de
23 facture de chauffage, là, qui serait entre...

24 R. Pas entièrement. Pas entièrement.

25 Q. **[191]** Pourquoi pas entièrement?

1 (13 h 25)

2 R. Ce que je vous explique, c'est que, exemple,
3 mettons le mazoutier il charge quatre-seize sous
4 (0,96 \$) par litre, il y a une portion de ça, dans
5 le fond, qui est payée par le CISSS puis il y a une
6 portion, l'excédent du coût de service électrique
7 moins dix pour cent (10 %) qui est payé par Hydro-
8 Québec. Donc, je donne juste des chiffres comme ça.
9 Il y a soixante-six sous (0,66 \$) qui est payé par
10 le CISSS au mazoutier puis il y a l'équivalent de
11 trente sous (0,30 \$) qui était payé au mazoutier
12 par Hydro-Québec.

13 Q. **[192]** Entre vous et moi là.

14 R. Oui.

15 Q. **[193]** Le CISSS en achète-t-il encore du mazout
16 maintenant?

17 R. Bien. Je ne suis pas un expert là-dedans, mais il a
18 sauvé cinq cent cinquante (550) kilolitres.

19 Q. **[194]** Donc, ces cinq cent cinquante (550)
20 kilolitres là, il ne les paye plus?

21 R. Exactement.

22 Q. **[195]** En échange de ça, et ça c'était une facture
23 qu'il devait payer à chaque année? Qu'il avait dans
24 son budget, à payer à partir des sommes que lui
25 octroie le gouvernement pour fonctionner.

1 R. Exactement.

2 Q. **[196]** On s'entend?

3 R. Oui.

4 Q. **[197]** Bon. Alors, dans son budget maintenant, cette
5 facture-là n'est plus là. À la place, il a un
6 apport de chaleur de la part d'Hydro-Québec pour
7 lequel il ne paye pas.

8 R. Exactement.

9 Q. **[198]** Voilà. Donc, indirectement, je dois
10 comprendre que c'est notre gouvernement qui
11 bénéficie de ce don que vous faites au CISSS?

12 R. Ce n'est pas un don, c'est gagnant-gagnant. Ce que
13 je vous dis, dans le fond, l'économie...

14 Q. **[199]** Mais est-ce que vous le donnez ou vous le
15 vendez?

16 R. Nous autres, avant, on donnait... Quand qu'ils
17 utilisaient cinq cent cinquante (550) kilolitres,
18 avant là.

19 Q. **[200]** Oui.

20 R. Admettons, voilà... l'année passée. Quand ils
21 utilisaient cinq cent cinquante (550) kilolitres de
22 mazout.

23 Q. **[201]** Oui.

24 R. Nous autres, ça nous coûtait par litre l'équivalent
25 de trente sous (0,30 \$) en PUEÉ et eux-autres, le

1 CISSS, payaient soixante-six sous (0,66 \$) du
2 litre. Donc, les deux, on payait au mazoutier. Mais
3 le mazoutier lui, il voulait recevoir quatre-vingt-
4 seize sous (0,96 \$) pour son mazout, du litre.

5 Q. **[202]** Donc...

6 R. Donc, nous autres, on payait l'équivalent. Puis là,
7 je ne veux pas que vous me justifiez sur les
8 chiffres, mais...

9 Q. **[203]** Donc, vous sauver...

10 Me ÉRIC FRASER :

11 On laisse le témoin répondre.

12 R. Exact.

13 Me HÉLÈNE SICARD :

14 Q. **[204]** C'est parce que je veux...

15 R. Nous autres, Hydro-Québec, avant on donnait
16 l'équivalent, exemple, de trente-sous (0,30 \$)...

17 Q. **[205]** Hum, hum.

18 R. ... du litre au mazoutier et le CISSS payait
19 soixante-six sous (0,66 \$) du litre au mazoutier.
20 Le mazoutier recevait quatre-vingt-seize sous
21 (0,96 \$) du litre, il était heureux. Là, on
22 dit : « On économise ces montants-là. »

23 Q. **[206]** Donc, vous...

24 R. Donc, le CISSS, lui, aujourd'hui, il économise
25 l'équivalent de cinq cent cinquante (550) litres,

1 kilolitres, fois le soixante-six sous (0,66 \$).

2 Q. **[207]** Le soixante-six sous (0,66 \$).

3 R. Et nous autres, Hydro-Québec, on économise cinq
4 cents (500) kilolitres fois...

5 Q. **[208]** Fois le trente sous (0,30 \$).

6 R. ... fois le trente sous (0,30 \$). Donc, nous
7 autres, on était heureux parce que c'est un gain,
8 dans le fond. On a investi dans notre programme
9 Bâtiments, trois cent quatre-vingt mille
10 (380 000 \$).

11 Q. **[209]** O.K.

12 R. Puis on n'a plus à payer ce PUEÉ là. On est très
13 heureux de ça.

14 Q. **[210]** O.K. Donc...

15 R. C'est très favorable.

16 Q. **[211]** Le gain pour Hydro-Québec, c'est de ne pas
17 avoir à payer ce trente sous (0,30 \$) là.

18 R. Exactement.

19 Q. **[212]** Et face à ça, vous avez fait le choix de ne
20 pas charger pour la chaleur qui est transférée au
21 CISSS.

22 R. Exactement. Parce que si vous regardez les données
23 rapidement là, si je parle de trente sous (0,30 \$)
24 là, puis on fait la mathématique rapidement.

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

1 R. Trente sous (0,30 \$), cinq cent cinquante (550),
2 nous autres, on va sauver cent cinquante-cinq mille
3 (155 000 \$) par année. On a un investissement de
4 trois cent quatre-vingt mille (380 000 \$). En
5 dedans de deux (2), trois (3) ans, on va ramasser
6 notre investissement. Si on se met dans la position
7 du CISSS, je vous disais cinq millions (5 M\$)
8 d'investissement, on enlève au net les subventions,
9 deux point cinq millions (2,5 M\$). Eux-autres,
10 exemple, ils vont sauver à peu près, admettons
11 trois cent cinquante (350 000 \$), juste pour faire
12 des chiffres ronds là, trois cent cinquante
13 (350 000 \$), pour deux point cinq (2,5 M\$). Ça va
14 prendre beaucoup plus de temps à eux-autres à
15 rentrer dans leur investissement, mais ils étaient
16 prêts à faire ça. Donc, nous autres, c'est un bon
17 « deal » pour nous-autres là. On était...

18 Q. **[214]** Pour continuer sur cette ligne-là puis
19 essayer de donner la chance à d'autres de poser des
20 questions, mais bien comprendre tout ça, dans le
21 PUEÉ là je comprends là, mais c'est dans le
22 cadre... C'est parce que c'est en réseaux autonomes
23 que vous versiez le trente sous (0,30 \$) pour le
24 mazout?

25 R. Exact. Exact. Nous autres, c'est une compensation

1 mazout parce que dans le fond, on ne peut pas...

2 Q. **[215]** Parce que c'est en réseaux autonomes?

3 R. Bien. Parce qu'on ne veut pas grossir notre...

4 Q. **[216]** Puis se mettre à l'électricité.

5 R. ... centrale thermique là.

6 Q. **[217]** Est-ce qu'il y a d'autres situations en
7 réseaux autonomes ou vous versez pour du mazout...

8 R. On verse du PUEÉ...

9 Q. **[218]** Où vous pourriez faire le même genre
10 d'entente?

11 (13 h 40)

12 R. Bien. Si on avait la chance puis ça serait une
13 entente payante comme ça, on le ferait c'est sûr.

14 Q. **[219]** Donc, vous seriez prêts pour ne pas avoir à
15 payer le PUEÉ que vous payez à certains
16 utilisateurs de mazout en réseaux autonomes, vous
17 seriez prêt à leur donner de la chaleur si c'était
18 possible puis si c'était organisable.

19 R. C'est sûr.

20 Q. **[220]** Maintenant, seriez-vous prêt à donner de la
21 chaleur comme ça à tout client qui en ferait la
22 demande en réseau intégré également ou il faudrait
23 qu'il y ait une compensation par le PUEÉ?

24 R. Non, mais en réseau intégré il n'y a pas de
25 centrale... là, on a une centrale thermique.

1 Q. **[221]** O.K.

2 R. C'est de là qu'on vient chercher la chaleur. Donc,
3 si on est en réseau...

4 Q. **[222]** Intégré, il n'y en a plus. C'est clair.

5 R. Il n'y a pas de centrale thermique.

6 Q. **[223]** O.K. Avez-vous eu d'autres cas, peut-être un
7 peu moins gros que celui-là, où vous avez fait un
8 transfert de chaleur à partir de la centrale
9 thermique?

10 R. Pas à ma connaissance.

11 Q. **[224]** Thermique à...

12 R. Pas à ma connaissance.

13 Q. **[225]** O.K. Merci. Panel 2, merci.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Parfait. Merci, Maître Sicard. Alors nous allons
16 poursuivre avec maître Cadrin pour l'AHQ-ARQ.

17 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN :

18 Q. **[226]** Bonjour. Alors Steve Cadrin pour l'AHQ-ARQ.

19 Bonjour à nos panelistes. Et après vérification
20 avec la firme Cadrin Raymond, nous allons parler de
21 la pièce HQD-9, Document 1. Et à ma connaissance,
22 il n'y a pas d'autre panel qui en parle. Pardon? Et
23 B-0022 pour les fins de la traduction Régie.

24 D'ailleurs, suggestion à mon confrère
25 maître Fraser, qui est en amélioration continue,

1 ajouter les numéros de pièce Régie à côté des
2 numéros de pièce dans la planification d'audience,
3 ça nous aide à nous retrouver, mais je le taquine
4 en même temps, je le sais que c'est pas évident
5 d'avoir à tout gérer ça. Alors il y a quelques
6 pièces quand même.

7 Alors donc B-0022, HQD-9, Document 1 est le
8 document qu'on va regarder. C'est une surprise, je
9 ne vous le dis pas tout de suite! C'est à la
10 page... c'est la page 20. Alors j'espère ne pas
11 être « ricocheté » vers d'autre chose pour
12 l'instant, ça ne devrait pas. Alors c'est à la page
13 20, à la section 4.2.3. On parle des travaux de
14 raccordement. C'est pas très long. Alors :

15 Les travaux de raccordement du réseau
16 de distribution aux postes satellites
17 du Transporteur sont requis afin de
18 répondre à la croissance de la charge
19 locale, d'assurer la pérennité des
20 équipements du Transporteur et pour le
21 maintien des actifs du Distributeur.

22 Alors j'ai fait la lecture du paragraphe en
23 question. Pouvez-vous nous expliquer, en gros, ce
24 que vous faites pour assurer la pérennité des
25 équipements du Transporteur? Oui, Monsieur

1 Boudreau, peut-être vous...

2 M. MAXIME BOUDREAU :

3 R. Oui.

4 Q. **[227]** Tout le monde vous regarde tout d'un coup.

5 R. Je me sens soudainement concerné. Bien en fait, la
6 majorité des travaux dont on parle c'est des
7 travaux lorsque le Transporteur met en service des
8 installations, soit parce qu'il y a des besoins de
9 pérennité ou de croissance. Mais, nous, on a à
10 reconfigurer le réseau, les différents départs
11 d'artère, donc c'est essentiellement de ce genre de
12 travaux-là qu'on parle.

13 Q. **[228]** Est-ce que le Transporteur vous compense, là,
14 pour assurer cette pérennité de ces équipements?
15 Comment ça fonctionne à la facturation?

16 R. À ma connaissance, non. Non. Pas de... il n'y a pas
17 de compensation.

18 Q. **[229]** Maintenant, autre sujet qui apparaît toujours
19 dans ce même paragraphe. Pouvez-vous nous décrire
20 en gros le processus de planification pour
21 déterminer les besoins en croissance de la charge
22 locale? Peut-être juste nous donner les grandes
23 lignes.

24 R. Oui, mais en fait on a des équipes en planification
25 tant du côté du Distributeur que du côté du

1 Transporteur, donc on a plusieurs échanges,
2 plusieurs rencontres avec eux en fonction de la
3 prévision de la charge qui est faite pour regarder
4 différents scénarios pour être en mesure de cibler
5 les solutions techniques les plus économiques.
6 Donc, ça se fait à travers différentes rencontres
7 par nos groupes d'ingénieurs, tant du côté du
8 Distributeur que du côté du Transporteur, pour être
9 en mesure d'évaluer les meilleures solutions pour
10 répondre aux besoins de croissance ou de pérennité
11 du Transporteur.

12 Q. **[230]** Peut-être juste pour être plus spécifique,
13 qui vous fournit la prévision de la demande pour
14 chacun des postes qui font l'objet de votre
15 planification? Dans les postes physiques ici, là.
16 (13 h 45)

17 R. C'est sûr que, nous, dans le fond, quand... de la
18 façon que je comprends votre question, c'est que
19 nous, ça part de la prémisse que le Transporteur a
20 déjà, dans le fond, identifié des besoins de
21 croissance et de pérennité qui lui est propre.
22 Donc, lui, il reçoit une certaine prévision de la
23 demande, évalue que, par exemple, dans un poste, il
24 va y avoir un déclenchement lorsqu'on va être au-
25 delà de la capacité limite de transit. Donc, nous,

1 c'est à partir de ce moment-là qu'on va regarder
2 avec le Transporteur... bien, qu'est-ce que ça va
3 impliquer au niveau du réseau de distribution et
4 comment on doit reconfigurer le réseau à cet
5 endroit-là. Essentiellement, on applique des... des
6 normes, des standards en fonction de certaines
7 capacités de nos lignes puis on va reconfigurer,
8 là, en fonction du besoin qui est établi par le
9 Transporteur.

10 Q. **[231]** Juste un instant.

11 R. Oui.

12 Q. **[232]** Peut-être juste valider avec vous, là, la
13 compréhension dans ce que vous avez expliqué. La
14 prévision de la demande, là, c'est vous qui la
15 fournissez, dans le fond, au Transporteur? Quand je
16 dis, « vous », là, Distribution pas vous
17 personnellement.

18 R. Oui, c'est HQD. Oui, le Distributeur,
19 effectivement.

20 Q. **[233]** De la façon dont vous en parliez, c'est comme
21 l'inverse qu'on avait l'impression tout d'un coup
22 mais je veux juste être sûr.

23 R. O.K. Bien, préciser ce que je vous ai dit. Dans le
24 fond, ce que je veux dire c'est qu'une fois
25 qu'on... dans le fond, le Transporteur a reçu la

1 prévision, bien, eux, c'est certain qu'ils vont
2 regarder en termes d'impact sur leurs installations
3 et ce n'est pas nécessairement le cas que ça va
4 devenir un déclencheur pour investir ou pour
5 changer la configuration au niveau des équipements
6 du Transporteur. Et puis c'est par la suite que,
7 nous, bien, là on vient regarder qu'est-ce que ça a
8 comme effet sur notre réseau et reconfiguration. Ça
9 fait que, effectivement, là, j'avais comme loupé la
10 première étape de l'explication, pour répondre bien
11 comme il faut à votre question.

12 Q. **[234]** Et allons-y, là, pour... donc, la question
13 suivante c'est est-ce que vous recevez donc, par
14 poste, la prévision en pointe pour... par poste
15 toujours, là, le patron de charge, par exemple,
16 est-ce que vous recevez ce genre d'informations là
17 de la part du Transporteur, si je comprends bien la
18 façon de fonctionner?

19 R. En fait, nous on va émettre des prévisions en
20 fonction du réseau de distribution. Donc, c'est une
21 prévision de la demande qui est faite par le
22 Distributeur. Et c'est cette prévision-là qui va
23 être acheminée, communiquée au niveau du
24 Transporteur et lui, bien, il va regarder qu'est-ce
25 que ça a comme impact au niveau de ses

1 installations et de ses postes. Donc, le
2 cheminement, c'est comme ça que ça fonctionne.
3 Donc, on a une prévision par poste, là, de la
4 demande, de la croissance, là, au niveau de nos
5 installations.

6 Q. **[235]** Donc, est-ce que vous recevez... juste
7 pour... on va y aller item par item, puis ça va
8 être rapide, là, la prévision en pointe, par
9 exemple, par poste?

10 R. Oui.

11 Q. **[236]** Le patron de la charge? Le patron de charge,
12 pardon?

13 R. Bien, la capacité, en fait, de la charge puis de...
14 c'est sûr que, nous, on va regarder beaucoup la
15 pointe mais c'est des données qui sont disponibles
16 puis que, dans le fond, nos équipes d'ingénieurs
17 vont consulter pour être en mesure d'évaluer les
18 besoins en termes du réseau, très local à cet
19 endroit-là, là. Donc, c'est de l'information
20 qu'on...

21 Q. **[237]** Et, encore une fois par poste, est-ce que
22 vous recevez de l'information relativement aux
23 clients et la puissance, par exemple, qui découle
24 des programmes en gestion de la demande en
25 puissance? Vous avez l'information par poste?

1 R. Pourriez-vous peut-être préciser, vous voulez...
2 c'est parce que je ne suis pas sûr que je comprends
3 très bien la question.

4 Q. **[238]** Alors, chacun des postes peut avoir un
5 certain nombre de clients raccordés éventuellement
6 à ce poste-là, là.

7 R. Exact.

8 Q. **[239]** Dans les programmes, par exemple, de gestion
9 de demandes de puissance.

10 R. Oui.

11 Q. **[240]** Alors, évidemment, selon le cas, est-ce que
12 vous avez de l'information qui est fournie, dans un
13 sens ou dans l'autre, qui tient compte des
14 programmes de gestion de la puissance?

15 R. Bien, c'est de l'information qu'on obtient à
16 travers les rencontres de planification, les
17 rencontres d'arrimage qu'on a, techniques. Et qu'on
18 se sert pour évaluer les différents scénarios qu'on
19 a besoin pour répondre, là, dans le fond, à la
20 demande.

21 Q. **[241]** Bien, allons-y peut-être avec la question
22 plus générale. Quand vous planifiez vos
23 investissements en croissance de la charge locale,
24 est-ce que vous tenez compte du fait que certains
25 clients peuvent être interrompus sur demande puis

1 qu'est-ce que ça a comme effet sur votre
2 investissement, le cas échéant?

3 (13 h 50)

4 R. Peut-être revenir un peu et peut-être je vais avoir
5 l'impression de me répéter, mais juste pour
6 expliquer le processus. C'est que nous, dans le
7 fond, on envoie la prévision de la charge, de la
8 demande, O.K., et le Transporteur, lui, regarde ça.
9 Puis lui, il va regarder bien à travers mes
10 installations, mes postes, ma capacité de transit,
11 est-ce que je suis capable toujours d'alimenter
12 selon les critères qui sont normalisés.

13 Si c'est pas possible de le faire, bien
14 lui, il va déclencher, dans le fond, des travaux
15 dans ses postes, dans ses installations. Il va
16 peut-être profiter de la disponibilité qu'il y a
17 déjà à travers son poste pour se rajouter un groupe
18 de transformation additionnelle. Il va peut-être
19 faire des travaux de plus grande envergure. Et
20 c'est ces travaux-là...

21 Moi, ce que je reçois dans le fond du
22 Transporteur, c'est une nouvelle configuration de
23 postes qui fait en sorte que je dois reconfigurer
24 mon réseau.

25 Q. [242] D'accord. Mais, la question que je vous

1 posais plus spécifiquement, c'est quand vous
2 planifiez vos investissements sur votre réseau de
3 distribution, je sors du réseau du Transporteur
4 cette fois-ci, là, en croissance de la charge...
5 Vous avez éteint votre micro, c'est vrai, pour pas
6 que ça fasse de réverbération.

7 Alors, donc quand vous planifiez vos
8 investissements pour la croissance de la charge
9 locale, est-ce que vous tenez compte du fait que
10 certains clients peuvent être interrompus sur
11 demande, vous là quand vous faites votre
12 planification?

13 M. DAVE RHÉAUME :

14 R. Désolé, puis c'est un refrain qui est revenu à
15 quelques reprises jusqu'ici, là. Mais, le panel 3
16 adresse spécifiquement les questions de prévision
17 de la demande. Donc, on comprend maintenant ce que
18 vous voulez dire. Donc, en ce qui a trait à comment
19 les outils d'interruption de gestion de la pointe
20 sont pris en compte dans le cadre de la prévision
21 de la demande, le panel 3 va être plus en mesure de
22 réponse à vos questions à cet effet-là.

23 Q. **[243]** Mais, moi, je vous parle des investissements
24 à ce stade-ci. Je comprends qu'il y a un aspect
25 prévision de la demande. Puis moi, je veux savoir

1 si, vous dans vos investissements, vous avez cette
2 information-là ou non? C'est là où j'arrête là.

3 Me ÉRIC FRASER :

4 À partir du moment où la prévision est envoyée...
5 En fait, ce que je comprends du témoignage, la
6 prévision du Distributeur, et là on confirmera
7 auprès du panel 3, mais il doit nécessairement
8 prendre en compte les outils de gestion de
9 puissance qui font en sorte que, lorsque c'est
10 déclenché, bien c'est la prévision du Distributeur.

11 Donc, si vous avez des questions plus
12 précises sur la prévision du Distributeur et
13 jusqu'à quel point elle prend en compte ses outils
14 de gestion, que ce soit les clients interruptibles
15 ou de la GDP, bien vous pourrez vous adresser au
16 panel 3. Et je comprends que c'était la source de
17 la question ici, donc... Et ensuite de ça,
18 évidemment, une fois que cette prévision-là, elle
19 est acheminée vers les autres unités, bien c'est à
20 partir de cette prévision qui... pour laquelle vous
21 pourrez poser des questions au panel 3.

22 Me STEVE CADRIN :

23 Q. **[244]** Je vais quand même risquer avec ma
24 compréhension parce que maître Fraser a comme
25 expliqué un peu la réponse et il a ajouté peut-être

1 un élément de réponse à ce qui avait été dit tout à
2 l'heure, puis je veux juste être certain puisque je
3 ne veux pas revenir avec... je ne voudrais pas
4 revenir au panel 1, dans le fond. C'est ça mon
5 point par rapport à ça.

6 Alors, maître Fraser présume, à tort ou à
7 raison, on verra au panel 3, que tout ce qui est
8 gestion de demande de puissance est tenue en compte
9 lors de la prévision qui est envoyée à monsieur
10 Boudreau avant que, lui, ait besoin de déclencher
11 des investissements.

12 Alors là, je fais juste poser la question :
13 est-ce que vous savez si, oui ou non, juste parce
14 que c'est maître Fraser qui l'a dit, mais c'est pas
15 méchant, là, c'est pour le mettre dans la preuve de
16 façon plus officielle, est-ce que c'est ça qui est
17 fait?

18 Me ÉRIC FRASER :

19 Puis maître Fraser l'a dit en hypothèse parce que
20 le meilleur témoin pour répondre à cette question-
21 là est au panel 3, donc je pense... Je vous réfère
22 encore au meilleur témoin qui est au panel 3.

23 Me STEVE CADRIN :

24 J'osais croire que monsieur Rhéaume, comme
25 directeur des affaires réglementaires et des

1 conditions de service, membre de tous les panels,
2 avait la réponse. Il avait l'air de quelqu'un qui
3 allait la donner d'ailleurs. Mais, je ne veux pas
4 m'acharner sur cette question-là, mais je ne veux
5 pas me faire dire que je dois revenir en arrière si
6 jamais par hasard on n'en tient pas compte dans la
7 prévision de la demande qui est envoyée à monsieur
8 Boudreau.

9 (13 h 55)

10 Vous voyez un peu là le... le jeu, c'est
11 pas le bon mot, là, mais vous voyez un peu là où je
12 suis pris dans cette question-là. Alors, si la
13 réponse est connue, bien on aura une réponse, mais
14 entre le meilleur témoin et la meilleure réponse
15 qu'on connaît à ce stade-ci, il y a peut-être une
16 marge qu'on pourrait régler maintenant.

17 Si on me dit « le meilleur témoin va parler
18 tantôt » mais là, moi, j'ai le directeur des
19 affaires réglementaires en avant de moi, là, ça
20 fait que j'ose croire qu'on sait ça, là.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Bien, je comprends que le meilleur témoin ce serait
23 l'autre panel, le panel 3 et...

24 Me STEVE CADRIN :

25 C'est pas une question de meilleur témoin, c'est ça

1 que je veux dire par là, là, c'est...

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Et si jamais... si jamais il n'était pas en mesure
4 de répondre de façon satisfaisante, bien écoutez,
5 on prendra un engagement à ce moment-là, là,
6 pour... dans le cadre de votre question au panel 3.

7 Me STEVE CADRIN :

8 Écoutez, je prends note de votre décision, là, je
9 veux juste valider pour les questions qui
10 resteraient. Alors, je m'excuse, je ne vous ai pas
11 regardé avant. Je suis désolé. Je vous ai
12 interrompu. Je vais laisser aller cette ligne de
13 questions-là avec votre proposition de discuter
14 avec le panel approprié. Puis s'il y a lieu, bien
15 il y aura un engagement rétroactif, là, je n'ai pas
16 le meilleur mot pour l'instant pour le dire. Alors,
17 c'est ça.

18 Q. **[245]** Donc, je continue toujours dans la pièce B-
19 0022, Monsieur Boudreau, alors vous ne serez pas
20 perdu dans ces pièces-là, mais je vais reculer
21 d'une page, à la page 19, Madame la Greffière. Et
22 on va regarder l'ensemble des projets que vous
23 voyez au tableau 13 qui apparaît à cette page-là,
24 là.

25 Alors, ce tableau montre les projets

1 supérieurs à dix millions (10 M\$) déjà autorisés.
2 Et là encore une fois vous pourrez me confirmer si,
3 oui ou non, vous pouvez répondre à cette question-
4 là ou si je dois la poser à quelqu'un d'autre, là.
5 Mais, dans les travaux de raccordement, on voit des
6 projets sur dix-huit (18) postes. Pouvez-vous nous
7 dire si certains de ces investissements ont été
8 retardés ou décalés dans le temps, là, grâce à des
9 programmes de gestion de la demande de puissance?
10 Est-ce que vous le savez, vous?

11 M. MAXIME BOUDREAU :

12 R. Non. Je ne peux pas vous confirmer si quelques-uns
13 de ces projets-là ont été retardés dans le temps.
14 Moi, comme je l'ai expliqué tantôt, moi, quand je
15 reçois la demande, c'est que j'ai déjà comme une
16 date de mise en service de projets qui s'en vient
17 puis on établit une planification pour reconfigurer
18 puis effectuer nos travaux à l'intérieur de la
19 plage de réalisation des travaux qui se font du
20 côté du Transporteur. Donc, je ne pourrais pas vous
21 dire. Je présume qu'il y en a peut-être que oui,
22 peut-être que non, je ne le sais pas, mais...

23 Q. **[246]** Non, non. Je parle de ce que, vous, vous
24 savez à votre étape à vous d'investissements.

25 R. Oui.

1 Q. **[247]** C'est dans ce sens-là que je l'entends.

2 R. Non, je ne peux pas...

3 Q. **[248]** Ça s'est fait en amont, dans le fond?

4 R. Exact.

5 Q. **[249]** O.K. Alors, ça arrête mes questions à ce
6 stade-ci, je vous remercie. Merci.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Parfait. Merci, Maître Cadrin. Nous allons
9 poursuivre avec maître Pelletier pour l'AQCIE-CIFQ.

10 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PIERRE PELLETIER :

11 Q. **[250]** Alors, Pierre Pelletier pour l'AQCIE et le
12 CIFQ. Je n'ai que quelques questions sur un seul
13 sujet, alors ça va être cent pour cent (100 %) non
14 ou cent pour cent (100 %) de réponse.

15 Je vous réfère à la pièce B-0100 qui est
16 les réponses du Distributeur à la demande de
17 renseignements numéro 3 de la Régie. Et je vous
18 réfère à la page 62 de 62, donc la dernière page de
19 ce document-là.

20 (14 h 00)

21 La Régie, à la question 18, vous référerait
22 au mémoire de l'AQCIE-CIFQ dans lequel on traitait
23 des travaux relatifs au rétablissement du service à
24 la suite d'une panne, et il y avait un montant qui
25 était demandé par vous de quarante-neuf virgule un

1 millions (49,1 M\$) dont on disait qu'il était basé
2 sur la moyenne normalisée des trois dernières
3 années. Et on présentait un tableau faisant état
4 des montants demandés pour les trois dernières
5 années. Et on voyait que, selon l'AQCIE-CIFQ, selon
6 ce tableau-là de l'AQCIE-CIFQ, bien, la moyenne des
7 trois dernières années aurait donné quarante-cinq
8 virgule six millions (45,6 M\$) alors que, du côté
9 du Distributeur, on donnait une valeur de quarante-
10 neuf virgule un millions (49,1 M\$). La Régie vous
11 demandait d'expliquer la différence entre le
12 quarante-neuf virgule un millions (49,1 M\$) calculé
13 par le Distributeur et le quarante-cinq virgule six
14 millions (45,6 M\$) calculé par l'AQCIE-CIFQ. Et
15 vous avez donné la réponse suivante, vous avez
16 dit :

17 Le Distributeur constate que l'AQCIE-
18 CIFQ présente une moyenne calculée à
19 partir des montants d'investissements
20 demandés dans le cadre des derniers
21 dossiers tarifaires. Or, la prévision
22 du Distributeur est plutôt basée sur
23 une moyenne normalisée des coûts réels
24 des trois dernières années. Par
25 conséquent, la moyenne de l'AQCIE-CIFQ

1 n'est pas comparable à la prévision du
2 Distributeur.

3 J'ai tourné la page pour voir si vous expliqueriez
4 quel serait le chiffre, mais il n'y a plus de page.
5 Alors, pourriez-vous avoir la bonté de me dire
6 quels sont les coûts réels pour chacune des trois
7 dernières années? Quelle est la moyenne des coûts
8 réels des trois dernières années? Quelle est la
9 moyenne normalisée des coûts réels des trois
10 dernières années? Et comment se fait le calcul de
11 normalisation en question?

12 M. JEAN LAPOINTE :

13 R. Je pense qu'on n'a pas ces chiffres-là en ce
14 moment. Donc, on pourrait vous donner ça en
15 engagement.

16 Q. [251] C'est ce que j'avais présumé, et c'est pour
17 ça que j'ai posé cette question-là de la façon dont
18 je l'ai posée.

19 Alors, voulez-vous, Monsieur le sténographe, pour
20 les fins de vos travaux qu'on répète la demande
21 d'engagement? C'est l'engagement numéro 1. Les
22 autres engagements vont être pris par le panel 3.
23 Alors la demande est la suivante : Nous indiquer
24 quels sont les coûts réels des trois dernières
25 années; quelle est en conséquence la moyenne des

1 trois dernières années, mais plus spécifiquement la
2 moyenne normalisée et expliquer comment se fait la
3 normalisation. Et tant qu'à y être, pourquoi une
4 normalisation.

5

6 E-1 (HQD) : En relation avec la pièce B-0100 qui
7 sont les réponses du Distributeur à la
8 demande de renseignements numéro 3 de
9 la Régie à la page 62 de 62, à la
10 question 18, indiquer quels sont les
11 coûts réels des trois dernières
12 années; quelle est en conséquence la
13 moyenne des trois dernières années,
14 mais plus spécifiquement la moyenne
15 normalisée. Expliquer comment se fait
16 la normalisation et pourquoi une
17 normalisation? (demandé par AQCIE-
18 CIFQ)

19

20 Ça complète quant à moi, Madame la Présidente.
21 C'est un peu malheureux parce que j'avais des
22 questions du domaine de leur compétence. Je vous
23 remercie.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Excellent! Merci, Maître Pelletier. On poursuit

1 avec le contre-interrogatoire de maître Dubé pour
2 l'ARK.

3 Me NICOLAS DUBÉ :

4 Bonjour, Madame la Présidente. Nicolas Dubé pour
5 l'ARK. Je n'aurai pas de questions pour le panel 2
6 (sic). Je vais réserver mes questions pour le panel
7 3. Il se peut que ça déborde un peu du quinze (15)
8 minutes que j'ai annoncé. Mais je les réserve pour
9 le panel 3. Merci.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 On met en banque votre quinze (15) minutes. C'est
12 bon. Donc nous poursuivons avec maître Therriault
13 pour la FCEI.

14 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

15 Madame la Présidente, Madame et Monsieur les
16 régisseurs. Jean-Philippe Therriault pour la FCEI.

17 Q. **[252]** Je vous demanderais de référer à la pièce
18 B-0105 pour commencer s'il vous plaît, plus
19 précisément à la page 10. Si vous allez en bas de
20 la page, il y a la question numéro 4... en fait
21 exactement la question numéro 4 de la Régie au
22 Distributeur dans laquelle elle demandait au
23 Distributeur de commenter la proposition de la FCEI
24 laquelle était :

25 La FCEI recommande donc à la Régie de

1 mettre en place en plus du Taux de
2 respect des engagements à la première
3 date annoncée un indicateur permettant
4 de suivre le délai entre la date où le
5 client demande le service et la
6 première date annoncée.

7 (14 h 05)

8 Pouvez-vous nous expliquer dans les faits
9 et comment ça fonctionne lorsque le Distributeur
10 demande, en fait, fixe une date d'engagement? Ça
11 fait que d'un point de vue administratif, c'est
12 quoi les étapes qui sont suivies par le
13 Distributeur?

14 M. MAXIME BOUDREAU :

15 R. Pour vous simplifier, pour les besoins de
16 l'explication, dans le fond, on a deux types de
17 service essentiellement. On a un service qui va
18 avoir un délai là systématique de données. Ça,
19 c'est une demande qui va nous être adressée par un
20 client pour lequel il va y avoir un bon de travail
21 à envoyer directement aux équipes qui réalisent des
22 travaux et c'est essentiellement de très petits
23 travaux, c'est, par exemple, nos raccordements
24 simples. Donc, le traitement par rapport au délai,
25 c'est essentiellement ça le cheminement. La demande

1 va arriver au Service à la clientèle puis va être
2 envoyée à la réalisation des travaux. Ça, c'est
3 pour la première partie.

4 La deuxième partie des services qu'on
5 offre, la demande va être créée du côté du Service
6 à la clientèle puis il va y avoir un technicien qui
7 va prendre contact avec le client pour être capable
8 d'évaluer c'est quoi le besoin qui nous est
9 demandé. Puis, en fait, ce technicien-là a accès à
10 une série de systèmes qui lui permettent de voir la
11 configuration du réseau : « Bon. Est-ce que, déjà
12 en partant, est-ce que j'ai du réseau de
13 disponible? Est-ce que j'ai des transformateurs à
14 proximité qui me permettent de réaliser la demande
15 du client? » Donc, il y a une qualification de la
16 demande qui est faite par un technicien dans un
17 délai qui peut varier entre quelques jours et
18 quelques semaines après que le client ait adressé
19 sa demande.

20 Et c'est par la suite, après cette
21 qualification-là, qu'on va déclencher différentes
22 activités qui doivent être réalisées pour répondre
23 aux besoins du client. Ça peut être une demande qui
24 est quand même relativement simple et que ça a
25 juste pris une analyse système pour être capable de

1 déterminer, finalement, qu'on avait la capacité de
2 le faire par nos équipes qui réalisent des travaux,
3 ou ça peut être une demande qui va nécessiter de
4 l'ingénierie à proprement dit, par nos groupes
5 d'ingénierie. Donc, le technicien lorsqu'il fait sa
6 qualification, bien lui, il a différentes activités
7 qu'il peut déclencher dans le système pour être en
8 mesure de s'assurer que tous les intervenants vont
9 avoir réalisé les activités pour être capables de
10 répondre aux besoins du client.

11 Puis toutes ces activités-là, bien, elles
12 ont des délais différents dépendamment le type
13 d'activité dont on parle. Et puis c'est cette date-
14 là, au moment de la qualification, qui va être
15 annoncée au client lorsque le technicien va lui
16 parler puis il va confirmer la date de réalisation
17 des travaux.

18 Q. **[253]** Et lorsque vous dites : « Annoncer », là
19 j'imagine que vous dites, là : « Lorsque le
20 technicien parle avec le client. » Mais j'imagine
21 qu'il y a un avis écrit également qui est transmis
22 au client?

23 R. Oui. Oui. Exact. Il y a une confirmation écrite qui
24 est envoyée au client.

25 Q. **[254]** Et dans le cadre de ces démarches-là qui sont

1 faites pour convenir, là, de l'ensemble des travaux
2 qui vont être requis, est-ce qu'on demande au
3 client quel est son délai ou les délais selon lui,
4 qui s'appliquent à son projet?

5 R. Oui. Lorsqu'on va parler avec le client, on va lui
6 demander... On va d'abord comprendre c'est quoi le
7 besoin? Des fois, on reçoit différents types de
8 demandes. Certains clients vont nous adresser des
9 demandes très à l'avance, d'autres pas. Donc, c'est
10 bien important pour nous de comprendre c'est quoi
11 le service dont on parle. Est-ce que c'est
12 quelqu'un qui est en démarche de se construire une
13 maison, par exemple, ou est-ce que c'est quelqu'un
14 qui procède à des rénovations et puis il a besoin
15 qu'on sécurise le réseau. Donc, à ce moment-là, ça
16 va être important de connaître la date à laquelle
17 il souhaite réaliser ses travaux. Donc, c'est au
18 moment de la prise de contact avec le technicien
19 qu'il va pouvoir avoir cet échange-là avec le
20 client puis le technicien va pouvoir informer le
21 client, bien, de la date à laquelle les travaux
22 vont pouvoir se réaliser. C'est essentiellement ça.

23 Q. [255] Merci. Et lorsqu'on annonce la date au
24 client, est-ce que le client peut continuer à
25 poursuivre les discussions avec le Distributeur

1 pour dire : « Bien, cette date ne nous convient pas
2 finalement, je préférerais une date plus rapprochée
3 ou une date plus éloignée, peu importe? »

4 R. Puis là, je vais donner un chiffre très « rough »
5 là, très rond, là, mais dans quatre-vingt-quinze
6 pour cent (95 %) du temps, le client ne nous
7 signifie pas une date particulière à sa demande. On
8 lui annonce la date de réalisation. Puis des fois,
9 ça peut être particulier. Des fois, la date peut
10 être plus loin même que... Dans le fond, le besoin
11 du client peut être plus loin que réellement notre
12 capacité à réaliser les travaux.

13 (14 h 10)

14 Si je prends l'exemple de quelqu'un qui
15 réalise des petits travaux sur sa maison, par
16 exemple, des travaux de toiture, donc lui, ça se
17 fait à un certain moment donné là. Donc, des fois
18 ça peut être même plus loin que nos dates qu'on
19 annonce. Mais dans quatre-vingt-quinze pour cent
20 (95 %) du temps, le client ne nous signifie pas une
21 date particulière, mais on a un mécanisme qui nous
22 permet d'enregistrer la date qu'on appelle la date
23 requise demandée par le client qui, elle, va suivre
24 le cheminement de la demande. Donc, et cette date-
25 là, bien, on va la prendre en compte dans la

1 planification des travaux. Des fois, ça ne sera pas
2 toujours possible de réaliser selon ce que le
3 client a demandé, mais il est effectivement
4 possible pour le client de nous signifier une date
5 particulière à laquelle il voudrait que les travaux
6 puissent être réalisés dans un cas comme je vous ai
7 mentionné ou ça peut être quelqu'un qui va, par
8 exemple, il se construit une maison puis il
9 prévoit terminer sa maison autour du quinze (15)
10 février deux mille dix-neuf (2019), bien, il peut
11 nous le signifier à ce moment-là puis cette date-là
12 va être mise au système.

13 Q. **[256]** Juste une précision. Là, vous avez mentionné
14 que le client peut informer le Distributeur de la
15 date requise pour son projet, donc, est-ce que
16 cette date requise-là devient la date d'engagement
17 du Distributeur ou le Distributeur, lui, sa date
18 d'engagement est une autre date, et donc la date
19 requise n'est qu'un facteur pris en considération
20 dans le cadre de l'analyse faite par le
21 Distributeur?

22 R. C'est une autre date qui est prise en considération
23 dans l'analyse qu'on fait. Donc, la date qui est
24 annoncée demeure la date qui est annoncée, mais on
25 va mettre la date au système pour la prendre en

1 compte dans notre planification. Donc, si c'est
2 possible de le faire, on va tenter de répondre à ce
3 besoin-là du client, mais c'est effectivement une
4 autre date qui est mise au système.

5 Q. [257] Donc, je vais revenir en arrière juste un
6 instant, juste pour obtenir une précision. Au début
7 de votre réponse, vous avez parlé des travaux
8 simples, donc, il y avait comme des délais un peu
9 standardisés par rapport à ces travaux-là,
10 pouvez-vous juste nous donner plus de détails par
11 rapport à ça? Donc, est-ce que c'est en fonction
12 des types de travaux? Est-ce que c'est...

13 R. Bien, essentiellement, je parlais de l'indicateur
14 de dix (10) jours pour les raccordements simples
15 qui se retrouvent dans nos indicateurs, donc, c'est
16 bien évident, il y a certaines demandes, bien,
17 cette demande-là pour la nommer, qu'on reçoit d'un
18 maître électricien qui nous précise déjà que le
19 réseau est déjà disponible, l'ensemble des
20 infrastructures sont en place. Essentiellement,
21 souvent, c'est une maison qui est déjà là ou dans
22 un quartier dans lequel on a développé un terrain,
23 mais le réseau est déjà en place. Donc, ce genre de
24 demande-là, on a un délai normalisé de dix (10)
25 jours. Quand je regarde nos résultats des dernières

1 années, on est autour de sept (7) jours en termes
2 de délai moyen pour ce type de demandes-là. Donc,
3 c'est des demandes pour nous qui sont très faciles
4 à mettre un standard, un délai fixe, d'une part
5 parce que ça nécessite un seul intervenant à
6 l'interne et d'autre part, parce qu'on parle de
7 petits travaux, donc, c'est des travaux qui se
8 réalisent, on peut procéder à plusieurs
9 raccordements comme ça dans une seule journée, une
10 équipe de travail peut faire plusieurs travaux de
11 raccordement, donc, c'est assez facile pour nous de
12 rencontrer le délai de dix (10) jours qui est
13 demandé.

14 Q. **[258]** Merci. Je vous réfèrais maintenant à la pièce
15 B-0072, s'il vous plaît, plus précisément à la page
16 9, si vous descendez un peu, à 2.5, je vous réfère
17 à la réponse qui est donnée par le Distributeur à
18 la demande de renseignements de la FCEI et un peu
19 plus bas dans le paragraphe, il est indiqué :

20 Le respect de l'indicateur oblige une
21 gestion très rigoureuse pour répondre
22 à la première date annoncée au client.
23 Considérant que la date annoncée au
24 client sera en phase dans la mesure
25 que ça soit réalisable avec le délai

1 exprimé par le client dès le départ,
2 le respect de la date annoncée aurait
3 une incidence directe sur
4 l'amélioration de la satisfaction de
5 la clientèle et la réduction des temps
6 de cycles globaux.

7 Donc, je vais scinder ces deux phrases en deux
8 éléments. Donc, premier élément il est indiqué :
9 « Considérant que la date annoncée au client sera
10 en phase dans la mesure que ce soit réalisable. »
11 Donc, ultimement, puis on revient un peu sur ce que
12 vous disiez, qui a le dernier mot sur la date de
13 livraison souhaitée?

14 (14 h 15)

15 R. Il y a peut-être le « souhaité », là, dans le fond,
16 la date qui est annoncée au client c'est Hydro-
17 Québec qui va dire au client la date qui lui a été
18 annoncée.

19 Q. **[259]** O.K.

20 R. Comme je disais tantôt, quatre-vingt-quinze pour
21 cent (95 %) du temps le client ne nous signifie pas
22 un requis particulier pour sa demande. Donc, les
23 délais que nous, on annonce c'est suite à l'analyse
24 qui est faite par le technicien pour être en mesure
25 de répondre aux besoins du client dans les délais

1 les plus courts en éliminant le plus possible
2 d'activités qu'il n'est pas nécessaire de faire
3 pour répondre à son besoin.

4 Q. [260] O.K. Et pour poursuivre sur ce que vous venez
5 de mentionner, donc dans la mesure où la majorité
6 des clients n'expriment pas de date de fin des
7 travaux et accepte en grande partie les dates qui
8 sont proposées par le Distributeur, pouvez-vous
9 m'expliquer quelle est la contrainte pour ne pas
10 augmenter simplement le délai de réalisation de
11 manière à obtenir un score plus élevé en utilisant
12 l'indicateur?

13 R. Il n'y a pas de plus-value pour nous d'augmenter le
14 délai, dans le fond. Nous, ce qui est fait, c'est
15 une qualification en fonction du type d'activité
16 qui est requis pour répondre aux besoins du client.
17 Donc, je n'ai pas explicité tantôt les activités,
18 mais ça peut être de rajouter des poteaux, par
19 exemple, ça peut être de même triphaser une partie
20 de la ligne existante, ça peut être de rajouter des
21 portées, ça peut être de rajouter des
22 transformateurs, il peut y avoir du réseau aérien,
23 du réseau souterrain, ce qui peut prendre un peu
24 plus de temps si on parle d'un réseau souterrain
25 qui est à raccorder, par exemple, parce que c'est

1 un peu plus complexe. Donc, pour nous, les délais
2 sont en fonction du type d'activité qu'on a à
3 réaliser pour le type... pour répondre aux besoins
4 de ce client-là. Donc, les délais ne sont pas
5 ajustés ou repoussés, dans le fond, ils sont
6 déterminés en fonction des activités qu'on a à
7 réaliser pour répondre aux besoins du client.

8 Q. [261] Merci. Je vous référerai maintenant de
9 nouveau à la pièce B-0105, plus précisément à la
10 page 11. Donc, si vous descendez en bas de la page
11 à la réponse à la question 5., 5.1, si vous
12 descendez juste un peu plus, il est indiqué ce qui
13 suit :

14 Lors des rencontres du groupe de
15 travail multipartite, le Distributeur
16 a présenté aux représentants de
17 l'APCHQ et de l'UPA les résultats
18 segmentés de l'indicateur Taux de
19 respect des engagements à la première
20 date annoncée et les temps de cycle,
21 en fonction des types de travaux
22 demandés par leurs membres respectifs.
23 Le Distributeur a proposé de
24 rencontrer l'APCHQ et l'UPA une fois
25 par année pour leur faire part des

1 résultats.

2 Pouvez-vous m'expliquer, en fait, pourquoi les taux
3 de respect des engagements ainsi que les plans de
4 cycle segmentés ont été présentés à l'UPA et à
5 l'APCHQ? Pourquoi pas uniquement les taux de
6 respect des engagements?

7 R. Peut-être pour expliquer, dans le fond, on répond à
8 plusieurs centaines de milliers de demandes clients
9 par année, qui se traduisent par, bon an mal an,
10 là, cinquante mille (50 000) demandes de
11 raccordement ou types de service qui sont acheminés
12 du côté du Distributeur. Puis ces services-là, dans
13 le fond, sont très larges en termes de... tous nos
14 services n'ont vraiment pas les mêmes délais. J'ai
15 expliqué tantôt que c'était en fonction des types
16 d'activité, donc vous comprenez qu'on a des types
17 de service qui vont prendre quelques jours,
18 quelques semaines, quelques mois et plusieurs mois.
19 Donc, lorsqu'on a rencontré l'APCHQ, par exemple,
20 l'APCHQ, règle générale, ont un ou deux types de
21 service qu'ils nous adressent, c'est des
22 raccordements de promoteurs avec prolongement,
23 O.K., qui est un type de nature de travaux. Puis
24 ils nous ont signifié qu'ils avaient un intérêt
25 qu'une fois par année lorsqu'on se rencontre on

1 peut regarder les demandes qu'ils nous ont
2 adressées dans la dernière année pour être capable
3 de faire un bilan, un post-mortem des choses qui
4 ont bien été ou moins bien été.

5 (14 h 20)

6 Ça fait que c'est vraiment dans une optique
7 de transparence qu'on regarde les résultats
8 spécifiques pour ce type de clientèle là, avec eux.
9 Qu'on s'est engagé auprès d'eux d'avoir ces
10 rencontres à chaque année.

11 Q. [262] Merci. Donc, je comprends que c'est eux
12 qui... c'est l'UPA et l'APCHQ qui vous ont approché
13 afin d'obtenir ces informations-là. Pouvez-vous
14 juste un peu m'expliquer pourquoi ils voulaient
15 voir ces mesures et la pertinence d'avoir ces
16 informations?

17 R. Écoutez, par rapport au délai, je ne pourrais pas
18 vous dire exactement la raison spécifique pourquoi
19 ils voulaient avoir accès à ces données-là. Ce que
20 je sais, par contre, c'est qu'on a travaillé très
21 fort avec ces différents groupes là pour s'assurer
22 de les rencontrer fréquemment pour... parce que ce
23 qu'on vivait parfois comme problème c'est qu'on
24 avait des situations où on avait de la
25 difficulté... un projet de prolongement, on pouvait

1 avoir différentes contraintes. Puis on s'est rendu
2 compte c'est beaucoup en se parlant qu'on
3 réussissait à avancer puis qu'on réussit à
4 s'assurer de rencontrer les dates qui sont requises
5 pour ce type de clientèle là.

6 Donc, on a amorcé différentes tables de
7 travail depuis deux ans avec eux pour revoir nos
8 processus, nos processus qui sont... qui ont besoin
9 de leurs intrants et des nôtres, pour être capable
10 de s'assurer de leur offrir le meilleur service
11 possible en fonction de quels étaient leurs
12 besoins.

13 Donc, moi, je peux vous dire qu'est-ce que,
14 moi, je comprends de ces rencontres-là. Mais, moi,
15 ce que je comprends de ces rencontres-là puis
16 l'objectif, c'est vraiment de faire un peu un
17 post-mortem de la dernière année. Les demandes qui
18 leur ont été adressées, la vitesse à laquelle on a
19 réagi, est-ce qu'on a eu des contraintes, est-ce
20 qu'on est capable de changer les choses dans notre
21 façon de fonctionner pour s'améliorer?

22 Q. **[263]** Donc, juste pour finir sur cette lignée de
23 questions. Donc, vous leur présentez les temps de
24 cycles mais, de votre point de vue, je comprends
25 qu'il n'y a pas nécessairement une valeur ajoutée

1 ou une pertinence à leur fournir cette information?

2 R. Je vous dirais, dans les échanges qu'on a eus avec
3 eux, on parle beaucoup plus de projet par projet,
4 des points qui ont moins bien été, des choses qu'on
5 peut faire différemment. Puis, surprenamment, tu
6 sais, une chose qu'on a commencé à travailler avec
7 eux beaucoup, c'est d'être plus proactif. C'est
8 d'être capable des fois de... justement, d'ouvrir
9 la demande plus rapidement chez nous pour être
10 capable de davantage se coordonner dans les travaux
11 pour s'assurer qu'on rencontre... parce que, dans
12 le fond, un projet de développement, bien, vous
13 allez souvent avoir une première phase, une
14 deuxième phase, une troisième phase puis souvent,
15 le promoteur, bien, il va vouloir, à sa première
16 phase, être capable de vendre ses maisons à
17 l'automne puis pas nécessairement au mois de
18 janvier, mettons.

19 Ça fait que ces rencontres-là servent
20 beaucoup plus à regarder qu'est-ce qui a été
21 gagnant dans un projet versus un autre. Puis des
22 fois ça va impliquer de créer des demandes plus
23 rapidement chez nous, de notre côté. Commencer à
24 travailler en mode proactif pour essayer de
25 rencontrer le besoin de ces différents promoteurs

1 là. Ça fait que c'est beaucoup plus de l'analyse de
2 cas dans lequel les choses ont bien été ou moins
3 bien été que... que ces rencontres-là... qu'on fait
4 ces rencontres-là, finalement.

5 Q. **[264]** Merci. Encore une fois, à la pièce B-0105, si
6 on monte un peu plus haut dans la page, donc encore
7 un peu plus haut, le paragraphe qui commence par
8 « D'abord ». Le Distributeur indique ce qui suit :

9 D'abord, le délai entre la demande du
10 client et la date de fin des travaux
11 est fonction de la complexité des
12 travaux. Un délai qui semble long
13 n'indique pas nécessairement une
14 détérioration du service compte tenu
15 des travaux à réaliser et des besoins
16 exprimés par le client. D'ailleurs,
17 les temps de cycle peuvent varier
18 d'une année à l'autre selon la
19 complexité des travaux de chacune des
20 demandes.

21 En lien avec ce qui est indiqué ici, vous invoqué
22 la variabilité des temps de cycle selon la
23 complexité des travaux, suggérez-vous qu'un
24 indicateur de délai ne serait pas comparable d'une
25 année à l'autre?

1 (14 h 25)

2 R. Effectivement, il peut y avoir... il peut y avoir
3 et il y a une différence d'une année à l'autre. Si
4 on prend... Mettons on fait un délai global de
5 l'ensemble des travaux qu'on reçoit, bien, d'une
6 année à l'autre, je peux avoir davantage de
7 demandes où j'ai déjà le réseau qui est existant,
8 où j'ai à procéder essentiellement à des travaux de
9 raccordement. Peut-être que cette année-là aussi je
10 peux avoir davantage de demandes de sécurisation de
11 chantiers qui sont quand même des services qui
12 sont... qui ont des temps de cycle plus courts. On
13 parle de trente (30) jours en moyenne.

14 Donc, si j'ai plus de demandes, puis, moi,
15 je suis tributaire des demandes que je reçois du
16 client, donc si je reçois plus de demandes avec des
17 temps de réalisation plus courts, dans le fond, si
18 je regarde ma moyenne, bien, mon délai peut
19 diminuer et ce n'est pas nécessairement parce que
20 j'améliore ma qualité de service. Et le contraire
21 est aussi vrai. C'est-à-dire que si, durant une
22 année, j'ai davantage de demandes qui impliquent de
23 faire du prolongement, de rajouter des structures,
24 davantage de demandes de réseaux souterrains, bien,
25 fort à parier que mon délai global va tendre à

1 regarder même par type de service parce que les
2 types de service incluent aussi différentes
3 activités. Et dépendamment de la période de l'année
4 à laquelle je reçois les demandes, puis on sait que
5 nos demandes, dans le fond, varient beaucoup d'un
6 mois à l'autre, d'une semaine à l'autre. Donc,
7 c'est très complexe comme calcul, ce qui doit être
8 fait pour être en mesure de comparer.

9 Q. [266] Donc, ça va être ça pour les questions
10 relativement à l'indicateur de performance
11 relativement à la qualité de service. Je vais
12 maintenant passer au facteur Y.

13 Donc, Madame la greffière, je vous
14 demanderais de nous référer à la pièce B-0021. En
15 fait, ça va être à la page 13, le tableau 8.
16 Et avant d'entrer plus en détail dans le tableau 8
17 prévu à cette pièce, j'aurais une question à vous
18 poser. Vous étant le panel. Quelle est votre
19 position sur la proposition de la FCEI de mettre en
20 place un compte d'écart pour neutraliser l'écart de
21 mise en service relativement au facteur Y sur les
22 contributions à des projets de raccordement?

23 M. JEAN LAPOINTE :

24 R. Oui, en effet, on a lu votre mémoire. Nous autres,
25 dans le fond, pourquoi on demande un facteur Y.

1 Mais je veux juste compléter avec votre question
2 tantôt. C'est justement parce qu'il y a beaucoup...
3 Dans le fond, c'est un facteur Y. Ça répond aux
4 quatre critères d'un facteur Y. On voit beaucoup de
5 variabilités dans les montants, l'insuffisance de
6 contrôle, la récurrence et le seuil de matérialité
7 important. Dans le fond, notre but nous autres,
8 c'est de pouvoir sortir en facteur Y la
9 contribution des projets de raccordement.

10 (14 h 30)

11 Pour répondre spécifiquement à votre
12 question dans le fond, est-ce qu'on devrait
13 attacher un compte d'écart à ça. On est prêt à en
14 discuter, je veux dire... Je pense que ça pourrait
15 être une solution intéressante. La seule affaire,
16 c'est qu'on ne voudrait pas faire, c'est commencer
17 à y aller projet par projet puis décider lesquels.
18 Dans le fond, on veut y aller comme en groupe.

19 Q. **[267]** Un ensemble?

20 R. Un ensemble.

21 Q. **[268]** Donc, allons à la pièce B-0021, à la page 14.

22 Donc, vous pouvez vous arrêter juste à cet endroit-
23 là, Madame la Greffière. Donc, il est indiqué :

24 Le Distributeur constate donc que le
25 traitement des contributions dans la

1 Formule d'indexation introduit pour
2 les trois prochaines années un biais
3 récurrent dont l'impact sur les
4 revenus requis dépasse le seuil de
5 quinze millions (15 M\$).

6 Donc, pouvez-vous me confirmer que c'est sur la
7 base de ce constat que vous concluez que le seuil
8 de matérialité est rencontré?

9 R. Oui. En effet, dans le fond, c'est quand sur les
10 revenus requis, c'est supérieur à quinze millions
11 (15 M\$). Dans ce cas-ci, c'est vingt point quatre
12 millions (20,4 M\$), c'est dans ce cas-là que oui,
13 on dit que ça rencontre le seuil de matérialité.

14 Q. **[269]** Parfait. Merci. Si on passe maintenant au
15 tableau 10, donc à la page 15, relativement à ce
16 tableau, pouvez-vous me confirmer que dans le cadre
17 de l'indicateur là, du facteur Y, vous recommandez
18 le retrait de quarante-deux millions (42 M\$) de la
19 formule d'indexation et la création d'un facteur Y,
20 de soixante-trois millions (63 M\$) pour deux mille
21 dix-neuf (2019)?

22 R. Pouvez-vous répéter votre question? Excusez.

23 Q. **[270]** Oui. Pouvez-vous me confirmer que vous
24 recommandez le retrait de quarante-deux millions
25 (42 M\$) de la formule d'indexation et la création

1 d'un facteur Y de soixante-trois millions (63 M\$)
2 pour deux mille dix-neuf (2019)?

3 M. LUC DUBÉ :

4 R. Oui, on le confirme. En fait, on veut retirer la
5 totalité de l'impact que les contributions ont pour
6 effet sur le revenu requis.

7 M. JEAN LAPOINTE :

8 R. Et la réponse se situe aussi au tableau 1 de la
9 page 5 de 27. Si vous allez voir, vous allez voir
10 exactement « Contributions à des projets de
11 raccordement », les montants là qui sont en cause
12 comme facteur Y.

13 Q. **[271]** Il me reste une dernière question. Donc,
14 toujours à la pièce B-0021, vous présentez un
15 calcul de l'impact des contributions du
16 Distributeur sur les revenus requis de deux mille
17 dix-huit (2018) et deux mille dix-neuf (2019) au
18 tableau 8. Cet impact est basé sur une contribution
19 de deux cent trente-cinq virgule neuf millions
20 (235,9 M\$) que l'on retrouve au tableau 16 de la
21 pièce B-0024. Si on peut aller au tableau 16 de la
22 pièce B-0024, s'il vous plaît, Madame la Greffière?
23 Je vais vous le dire à l'instant, ça va être la
24 page 20 de 31, s'il vous plaît. Donc, dans ce
25 tableau, on peut voir, il y a plusieurs projets

1 dout certains ont un impact plus grand et sont plus
2 importants notamment la reconstruction du poste
3 De Lorimier, le nouveau poste Judith-Jasmin, la
4 nouvelle ligne Grand-Brûlé, déviation Saint-Sauveur
5 et le renforcement du réseau régional Sherbrooke.

6 Au cours des audiences du Transporteur, la
7 semaine dernière, celui-ci a indiqué que le projet
8 d'une nouvelle ligne Grand-Brûlé, déviation Saint-
9 Sauveur ne serait pas mise en service deux mille
10 dix-huit (2018). Il a aussi évoqué un report
11 partiel de la ligne Langlois-Vaudreuil-Soulanges.
12 Dans ce contexte, demandez-vous toujours un facteur
13 Y de soixante-trois millions (63 M\$) ou entendez-
14 vous revoir ce calcul?

15 R. La réponse c'est : « Oui. Nous continuons à
16 demander un Y dû à la variabilité des montants
17 d'une année à l'autre. Dans ce cas-ci, je veux
18 dire, oui, on peut regarder les chiffres puis on
19 dit... Mais les chiffres ont varié énormément. Je
20 peux juste vous donner des chiffres là. En deux
21 mille quinze (2015), on parle de cent dix-sept
22 millions (117 M\$). En deux mille seize (2016), on
23 passe à deux cent quinze millions (215 M\$). En deux
24 mille dix-sept (2017), on réduit à deux millions
25 là, présentement, notre année de base, on est à

1 deux cent trente-huit millions (238 M) puis,
2 l'année prochaine, on va être à treize millions
3 (13 M). Il y a tellement une grosse variabilité
4 dans les montants que ce qu'on demande c'est
5 d'avoir vraiment un facteur Y, là, pour les
6 contributions.

7 (14 h 35)

8 M. LUC DUBÉ :

9 R. J'ajouterais également... puis c'est un peu en lien
10 avec ce qu'on voit, de toute façon, nous, de la
11 charge locale. Dans le fond, on a deux moyens que
12 le Distributeur se fait facturer des coûts par le
13 Transporteur. On parle de la charge locale,
14 nécessairement. Et, ça, la charge locale, d'un
15 point de vue du Distributeur, ça a été reconnu
16 comme étant un facteur Y, donc à l'extérieur de la
17 formule.

18 L'autre moyen qu'ils ont c'est via la
19 contribution nécessaire. Quand on parle du pot, là,
20 c'est de l'argent que le Distributeur va verser au
21 Transporteur au niveau de sa base de tarification.
22 Donc, c'est une portion aussi facturable du côté du
23 Transporteur, qui est selon nous, aussi, devrait
24 être assujettie à Y. C'est-à-dire que, si le volet
25 charge de la facturation du Transporteur est

1 considérant Y, le volet inverse devrait l'être
2 aussi.

3 Je rajouterais à ça, au-delà des seuils,
4 parce qu'on mettait l'emphase sur le seuil du
5 quinze millions (15 M), au-delà de ça, un autre
6 argument par rapport à ça, c'est de venir dire, le
7 Transporteur, on le sait, il est actuellement dans
8 un MRI et lui aussi va vivre ce qui est dans la
9 formule, ce qui ne l'est pas. Et la décision de la
10 Régie, en début deux mille dix-huit (2018), au
11 niveau du Transporteur, a accordé le fait que tous
12 les investissements ou toutes les dépenses en
13 capital du côté du Transporteur allaient être
14 traitées en exclusion, en facteur Y.

15 Dans ce cas-ci, le danger d'aller dans un
16 sens différent du côté du Distributeur, c'est qu'on
17 pourrait arriver à une situation où le
18 Transporteur, lui, va planifier année après année,
19 un niveau de contribution selon ce calcul-là qui
20 est une comptabilité miroir, hein, pour le
21 Distributeur et le Transporteur, on s'entend.

22 Si on laisse aller cette contribution-là,
23 les impacts qui en découlent sur le revenu requis,
24 via la formule d'indexation du Distributeur, on
25 pourrait arriver avec un arrimage incomplet ou, en

1 tout cas, un arrimage imparfait. Et on pourrait
2 même arriver avec une situation où on aurait de la
3 double facturation. Je ne pense pas qu'ici, il n'y
4 a personne qui...

5 Ça fait que c'est dans un souci de
6 compatibilité de l'information financière puis de
7 s'assurer qu'il y a un « match », excusez
8 l'expression, entre le Transporteur puis le
9 Distributeur, qu'on veut s'assurer que les
10 contributions à des projets de raccordement soient
11 traitées en Y pour être capable d'avoir un
12 « match » parfait avec ce que le Transporteur, lui,
13 aura au niveau de ses revenus requis.

14 Q. **[272]** Je vais juste revenir sur la réponse qui a
15 été donnée par monsieur Lapointe, puis je vais
16 reprendre ma question parce que peut-être qu'elle
17 n'était pas nécessairement très claire. En fait, ma
18 question ne visait pas à vous demander si vous
19 demandez toujours un facteur Y, c'était plutôt de
20 savoir si vous demandez toujours un facteur Y d'une
21 valeur de soixante-trois millions (63 M) à la
22 lumière des projets qui vont être reportés en deux
23 mille dix-neuf (2019), donc, le calcul qui est fait
24 pour le soixante-trois millions (63 M)?

25 R. Ici, on est à peu près dans le même principe pour

1 l'ensemble du revenu requis. On s'entend, on est
2 sur une prévision quatre huit avec une projection
3 zéro, douze (12) mois pour l'année tarifaire deux
4 mille dix-neuf (2019). C'est vrai pour l'ensemble
5 du dossier. Il y a une multitude d'informations
6 que, si on les mettait à jour toutes, une par une,
7 on aurait probablement un dossier tarifaire
8 différent.

9 Ici, le danger de faire du « pick and
10 choose », c'est d'arriver et de sortir vraiment des
11 éléments particuliers. D'où l'ouverture, en début
12 de discussion, à savoir est-ce qu'on est prêt à
13 avoir un compte d'écarts par rapport à ce montant-
14 là? Je pense qu'il y a une ouverture.

15 Effectivement, le but, ici, n'est pas, du
16 côté du Distributeur, d'aller demander des montants
17 additionnels ou... mais vraiment d'être capable de
18 récupérer les montants qu'il devra assumer dans ses
19 coûts au fil du temps. Je ne sais pas si ça répond
20 à votre question en ce sens-là.

21 Q. [273] Dernière question. Je sais que j'ai dit ça il
22 y a un instant, mais c'est vraiment la dernière
23 question. Pourriez-vous reproduire les tableaux 8
24 et 9 de la pièce B-0021 en intégrant l'information
25 la plus récente sur les mises en service prévues

1 pour deux mille dix-huit (2018)?

2 R. L'information que vous me demandez... je n'ai pas
3 l'information. Le Transporteur ne m'a pas soumis de
4 nouvelles informations. Je comprends que vous
5 faites référence à une affirmation, là, affirmée
6 lors des audiences du Transporteur la semaine
7 dernière.

8 Q. **[274]** Exact.

9 R. Mais je n'ai pas cette nouvelle information-là, moi
10 avec.

11 (14 h 40)

12 Q. **[275]** Donc, si vous voulez cette information, nous,
13 on peut vous donner la référence, là, aux notes
14 sténographiques, c'est dans la pièce, on les a
15 déposées d'ailleurs, là, c'est C-FCEI-0017, aux
16 pages 112 et suivantes. Et d'ailleurs, il y a
17 également une lettre qui a été transmise par le
18 Transporteur hier dans le cadre de ce dossier qui
19 donne davantage d'informations, qui vient compléter
20 l'information en fait.

21 Me ÉRIC FRASER :

22 En tout cas, une chose est certaine, moi, je
23 n'étais pas là, puis je ne sais pas de quoi on
24 parle ça fait que j'aimerais bien ça avoir
25 l'information pour être capable de bien juger si je

1 m'objecte ou non, puis on fait référence à un
2 dossier qui n'est pas le nôtre. On fait référence à
3 un élément hypothétique aussi, puisque... encore,
4 si on voulait le mettre à jour, encore faudrait-il
5 qu'on accepte notre proposition de le traiter en
6 facteur Y. Alors, voilà. Et le témoin a dit qu'il
7 n'avait pas l'information, donc évidemment, on peut
8 prendre l'engagement d'aller vérifier si on a
9 l'information, mais est-ce qu'on veut aller là?

10 Si la Régie a besoin de cette information-
11 là, évidemment, on va se rendre disponible, mais
12 personnellement, je crois que ce n'est pas
13 nécessaire à ce stade-ci et je formulerais une
14 objection à cet effet.

15 Me JEAN-FRANÇOIS THERRIAULT :

16 Donc, je vais m'en remettre à la discrétion de la
17 Régie à ce sujet, puis de mon côté, ça fait le tour
18 des questions qu'on avait à poser.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Si jamais on juge opportun d'obtenir l'information,
21 on vous reviendra. Excellent. Bien merci, Maître
22 Therriault.

23 Me JEAN-FRANÇOIS THERRIAULT :

24 Merci beaucoup.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Donc, nous allons poursuivre et terminer avec
3 maître Hotte pour l'UPA. Vous aviez annoncé environ
4 une quinzaine de minutes, est-ce que c'est à peu
5 près...

6 CONTRE-INTERROGÉS PAR MARIE-ANDRÉE HOTTE :

7 Q. [276] Bonjour. J'ai deux questions, alors ça
8 devrait aller assez rapidement. Alors, Marie-Andrée
9 Hotte pour l'Union des producteurs agricoles,
10 bonjour à tous, bonjour au panel. Alors, Madame la
11 Greffière, mes questions vont être adressées par
12 rapport à la pièce B-0008. Et j'ai l'impression que
13 ce sera potentiellement adressé à monsieur Maxime
14 Boudreau. Alors, pièce B-0008, la page 6, lignes 5
15 à 23 à peu près, là. Alors, Monsieur Boudreau, dans
16 cette pièce-là, vous faites référence au fait qu'il
17 y aurait eu certaines rencontres tenues entre
18 l'APCHQ, l'UPA et Hydro-Québec par rapport à
19 certains indicateurs et particulièrement la
20 rencontre du dix-neuf (19) juin deux mille dix-huit
21 (2018), il y aurait eu une entente entre les
22 participants pour retirer les indicateurs Délai
23 moyen de prolongement de réseau aérien souterrain,
24 délai d'attente clients et les remplacer par
25 l'indicateur Taux de respect des engagements à la

1 première date annoncée au client.

2 On en a fait état, mon collègue, en contre-
3 interrogatoire, a fait état de ça préalablement
4 dans certaines de ses questions. Alors, on comprend
5 qu'il va y avoir un remplacement par l'indicateur
6 Taux de respect des engagements à la première date
7 annoncée au client, donc qui est un indicateur
8 global. Nous, on a également compris, lors de cette
9 rencontre du dix-neuf (19) juin, qu'Hydro-Québec
10 s'engageait à présenter annuellement au comité de
11 liaison Hydro-Québec/UPA, deux indicateurs
12 additionnels plus représentatifs de la clientèle
13 agricole, soit le Taux de respect des engagements à
14 la première date pour des travaux apparentés à la
15 clientèle agricole et le Temps de cycle pour des
16 travaux apparentés à la clientèle agricole. Parce
17 que ces deux indicateurs-là étaient plus
18 représentatifs par rapport à des demandes qui
19 s'appliquent à la clientèle agricole.

20 Alors, vous confirmez ce que je vous dis,
21 là, par rapport aux engagements qui ont été pris
22 lors de cette rencontre-là du dix-neuf (19) juin?

23 M. MAXIME BOUDREAU :

24 R. La rencontre qu'on a tenue, en fait, une des
25 questions qu'on nous avait adressées c'était : est-

1 ce qu'on était capable d'isoler toutes les demandes
2 qu'on recevait de membres de l'UPA? On a travaillé
3 à essayer de répondre à cette demande-là.

4 Malheureusement, c'est impossible pour nous de le
5 faire parce que lorsqu'on reçoit la demande d'un
6 client qui fait partie de l'UPA, bien c'est pas...
7 excusez l'expression, c'est pas « flagué » dans nos
8 systèmes, là, donc c'est pas de l'information qu'on
9 est capable de faire. Cependant, lors de la
10 rencontre effectivement, on a convenu de présenter
11 les types de service qui s'apparentent à ceux qui
12 nous sont demandés pour ce type de clientèle-là. Il
13 y a des types de service qu'on ne reçoit pas là de
14 la clientèle membre de l'UPA. Donc, c'est
15 effectivement ce qu'on a convenu. Puis de façon
16 très transparente...

17 (14 h 45)

18 Q. **[277]** Hum, hum.

19 R. ... on était très à l'aise, comme on l'avait fait
20 avec l'APCHQ, de leur montrer nos indicateurs de
21 délais de raccordement également.

22 Q. **[278]** O.K. Et vous étiez également à l'aise avec le
23 fait que, quand vous allez partager ça, les
24 résultats par rapport à ces indicateurs-là, de les
25 partager avec le forum privilégié qu'on a, le

1 comité de liaison UPA-Hydro-Québec?

2 R. Oui, effectivement. Oui.

3 Q. **[279]** Ça va. Merci. Page suivante, Madame la
4 Greffière, la page 7. Par rapport au sondage de
5 satisfaction post-transaction qui est en lien avec
6 les indicateurs, donc aux lignes, je pense, 11 à
7 17, vous dites :

8 [...] Pour l'UPA et l'APCHQ, un
9 sondage téléphonique post-transaction
10 mesurant des demandes de mises en
11 service sera effectué. Il est prévu
12 que les résultats [...]

13 Bon, seront partagés, partagés avec ces personnes-
14 là, ces deux groupements-là. Juste m'assurer, je
15 comprends que quand on dit « partagé avec l'UPA »
16 vous n'avez pas d'objection non plus à partager au
17 comité de liaison HQ-UPA là qui est le forum
18 privilégié entre nos organismes respectifs?

19 M. MAXIME BOUDREAU :

20 R. On n'a pas du tout d'objection puis d'ailleurs
21 c'est vraiment le but, de se rapprocher de ces
22 organismes-là, c'est pour être capable d'essayer de
23 voir « il y a-tu des choses qui n'ont pas
24 fonctionné? Il y a-tu des choses qu'on peut
25 améliorer? » Tout à fait, on est tout à fait à

1 l'aise.

2 Q. **[280]** Parfait. Ça termine, je n'ai pas d'autres
3 questions.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 C'est bon. Merci beaucoup Maître Hotte. Maître
6 Bishai, vous aviez demandé une trentaine de
7 minutes. C'est toujours le cas. Donc, je ne sais
8 pas si, maître Neuman, vous aviez annoncé quinze
9 (15) minutes, est-ce que c'est... Un peu plus. Un
10 peu ou beaucoup plus? Oui. Bien, écoutez, on ne
11 prendra pas de chance. Je suis fine, hein! O.K. On
12 va terminer ici aujourd'hui. Oui. Oui. Vous avez...
13 Oui. Allez-y, Maître Therriault.

14 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

15 Madame la Présidente, en ce qui concerne le panel
16 3, je vous demanderais, si vous n'y voyez pas un
17 inconvénient, à ce que la FCEI puisse passer la
18 dernière pour le contre-interrogatoire, comme
19 maître Turmel revient lundi et je ne serai pas
20 disponible demain.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Bien, écoutez, parlez-en avec vos collègues, là.
23 Nous, on n'a aucune objection à ce que vous
24 puissiez changer... changer de place. Juste
25 s'assurer que ça ne cause pas d'inconvénients aux

1 autres participants.

2 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

3 Parfait. Merci.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 C'est beau?

6 Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT :

7 Oui. Merci.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Excellent. C'est beau. Ah! Vous avez quelque chose?

10 Non. Non, pas du tout. Maître Gertler?

11 Me FRANKLIN S. GERTLER :

12 Bonjour. Franklin Gertler pour le ROÉÉ. C'est
13 simplement une question d'intendance. J'avais
14 oublié, quand j'ai fait mon contre-interrogatoire,
15 de produire en même temps les originaux des
16 documents qui ont été déposés sur le SDÉ, mais je
17 peux le faire après l'audience, je pense, auprès de
18 madame la greffière.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Oui.

21 Me FRANKLIN S. GERTLER :

22 Je ne pense pas que ça doit être fait...

23 LA GREFFIÈRE :

24 Bien.

25

1 Me FRANKLIN S. GERTLER :

2 O.K. C'est parfait. Merci beaucoup.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Excellent. Bien, merci. Merci beaucoup pour votre
5 collaboration. Alors, on termine notre première
6 journée aujourd'hui. Donc, les membres du panel, on
7 vous libère juste pour quelques heures. Donc, on se
8 revoit demain matin à compter de neuf heures
9 (9 h 00). Merci beaucoup.

10

11 AJOURNEMENT

12

13

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

15

16

17

18

19

Nous, soussignés, CLAUDE MORIN et JEAN
LAROSE sténographes officiels, 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 :

CLAUDE MORIN

Sténographe officiel

JEAN LAROSE

Sténographe officiel