

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 7 DÉCEMBRE 2018

VOLUME 3

CLAUDE MORIN  
Sténographe officiel

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 (ROÉÉ);

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	8
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 (suite)	
DAVE RHÉAUME	
JEAN LAPOINTE	
LUC DUBÉ	
MAXIME BOUDREAU	
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me MARC BISHAI	12
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	27
INTERROGÉS PAR Me ALEXANDRE DE REPENTIGNY	40
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	74
PREUVE HQD - PANEL 3	
FRÉDÉRIK AUCOIN	
STÉPHANIE GIAUME	
CHARLES-DAVID FRANCHE	
LOUISE TRÉPANIER	
ANITA TRAVIESO	
MARTINE FILION	
DAVE RHÉAUME	

INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER	104
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DENIS FALARDEAU	107
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID	164
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD	190
CONTRE-INTERROGÉS PAR MARIE-ANDRÉE HOTTE	231

---

LISTE DES ENGAGEMENTS

	<u>PAGE</u>
E-2 (HQD) : Expliquer la variation du rabais MFR entre l'année de base 2018 et l'année témoin 2019 et fournir la raison de la diminution du rabais sur vente de 500 000 \$ (demandé par UC)	10
E-3 (HQD) : Indiquer si les auditeurs indépendants ont pris connaissance de l'étude de l'IREQ et vérifié ou examiné, dans le cadre de leur vérification des états financiers statutaires, la révision des durées de vie des transformateurs aériens, passée de 30 à 40 ans et, s'il y a lieu, déposer leur opinion (Demandé par la Régie)	52
E-4 (HQD) : Mettre à jour le taux de rendement de la base de tarification associé aux contributions à des projets de raccordement, tableau 10; à la révision de durée de vie utile des transformateurs aériens, tableau 11; aux interventions en efficacité énergétique, tableau R-24.1-A; et aux coûts liés à TEQ, tableau R-24.1-B (demandé par la Régie)	55
E-5 (HQD) : Indiquer si 200 \$ est suffisant pour rencontrer les coûts de mazout et d'entretien d'un système biénergie pour un cas moyen lors d'un hiver à température normale (demandé par UC)	204
E-6 (HQD) : Expliquer pourquoi, en 2007, le Distributeur a utilisé un signal de coût évité de puissance court terme pour calibrer ses options de tarification dynamique alors que maintenant, en 2018, il propose de basé ses options sur un coût évité de puissance long terme (Demandé par UC)	228

E-7 (HQD) : Préciser avec quels coûts évités de puissance la rentabilité du tarif DT a été évaluée (demandé par UC) 231

E-8 (HQD) : Reproduire les tableaux 8 et 9 de la pièce B-0021 en intégrant l'information la plus récente sur les mises en service prévu pour deux mille dix-huit (2018) (demandé par la FCEI) 238

---

1 L'AN DEUX MILLE DIX-HUIT (2018), ce septième (7e)  
2 jour du mois de décembre :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du sept (7)  
8 décembre deux mille dix-huit (2018), dossier  
9 R-4057-2018. Demande relative à l'établissement des  
10 tarifs d'électricité de l'année tarifaire 2019-  
11 2020. Poursuite de l'audience.

12

13 PREUVE DE HQD - Panel 1 - Présentation de la  
14 demande tarifaire, hausse tarifaire demandée,  
15 modifications aux principes réglementaires, revenus  
16 requis, investissements, autres revenus et  
17 indicateurs de qualité du service (suite)

18

19 DAVE RHÉAUME

20 JEAN LAPOINTE

21 LUC DUBÉ

22 MAXIME BOUDREAU

23

24 SOUS LE MÊME AFFIRMATION SOLENNELLE

25



1 Me ÉRIC FRASER :

2 Pendant que vous vous installez, Madame la  
3 Présidente, si vous me permettez, je prendrais...  
4 en fait, je prendrais un engagement pour le  
5 Distributeur. Il y a eu une question hier de UC  
6 concernant la variation pour les rabais MFR entre  
7 l'année de base deux mille dix-huit (2018) et  
8 l'année témoin deux mille dix-neuf (2019) où le  
9 rabais passait de douze point six millions  
10 (12,6 M\$) à douze virgule un (12,1 M\$), donc il y a  
11 un cinq cent mille (500 000 \$) ici pour lequel on  
12 nous demandait l'explication. On avait référé au  
13 panel 3, mais on a réalisé qu'aucun des deux panels  
14 ne pourrait répondre complètement à la question,  
15 donc on prendrait tout de suite l'engagement. On  
16 serait rendu à l'engagement numéro 2 qui serait  
17 libellé de la sorte, donc expliquer la variation du  
18 rabais MFR entre l'année de base deux mille dix-  
19 huit (2018) et l'année témoin deux mille dix-neuf  
20 (2019). Est-ce que ça vous va, Maître Sicard?

21 Me HÉLÈNE SICARD :

22 Oui, oui. Merci. Alors, oui. Évidemment, on accepte  
23 qu'il y ait un engagement et pourquoi le rabais sur  
24 vente a diminué de cinq cent mille (500 000 \$). Je  
25 vous remercie.

1 E-2 (HQD) : Expliquer la variation du rabais MFR  
2 entre l'année de base 2018 et l'année  
3 témoin 2019 et fournir la raison de la  
4 diminution du rabais sur vente de  
5 500 000 \$ (demandé par UC)

6  
7 LA PRÉSIDENTE :

8 C'est bon, je l'ai noté. O.K. Donc, j'ai quelques  
9 petites informations à vous transmettre avant le  
10 début... en fait, avant la poursuite du contre-  
11 interrogatoire du panel numéro 1 du Distributeur.

12 On vous informe qu'on va déposer sur le SDÉ  
13 aujourd'hui une DDR numéro 6. Ne vous inquiétez  
14 pas, il n'y a qu'une seule question. On s'attend à  
15 ce que la réponse à cette question soit déposée au  
16 plus tard lundi le dix (10) décembre à seize heures  
17 (16 h 00). Donc, vous allez pouvoir en prendre  
18 connaissance rapidement dans l'avant-midi de cette  
19 demande de renseignements.

20 Hier, j'ai mentionné qu'on s'attendait à ce  
21 que le Distributeur dépose la réponse à la question  
22 17.2 de la DDR-4, et ce, dans les meilleurs délais  
23 avant le panel 3. Et en ce qui a trait à la  
24 question 17.3, il n'est pas requis d'y répondre.  
25 Pour que ce soit clair, là, on avait un petit

1 doute, mais là ce n'est pas nécessaire.

2 Une information un peu, en fait, qui  
3 s'adresse à vous tous. Pour faciliter le travail de  
4 notre greffière, lorsque en cours d'audience vous  
5 faites référence à une pièce que vous souhaitez que  
6 la greffière affiche sur l'écran, s'il vous plaît  
7 l'indiquer parce qu'il peut arriver que vous  
8 fassiez référence à une pièce et qu'il ne soit pas  
9 nécessaire qu'elle soit affichée parce que c'est  
10 juste une information très simple que vous  
11 voulez... à laquelle vous voulez référer. Donc, ce  
12 serait apprécié de pouvoir faciliter son travail.

13 Si en cours d'audience vous déposez une  
14 pièce dans le SDÉ, il est obligatoire d'apporter au  
15 moins une copie papier pour le greffe, donc juste  
16 vous assurer d'avoir au moins une copie papier de  
17 la pièce que vous aurez déposée la veille dans le  
18 SDÉ.

19 Je pense que... Ah! Oui, j'en ai une  
20 dernière. Hier, on a dit qu'on était pour vous  
21 revenir quant à la nécessité de mettre à jour les  
22 tableaux 8 et 9 de la pièce B-0021 en ce qui a  
23 trait aux données les plus récentes du  
24 Transporteur. Alors, finalement la Régie considère  
25 que, oui, il serait utile que ces tableaux soient

1 mis à jour en tenant compte des dernières données  
2 transmises par le Transporteur, notamment dans le  
3 cadre de la demande tarifaire du Transporteur 4058,  
4 je crois, 2018. Voilà! Ça termine, donc, mes  
5 informations.

6 (9 h 06)

7 On poursuit donc avec le contre-interrogatoire de  
8 maître Bishai pour le GRAME.

9 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me MARC BISHAI :

10 Bonjour, Madame la Présidente; bonjour, Monsieur et  
11 Madame les régisseurs; bonjour au panel. C'est ma  
12 première fois devant la Régie. Bonjour à tous dans  
13 la salle.

14 Q. [1] Mes questions concernent les investissements  
15 dans les centrales de production en réseau  
16 autonome. Le président du Distributeur a mentionné  
17 à plus d'une reprise durant son allocution  
18 d'introduction la centrale des Îles-de-la-  
19 Madeleine. Si c'est possible pour madame la  
20 greffière d'afficher la pièce dans ce dossier  
21 B-0022. C'est la demande d'autorisation. À la page  
22 39, Il y a le tableau C-1. Ce tableau-ci mentionne  
23 vers le bas un peu, en fait l'avant-dernière ligne,  
24 avant, avant... Non, je me trompe. C'est en fait au  
25 milieu « Réfection des cheminées (Îles-de-la-

1 Madeleine) ». Le Distributeur avait annoncé des  
2 investissements de trois millions (3 M\$) pour  
3 l'année deux mille dix-huit (2018) tout en  
4 indiquant qu'il a dépensé zéro virgule deux  
5 millions (0,2 M\$); et pour l'année deux mille dix-  
6 neuf (2019), le Distributeur annonce des  
7 investissements de six virgule six millions  
8 (6,6 M\$) selon ce tableau. Mais à la page 12, en  
9 tout cas ce n'est pas nécessaire de l'afficher,  
10 mais un peu plus haut, on mentionne un montant de  
11 sept millions (7 M\$). Alors, ma première question  
12 c'est : est-ce que c'est six virgule six (6,6 M\$)  
13 ou est-ce que c'est sept millions (7 M\$)?

14 M. JEAN LAPOINTE :

15 R. Donc, au total c'est sept millions (7 M\$). Donc, on  
16 prend... Si on prend l'année de base ou le réel  
17 deux mille dix-sept (2017), point un (0,1 M\$) plus  
18 point deux (0,2 M\$) plus six point six (6,6 M\$), on  
19 est de l'ordre d'un projet de sept millions (7 M\$).

20 Q. **[2]** Et pouvez-vous expliquer pourquoi en fait il y  
21 a une augmentation de coûts de la réfection des  
22 cheminées de trois millions (3 M\$) à sept millions  
23 (7 M\$)?

24 R. C'est juste une question de timing, on va dire. Le  
25 trois millions (3 M\$) étant l'autorisé deux mille

1 dix-huit (2018) et l'année de base étant à point  
2 deux (0,2 M\$). Donc, on a fait moins de travaux que  
3 prévu. Donc, il faut vraiment regarder, ce que l'on  
4 voit, on le voit au total. On voit l'année deux  
5 mille dix-sept (2017), deux années, deux mille dix-  
6 huit (2018) et l'année deux mille dix-neuf (2019).  
7 Donc, c'est vraiment la différence entre l'autorisé  
8 compensif à trois millions (3 M\$) et la réalité qui  
9 va être plus de l'ordre de point deux (0,2 M\$).  
10 Donc, on va faire plus de travaux en deux mille  
11 dix-neuf (2019).

12 Q. **[3]** Donc, je comprends qu'en tout temps c'est en  
13 fait sept millions (7 M\$)? C'est juste l'étalement  
14 de la dépense.

15 R. Exactement.

16 Q. **[4]** Est-ce que, plutôt qu'une réfection complète,  
17 ça serait possible de s'en tenir, par exemple, à  
18 des réparations même s'il s'agirait de réparations  
19 importantes?

20 R. Dans le fond, le projet de sept millions (7 M\$),  
21 dans le fond, c'est... O.K. Juste revenir un petit  
22 peu à la base. La centrale thermique a été mise en  
23 service en mil neuf cent quatre-vingt-onze (1991).  
24 Donc, ça comporte six cheminées. Donc, ça fait plus  
25 de vingt-sept (27) ans qu'elles sont mises en

1 service. Puis des cheminées, dans le fond, une  
2 durée de vie utile peut être à peu près de l'ordre  
3 de vingt-cinq (25) ans. Donc, ça fait plus de  
4 vingt-sept (27) ans. Dans le fond, les cheminées,  
5 ce qu'on voit présentement, c'est qu'il y a  
6 beaucoup de rouille, beaucoup de dégradation.

7           Donc, il y a des travaux... des  
8 planifications qui ont été faites, une revue  
9 complète qui a été faite. Puis finalement, la  
10 meilleure chose à faire, c'est vraiment de  
11 remplacer entre autres les têtes de cheminées,  
12 remplacer ce qu'on appelle le silencieux, les  
13 silencieux, puis de faire une réfection de base.  
14 Donc, ce n'est pas une réfection complète. Ce n'est  
15 pas qu'on met les cheminées à terre puis on rebâtit  
16 les cheminées. Dans le fond, c'est le travail  
17 minimum qu'il faut faire pour s'assurer que nos  
18 cheminées soient correctes, nos cheminées  
19 fonctionnent bien et surtout qu'elles soient  
20 sécuritaires.

21 Q. **[5]** L'intention d'Hydro-Québec est de conserver la  
22 centrale thermique opérationnelle après le  
23 raccordement par câble, est-ce exact?

24 R. D'ici à deux mille vingt-cinq (2025), on va  
25 continuer avec la centrale thermique. Après, avec

1 le câble sous-marin, la centrale va devenir une  
2 centrale en réserve froide. Donc, dans le fond,  
3 c'est le plan B des îles-de-la-Madeleine.

4 (9 h 11)

5 Q. **[6]** Et outre la réfection des cheminées, est-ce que  
6 le Distributeur prévoit d'autres coûts visant à  
7 maintenir en opération la centrale, que ça soit en  
8 lien avec les cheminées ou autrement une fois en  
9 fait... Oui. C'est ça ma question. Donc, est-ce  
10 qu'il y aura d'autres coûts pour maintenir en  
11 opération cette centrale?

12 R. Sûrement, mais je n'ai pas la liste avec moi là.

13 Q. **[7]** Et quelle est la pérennité actuelle de la  
14 centrale elle-même, en ce moment?

15 R. Je ne suis pas un spécialiste, dans le fond, je ne  
16 peux pas répondre à votre question. Je ne suis pas  
17 un spécialiste de centrale thermique là comme  
18 telle.

19 Q. **[8]** Est-ce que ça pourrait être un engagement par  
20 rapport à la pérennité de la centrale et des  
21 équipements de stockage?

22 Me ÉRIC FRASER :

23 Madame la Présidente, moi, je formulerais une  
24 objection à ce stade-ci parce que la pérennité de  
25 la centrale, on déborde vraiment, on va peut-être



1 en discuter lorsqu'il y aura le dossier  
2 d'autorisation pour le câble, mais on est dans un  
3 dossier plan, on est dans un... pas mal plus large.  
4 C'est très tardif aussi dans le contexte du dossier  
5 tarifaire, puis d'autant plus qu'on voit les sommes  
6 qui sont là, c'est des sommes d'entretien qui sont  
7 pertinentes pour la fixation des tarifs deux mille  
8 dix-neuf, vingt (2019-2020) là, mais répondre à une  
9 question aussi large, on déborde carrément du  
10 dossier.

11 Me MARC BISHAI :

12 La pertinence de cette question, c'est que la  
13 réfection des cheminées aura une pérennité de  
14 vingt-cinq (25) ans et le raccordement par câble  
15 est prévu pour deux mille vingt-cinq (2025). Alors,  
16 si les coûts de réfection de la cheminée servent à  
17 maintenir en opération la centrale, même après le  
18 raccordement par câble. Et si ce maintien implique  
19 d'autres coûts que ce sept millions (7 M\$), ça en  
20 ferait potentiellement un projet de dix millions  
21 (10 M\$) au total et selon donc, la Loi sur  
22 l'énergie et le règlement sur les conditions et les  
23 cas requérant une autorisation, si c'est un projet  
24 de dix millions (10 M\$) au total, ça prend une  
25 autorisation additionnelle.

1                   Donc, la question, elle est pertinente dans  
2                   ce sens où est-ce que c'est vraiment sept millions  
3                   (7 M\$)? Ou est-ce qu'on parle d'un projet qui, en  
4                   fait, implique des coûts de dix millions (10 M\$) et  
5                   plus. D'ailleurs, ça a déjà été le cas que le  
6                   Distributeur confirme que certains autres coûts...  
7                   D'ailleurs, justement, l'avant dernière ligne pour  
8                   la réfection des digues Menihek, justement il y  
9                   avait une confirmation dans ce dossier que oui,  
10                  c'est un projet qui requiert des dépenses de dix  
11                  millions (10 M\$) et plus, et donc ça va faire  
12                  l'objet d'une autorisation indépendante. Donc, je  
13                  voudrais savoir si c'est le cas pour ce dossier-ci,  
14                  pour la réfection des cheminées également.

15                Me ÉRIC FRASER :

16                Si vous me le permettez, là on a changé la  
17                question. Là, on demandait d'avoir une question sur  
18                la pérennité de la centrale, là on se demande s'il  
19                n'y a pas des dépenses de plus de dix millions  
20                (10 M\$). Alors, ce qu'on a au dossier, c'est des  
21                dépenses pour des réparations pour les cheminées de  
22                la centrale, elles sont en bas de dix millions  
23                (10 M\$) et c'est clair de ce qui apparaît à la  
24                preuve.

25                Et par ailleurs, le témoin, monsieur

1 Lapointe, a quand même donné de l'information sur  
2 la pertinence de ce type d'entretien, dans la  
3 mesure où la centrale sera conservée peu importe  
4 s'il y avait une autorisation ultérieurement, en  
5 réserve froide.

6 Donc, encore une fois, d'une part, on  
7 déborde l'objet du présent dossier et d'autre part,  
8 on s'est lancé dans une partie de pêche parce que  
9 la preuve au dossier établit clairement qu'on n'est  
10 pas dans un contexte de dossier de plus de dix  
11 millions (10 M\$).

12 Me MARC BISHAI :

13 Donc, pour conclure, nous soumettons à la Régie  
14 qu'il faudrait considérer le maintien en opération  
15 de cette centrale comme étant potentiellement un  
16 projet donc de sept millions (7 M\$) et plus,  
17 potentiellement dix millions (10 M\$) et c'est la  
18 pertinence de nos questions.

19 D'ailleurs, il y a un remplacement qui est  
20 déjà prévu de certains équipements. Et donc, ce  
21 remplacement d'équipements est lié, selon ce que  
22 nous soumettons à la Régie, avec la réfection de  
23 cheminées. Donc, tout ça devrait être considéré  
24 potentiellement comme un projet. Il y a une  
25 référence, donc c'est une pièce qui a été déposée

1 par le GRAME récemment. C'est la pièce C-GRAME-  
2 0021. Si madame la greffière veut bien l'afficher à  
3 la page 7, aux lignes 17 à 19.

4 (9 h 16)

5 Donc, c'est la deuxième page, qui est la page 7 du  
6 document complet parce que c'est un extrait. Donc,  
7 comme je vous le mentionnais, lignes 17 à 19, donc,  
8 on parle ici de :

9 Si la rentabilité de l'option de  
10 raccordement n'était pas démontrée, le  
11 Distributeur devra éventuellement  
12 s'engager dans un programme de  
13 remplacement des groupes à compter de  
14 deux mille vingt-trois (2023).

15 Donc, on parle effectivement de travaux qui vont  
16 être nécessaires pour le maintien en opération de  
17 cette centrale. Oui, effectivement, vous avez  
18 raison, on parle de deux mille treize (2013), mais  
19 l'objectif en fait de nos représentations ici c'est  
20 de démontrer que le maintien en opération de cette  
21 centrale implique non seulement une réfection des  
22 cheminées mais d'autres coûts et qu'ensemble tout  
23 ça constitue un projet. Voilà.

24 Me ÉRIC FRASER :

25 Non, mais écoutez, si vous me permettez un dernier

1           commentaire, mais ici, on parle d'un programme de  
2           remplacement des groupes, là, on s'entend, je suis  
3           d'accord, s'il n'y aura pas de câble, on est dans  
4           l'hypothétique complètement. Il y aura probablement  
5           besoin de faire approuver un programme de plus de  
6           dix millions (10 M), mais pour le reste, pour  
7           toutes les questions qui précèdent, on s'entend  
8           c'est de l'entretien et ça va de soi qu'on fait de  
9           l'entretien continu pour nos centrales thermiques  
10          aux Iles-de-la... à la centrale thermique aux  
11          Iles-de-la-Madeleine et toutes nos centrales  
12          thermiques. Il n'y a aucun lien entre un projet  
13          spécifique et de l'entretien en continu sur les  
14          centrales. Et d'ailleurs, la pièce qui vous  
15          démontre, qui date d'un dossier de deux mille  
16          treize (2013), je crois, fait cette  
17          démonstration-là. T'sais, il y a une nuance entre  
18          un remplacement de groupes qui constitue un projet  
19          et de l'entretien.

20          Me MARC BISHAI :

21          En fait, la préoccupation pour la formation c'est  
22          que les aspects de ce projet de maintien en  
23          opération ne soient pas à la pièce. Donc, que ça  
24          soit considéré globalement. Voilà notre  
25          préoccupation centrale. S'assurer, évidemment, que

1 cela requerra une approbation de la Régie plutôt  
2 que d'y aller à la pièce... d'y aller à la pièce et  
3 donc passer sous le seuil et donc ne pas avoir  
4 nécessairement une approbation.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Écoutez, pour les fins de l'exercice qu'on a à  
7 faire cette année, il y a un budget d'entretien qui  
8 est demandé pour cette centrale qui est en-deçà de  
9 dix millions (10 M), on y voit pas là la pertinence  
10 d'essayer de cumuler des coûts d'entretien sur les  
11 quinze (15) prochaines années pour voir si on  
12 atteindra pas dix millions (10 M). Je pense que  
13 pour le moment, on n'est pas en présence d'un  
14 projet de plus de dix millions (10 M), ça fait  
15 partie des investissements de moins de dix millions  
16 (10 M), je pense qu'on a eu les informations en ce  
17 qui a trait à... Et là, c'est pas... je pense qu'on  
18 a bien compris, on n'a pas... on ne remplace pas  
19 les cheminées, donc, je pense que la durée de vie  
20 de vingt-cinq (25) ans supplémentaires que vous  
21 présumée dans votre question n'est peut-être pas  
22 nécessairement fondée, on ne fait que restaurer les  
23 cheminées. Donc, voilà, je pense que ça peut clore  
24 cette ligne de questions pour le moment puis on  
25 reviendra dans le plan d'appro s'il y a des

1 questions plus de long terme. En ce qui a trait à  
2 ces enjeux, vous pourrez éventuellement les amener  
3 dans le plan d'appro.

4 Me MARC BISHAI :

5 Q. [9] Alors, je comprends, je passe à une autre série  
6 de questions mais c'est toujours concernant la  
7 réfection des cheminées. En fait, outre les  
8 problèmes rencontrés de maintenance que vous avez  
9 mentionnés, pourriez-vous préciser si dans leur  
10 état actuel, les émissions de ces cheminées sont  
11 conformes aux normes de rejet atmosphérique qui  
12 sont prévues, celles prévues au certificat  
13 d'autorisation ou autres normes?

14 Me ÉRIC FRASER :

15 Si la Régie désire avoir l'information, il n'y a  
16 pas de problème, j'imagine que... mais il faudra  
17 prendre un engagement parce qu'on est dans un  
18 domaine ultra technique qui, à moins que je ne  
19 m'abuse, n'a pas été abordé en demande de  
20 renseignements.

21 Donc, primo, je considère que ce n'est pas  
22 pertinent dans le cadre du dossier tarifaire de  
23 s'interroger là-dessus, c'est encore une question  
24 de plan si on veut y aller sur les émissions et  
25 dans le fond sur notre contribution au SPEDE à cet

1 effet.

2 Ensuite de ça, bien, c'est tardif, donc, on  
3 arrive pas en audience avec des panels qui,  
4 vraisemblablement, ne sont pas prêts à répondre à  
5 ce type de questions très très techniques, et pour  
6 ces raisons, je m'objecte. Merci, Madame.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Objection accueillie.

9 (9 h 21)

10 Me MARC BISHAI :

11 Q. [10] Je passe au prochain sujet et là, nous sommes  
12 au point 4, donc « Croissance de la demande des  
13 réseaux autonomes énergie renouvelable ». Selon le  
14 plan directeur TEQ, le Distributeur doit procéder à  
15 la caractérisation des potentiels solaires, éoliens  
16 en réseaux autonomes, la mise en place de projets  
17 de démonstration technologique, l'utilisation  
18 d'énergie renouvelable pour le chauffage de l'eau  
19 et des espaces. Et le président du Distributeur a  
20 mentionné hier, dans son allocution, que le  
21 Distributeur a des plans à cet égard.

22 Dans sa preuve, le GRAME écrit qu'il  
23 constate qu'aucun travail n'a été débuté en deux  
24 mille dix-huit (2018) et aucun prévu en deux mille  
25 dix-neuf (2019). Mais, à la lumière de ce qu'on



1 nous apprend, le président du Distributeur a  
2 mentionné un projet à Quaqtq. Nos vérifications  
3 aussi nous ont montré qu'il y a ce projet à  
4 Quaqtq, donc qui serait en service déjà depuis  
5 deux mille dix-huit (2018).

6           Donc, pour vérifier cette information du  
7 GRAME, et peut-être même voir s'il y a lieu de se  
8 ranger du même côté que le Distributeur, la  
9 question c'est : Est-ce que c'est exact que le  
10 Distributeur n'encourra aucune autre dépense en  
11 deux mille dix-neuf (2019) pour la supervision ou  
12 la maintenance de ce projet à Quaqtq ou tout autre  
13 projet de caractérisation des potentiels solaires  
14 et éoliens en réseaux autonomes?

15 M. DAVE RHÉAUME :

16 R. On veut simplement être certain de bien comprendre  
17 votre question. Donc, vous voulez savoir... est-ce  
18 que la question est sur Quaqtq, sur l'ensemble des  
19 réseaux autonomes, est-ce... pouvez-vous, s'il vous  
20 plaît, juste préciser la question?

21 Q. **[11]** Je vais peut-être scinder la question en deux.  
22 Donc, est-ce que le Distributeur... c'est exact  
23 qu'il n'encourra aucune dépense en deux mille dix-  
24 neuf (2019) pour la supervision ou la maintenance  
25 du projet à Quaqtq?

1 R. Écoutez, si c'est de savoir... aucune dépense, là  
2 on est vraiment dans les micromontants, là, je...  
3 on n'a pas cette information-là. On n'est pas en  
4 mesure de vous répondre.

5 Q. **[12]** Pour, généralement, la preuve de  
6 caractérisation de potentiels solaires, éoliens, en  
7 réseaux autonomes?

8 R. On n'est pas en mesure de... pour l'instant, on  
9 n'est pas en mesure de vous dire, là, sur le  
10 « fly », s'il y a des sommes qui vont être  
11 dépensées, en deux mille dix-neuf (2019), pour la  
12 caractérisation du potentiel, je pense, éolien ou  
13 solaire. Je pense que c'est ça la question, là,  
14 c'est... c'est un niveau de détail, de précision  
15 qu'on n'a pas de disponible.

16 Q. **[13]** Merci.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Ça termine votre...

19 Me MARC BISHAI :

20 Oui.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 O.K. Parfait. Merci beaucoup. Alors, nous allons  
23 poursuivre avec maître Thibault-Bédard pour le  
24 RNCREQ.

25

1 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

2 Oui, bon. Maître Thibault-Bédard pour la RNCREQ.

3 Nous n'aurons finalement pas de questions pour le  
4 panel 1, on les a posées à l'allocution de  
5 l'introduction. Merci.

6 LE PRÉSIDENT :

7 Parfait. Merci, Maître Thibault-Bédard. Maître  
8 Neuman pour SÉ-AQLPA.

9 Me DOMINIQUE NEUMAN :

10 Bonjour, Madame la Présidente. Bonjour, Madame et  
11 Monsieur les Régisseurs.

12 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

13 Q. **[14]** Bonjour, Messieurs. Dominique Neuman pour  
14 Stratégies énergétiques et l'Association québécoise  
15 de lutte contre la pollution atmosphérique. Je vais  
16 attirer votre attention... enfin, mes questions  
17 porteront sur les indicateurs. Les indicateurs de  
18 performance, indicateurs de qualité de service.

19 Dans la pièce B-0008, qui est HQD-2,  
20 document 1, à la page 10.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Est-ce que vous désirez qu'elle soit affichée?

23 Me DOMINIQUE NEUMAN :

24 Pardon?

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Est-ce que vous désirez que cette pièce soit  
3 affichée?

4 Me DOMINIQUE NEUMAN :

5 Oui, je souhaite que la pièce soit affichée, s'il  
6 vous plaît.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 O.K., excellent. Juste le souligner. Merci.

9 Me DOMINIQUE NEUMAN :

10 S'il vous plaît. Je m'excuse. Mais j'avais vu que  
11 madame la greffière était déjà en train de... oui.

12 Q. [15] Alors, on a la liste des indicateurs de  
13 qualité de service qui sont fournis à titre  
14 d'information dans la pièce... la pièce portant sur  
15 l'efficience. Nous avons passé en revue cette liste  
16 d'indicateurs et l'avons comparée avec la liste des  
17 indicateurs qui sont retenus pour le mécanisme de  
18 réglementation incitative.

19 (9 h 27)

20 Donc, notre question sera un peu à  
21 l'intersection du sujet de l'efficience, qui est le  
22 sujet du panel 1, et du sujet du mécanisme de la  
23 réglementation incitative, qui est le sujet du  
24 panel 2. Donc, c'est un peu à l'intersection, donc  
25 je le pose à ce panel. J'espère que je ne serai pas

1       repor... référé non pas au panel 3 comme ça a été  
2       l'habitude hier, mais au panel 2 cette fois-ci.  
3       Puisque d'autant plus que je... sauf erreur, si  
4       j'ai... selon ce qui est écrit à la pièce B-0096,  
5       c'est pas la peine de l'afficher, qui est la liste  
6       des panels, monsieur Dave Rhéaume, qui est le  
7       directeur des affaires réglementaires, est inscrit  
8       à ce panel, mais je ne l'ai pas vu inscrit au panel  
9       2, mais peut-être que ça va changer... en tout cas,  
10      d'accord.

11                Donc, je profite de la présence de monsieur  
12      Dave Rhéaume, qui a une vision globale de  
13      l'ensemble de ces questions pour adresser à ce  
14      panel mes questions.

15                En passant en revue cette liste, nous avons  
16      recensé, si notre compréhension est correcte, sept  
17      de ces indicateurs qui ne sont pas dans ceux  
18      retenus aux fins du mécanisme de réglementation  
19      incitative. Ici sur l'écran, sur la page 10 de la  
20      pièce B-0008, il y a vingt-quatre (24) indicateurs  
21      qu'on peut peut-être regrouper parce que... de  
22      différentes manières dans le mécanisme de  
23      réglementation incitative, pour les fins de l'IMQ,  
24      qui est l'Indice global de maintien de la qualité  
25      de service. Il y en a dix (10), mais qui reprennent

1 des fois des regroupements des indicateurs qu'on  
2 voit.

3           Donc, les sept qu'on n'a pas retrouvés dans  
4 le mécanisme, je vais vous les énumérer. C'est le  
5 Taux de respect des engagements à la première date  
6 annoncée au client, d'une part; d'autre part, le  
7 Taux d'abandon téléphonique, le Taux de résolution  
8 au premier appel, le Taux de relève de compteur,  
9 deux indicateurs... je les nomme, mais c'est pas  
10 parce qu'on les... pour que le recensement soit  
11 complet, le nombre d'appels par client, le nombre  
12 de contact Web par client. Et finalement le  
13 septième indicateur, qui est celui sur la sécurité  
14 sur les décès, les... le nombre de décès  
15 éventuellement qui seraient survenus.

16           Je vais passer d'abord sur le premier de  
17 ces indicateurs, le Taux de respect des engagements  
18 à la première date annoncée au client. Et je sais  
19 qu'il y a beaucoup de... différentes questions par  
20 la FCEI, à la fois orales et écrites, sur ce sujet.  
21 Est-ce que... bien en tout cas, je vais vous poser  
22 la question comme ça et vous verrez comment vous y  
23 répondrez.

24           Est-ce que la raison pour laquelle vous  
25 choisissiez de ne pas le retenir aux fins du

1           mécanisme de réglementation incitative c'est que  
2           vous y voyez... vous voyez cela comme étant un  
3           indicateur mineur, de moins grande importance?

4           M. MAXIME BOUDREAU :

5           R. Non, mais simplement comme... je pense qu'on a  
6           expliqué hier, on a expliqué le processus de  
7           cheminement d'une demande lorsqu'on parle de la  
8           première date d'engagement, donc c'est quand même  
9           un indicateur qu'on suit de façon assez... en fait  
10          de façon récente. Donc, on a choisi plutôt d'y  
11          aller avec des indicateurs comme le délai de  
12          raccordement en dix (10) jours qui... cet  
13          indicateur-là est un indicateur qu'on suit depuis  
14          plusieurs années. Donc, c'est dans ce sens-là qu'on  
15          a préféré retenir cet indicateur dans le cadre de  
16          l'exercice du MTER pour être en mesure de vraiment  
17          être capable de s'assurer qu'on maintient une  
18          qualité de service.

19          Q. **[16]** D'accord, je vous remercie. En ce qui concerne  
20          le Taux d'abandon téléphonique, c'est-à-dire vous  
21          avez le délai... il y a une abréviation, le délai  
22          moyen de réponse par téléphone, qui est le DMRT.

23          Me ÉRIC FRASER :

24          Je vais... si vous me permettez, je vais vous  
25          interrompre parce qu'évidemment le panel 2 sur les

1           indicateurs, c'est le panel qui va être en mesure  
2           de répondre à ces questions-là. J'ai laissé aller  
3           la première parce que monsieur Boudreau est sur les  
4           deux panels, puis effectivement c'était le bon  
5           témoin pour cette question-là de type réseau. Mais  
6           les questions clientèle, je n'ai pas de témoin sur  
7           le panel ici qui vont répondre à ça. Puis le panel  
8           2 est spécifiquement monté pour répondre à ces  
9           questions-là sur les indicateurs qu'il y a... qu'il  
10          y a dans le MTER ou dans l'IMQ du MTER et puis  
11          c'est madame Filion qui sera en mesure d'aborder  
12          ces questions-là plus spécifiques sur le service à  
13          la clientèle.

14          Me DOMINIQUE NEUMAN :

15          Peut-être que mon confrère retirera son objection  
16          parce qu'il n'a pas encore entendu ma question et  
17          il n'a pas encore...

18          Me ÉRIC FRASER :

19          En fait, je vous invite à réserver ces questions-là  
20          de manière générale au panel 2 qui sera capable de  
21          les aborder dans son ensemble, donc tant dans la  
22          raison pour laquelle elles ne sont pas dans les  
23          MTÉR puis les spécialistes du MTÉR sont sur le  
24          deuxième panel. Donc, personnellement, je crois  
25          qu'il est de beaucoup préférable, je ne fais pas



1 d'objection formelle, mais si vous voulez que j'en  
2 fasse une, je vais en faire une, mais je vous  
3 invite à poser ce type de questions-là au panel 2,  
4 qui a été préparé expressément pour ça.

5 (9 h 31)

6 Me DOMINIQUE NEUMAN :

7 O.K. Mais ça serait peut-être mieux que je formule  
8 ma question d'abord parce que cette question, je  
9 pense, porte spécifiquement sur ce panel. Vous avez  
10 donc, parmi les indicateurs qui se trouvent ici sur  
11 l'écran, qui est la page 10 de la pièce B-0008, il  
12 y a le délai moyen de réponses téléphoniques, qui  
13 est le DMRT, ainsi que le taux d'abandons  
14 téléphoniques. J'aimerais attirer votre attention  
15 sur les définitions de ces deux (2) indicateurs,  
16 définitions qu'on trouve à la page 20 de la même  
17 pièce, et si madame la greffière avait la  
18 gentillesse d'afficher ces définitions.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Maître Neuman, je ne sais pas si... Ce n'est pas  
21 une question de dire que vos questions ne sont pas  
22 pertinentes là, c'est juste de les poser au bon  
23 panel.

24 Me DOMINIQUE NEUMAN :

25 Oui.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Là, c'est vraiment en lien avec l'indicateur  
3 relatif à la...

4 Me DOMINIQUE NEUMAN :

5 Oui.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 ... qualité de service.

8 Me DOMINIQUE NEUMAN :

9 Oui. On parle de la pièce B-0008.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Là, on veut...

12 Me DOMINIQUE NEUMAN :

13 On parle de la pièce B-0008, l'information. On  
14 parle...

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Oui, mais si ici ils vont vous répondre encore,  
17 bien c'est mieux de la poser. Monsieur Boudreau va  
18 être là sur l'autre panel, ça fait que vous allez  
19 avoir une réponse complète.

20 Me DOMINIQUE NEUMAN :

21 Mais ma question que je n'ai pas encore formulée ne  
22 porte pas sur le mécanisme, elle porte sur la  
23 définition, c'est-à-dire ça...

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Non, mais c'est les définitions qui sont en lien

1 avec les indicateurs.

2 Me DOMINIQUE NEUMAN :

3 Oui, mais les indicateurs...

4 LA PRÉSIDENTE :

5 En tout cas, bien, posez-là, là, mais...

6 Me DOMINIQUE NEUMAN :

7 Ils font partie de B-0008.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Si...

10 Me DOMINIQUE NEUMAN :

11 Ils font partie de B-0008.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 S'ils ne sont pas capables de répondre, on va vous  
14 dire de les poser au complet. On ne veut pas de  
15 perte de temps là. La réponse, vous allez la  
16 répéter à l'autre panel, ça fait que c'est juste  
17 d'être efficient, là.

18 Me DOMINIQUE NEUMAN :

19 Non. Je n'ai pas cette question-là à poser à  
20 l'autre panel, c'est à ce panel-là que je la pose.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 O.K. Allez-y là.

23 Me DOMINIQUE NEUMAN :

24 Je vais commencer parce que ça sera plus simple de  
25 commencer par là, la question sur le taux

1 d'abandons téléphoniques. On voit que la définition  
2 de ce taux, c'est le taux de clients ayant  
3 raccroché alors qu'ils attendaient déjà en file.  
4 Donc, c'est des clients qui après avoir téléphoné,  
5 ont réussi à composer les touches appropriées pour  
6 être placés en file d'attente. Donc, ça, c'est le  
7 taux d'abandons téléphoniques des gens qui sont en  
8 file d'attente. Si on peut remonter, si madame la  
9 greffière peut remonter légèrement un peu plus  
10 haut, juste là, O.K. Donc, le délai moyen de  
11 réponses téléphoniques, si je regarde la  
12 définition, et vous me corrigerez si j'ai mal  
13 compris, c'est le délai moyen entre le moment où le  
14 client quitte le système et le moment... C'est ça,  
15 il quitte le système de segmentation des appels  
16 pour s'inscrire dans une file d'attente. Donc,  
17 c'est le point de départ de la réponse  
18 téléphonique. C'est à partir du moment où le client  
19 est déjà en file d'attente. Donc, j'ai bien compris  
20 que dans les deux cas, ces deux taux, c'est à  
21 partir du moment où le client est en file  
22 d'attente. C'est bien ça?

23 Me ÉRIC FRASER :

24 Objection. Mon témoin qui peut répondre à ces  
25 questions-là, puis je ne fais pas ça par... je ne

1           veux pas empêcher le processus, je ne veux pas  
2           nuire à mon confrère, mais mon témoin spécialisé,  
3           il est au panel 2, je vous l'ai déjà dit, et je  
4           m'objecte à ce qu'on pose des questions, alors que  
5           j'ai le témoin approprié qui n'est pas présent.  
6           Alors, je m'objecte et je vous invite à poser  
7           toutes vos questions qui relèvent des indicateurs  
8           du MTÉR au panel 2.

9           Me DOMINIQUE NEUMAN :

10          O.K. Je vais bien sûr comprendre l'objection. Un de  
11          ces deux taux n'est pas au MTÉR, je veux être  
12          sûr... Que le témoin soit là au panel 2, je n'ai  
13          pas de problème qu'il soit là au panel 2, mais je  
14          ne veux pas qu'on me dise, quand je poserai cette  
15          question au panel 2 : « Ah! Ah! Ceci n'est pas à  
16          des indicateurs du mécanisme, donc ça aurait dû  
17          être le panel précédent. » Je veux être sûr que ce  
18          n'est pas ça qui va arriver.

19          LA PRÉSIDENTE :

20          O.K. Parfait. Juste clarifier. C'est ce que j'avais  
21          compris, que le panel 2 n'aborderait pas que les  
22          indicateurs en lien avec le MTÉR, mais également  
23          l'ensemble des indicateurs de performance qui sont  
24          suivis par le Distributeur depuis quelques années  
25          et éventuellement la possibilité d'en ajouter, si

1 on le juge à propos. Donc, c'est l'ensemble des  
2 indicateurs qui seront abordés au panel 2.

3 Me DOMINIQUE NEUMAN :

4 Bon. D'accord.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 C'est ce qui est exact, Maître? Parfait. Alors,  
7 allons-y.

8 Me ÉRIC FRASER :

9 Oui. Tout à fait.

10 Me DOMINIQUE NEUMAN :

11 D'accord, alors comme mes questions à ce panel ne  
12 portaient que sur les indicateurs, ceci termine mes  
13 questions. Donc, j'aurais pu passer...

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Oui. Oui. C'est bon.

16 Me DOMINIQUE NEUMAN :

17 J'avais dit vingt-cinq (25) minutes hier, mais en  
18 tout cas, c'est ça.

19 (9 h 36)

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Je pense, puis Maître Fraser, il y avait peut-être  
22 une ambiguïté, ma collègue me faisait remarque que  
23 le titre pour le panel 1 et indicateurs de qualité  
24 de service, c'est peut-être ça qui a suscité une  
25 confusion. C'est ça, mais à partir du moment où on

1 le dit, bien, là, on corrige le tir, mais vous  
2 n'aviez pas tort de vouloir poser ces questions-là.

3 Me DOMINIQUE NEUMAN :

4 C'est ça. Puis je l'avais même dit dans notre  
5 lettre de participation.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Oui.

8 Me DOMINIQUE NEUMAN :

9 Notre avis de temps, que c'était sur les  
10 indicateurs que je poserais des questions.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 O.K.

13 Me DOMINIQUE NEUMAN :

14 Merci.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Désolée!

17 Me DOMINIQUE NEUMAN :

18 Merci bien. Bonne journée.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 C'est bon.

21 Me ÉRIC FRASER :

22 Moi, effectivement, je prends note. Effectivement,  
23 il y a une confusion. J'en prends bonne note. Mais  
24 je voudrais faire un petit commentaire pendant que  
25 l'autre procureur va s'approcher. À moins qu'on

1 soit rendu...

2 LA PRÉSIDENTE :

3 On a fini. Bien, en fait, il reste la Régie, oui.

4 Me ÉRIC FRASER :

5 Le commentaire de mon confrère à l'effet que  
6 j'allais m'objecter puis que le prochain panel  
7 allait dire « tough luck » que vous n'étiez pas au  
8 bon panel, je m'objecte en faux contre ça.

9 D'ailleurs, ce matin, je pense qu'on a réalisé que  
10 l'organisation faisait en sorte, et on a pris  
11 volontairement la position de prendre un  
12 engagement. Alors, je voulais simplement faire ce  
13 petit commentaire-là. Je vous remercie.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Alors, nous allons poursuivre avec maître Alexandre  
16 de Repentigny pour la Régie.

17 INTERROGÉS PAR Me ALEXANDRE DE REPENTIGNY :

18 Bonjour. Alexandre de Repentigny pour la Régie.

19 Q. [17] Pour ma première question, ma question va  
20 porter sur une proposition de la FCEI. Je ne pense  
21 pas que ça va être nécessaire de prendre les  
22 références. Je vais vous lire les extraits des  
23 références, mais ce n'est pas nécessaire de les  
24 mettre, de les afficher. Alors, c'est une  
25 proposition qui a été faite, dans le fond, c'est à



1 la pièce C-FCEI-0009, c'est la page 15 au troisième  
2 paragraphe.

3 La FCEI recommande à la Régie de  
4 rejeter la demande de création d'un  
5 facteur Y, mais d'appliquer un  
6 ajustement ponctuel au revenu requis  
7 2019 correspondant à l'impact de la  
8 contribution aux projets de  
9 raccordement 2018. Si l'un ou l'autre  
10 des trois projets clés identifiés par  
11 la FCEI devaient ne pas être mis en  
12 service en 2018, un ajustement  
13 correspondant devrait être fait au  
14 rapport annuel 2019 aux fins de la  
15 détermination du trop-perçu de même  
16 qu'au revenu requis 2020.

17 En réponse à une DDR, la FCEI a expliqué le  
18 traitement réglementaire de l'ajustement ponctuel,  
19 c'est à la pièce C-FCEI-0012 aux pages 5 et 6, et  
20 la FCEI indique que :

21 Le traitement réglementaire proposé  
22 impliquerait un compte d'écart et de  
23 report. L'écart pourrait être constaté  
24 dès le dossier tarifaire 2020 et  
25 intégré aux tarifs de 2020.

1           Alors, on voulait savoir si... Dans le fond, est-ce  
2           que vous avez des commentaires par rapport à cette  
3           proposition-là? Qu'est-ce que vous en pensez?

4           M. LUC DUBÉ :

5           R. Le principal commentaire que j'aurais en fait,  
6           c'est sur le fonctionnement du pool qu'on appelle.  
7           Il faut comprendre que le pool, ça découle de  
8           l'appendice J du Transporteur et c'est jusqu'à tant  
9           que la politique d'ajout soit mise en force. Là, il  
10          y aura probablement un changement au niveau de ce  
11          calcul-là, c'est un calcul qui se fait globalement.  
12          On ne peut pas y aller à choisir un ou deux ou  
13          trois projets. Je comprends que ces projets qui ont  
14          été identifiés par la FCEI, c'est des projets qui  
15          avaient un impact important sur le niveau de la  
16          contribution. Mais je pense qu'il ne faut pas  
17          dénaturer non plus la façon que le pool est  
18          calculé. C'est un pool qui considère l'ensemble des  
19          projets. Donc, s'il y a une mise à jour à faire ou,  
20          en tout cas, un écart à constater, il faut qu'il  
21          soit constaté dans l'ensemble des projets.

22                   Comme on a dit d'emblée hier, on n'a pas  
23                   objection par contre. Le but ici n'est pas de créer  
24                   un écart ou d'avoir le bon montant au niveau des  
25                   tarifs. Le but ici, c'est d'avoir le coût qui devra

1 être assumé par le Distributeur par rapport à ça.  
2 Et donc, si c'est un compte d'écart que ça prend  
3 sur l'ensemble du calcul qui pourra être mis à jour  
4 une fois les résultats réels connus, bien, le  
5 Distributeur ne s'objecte pas à ce type de compte  
6 d'écart pour venir capter l'écart qui pourrait  
7 survenir entre la prévision et les montants  
8 réellement engagés ou mis en service de la part du  
9 Transporteur.

10 Peut-être que je pourrais rajouter à ça  
11 peut-être aussi, on parlait de l'ajustement, c'est  
12 un peu dans le même sens, Madame la Présidente,  
13 vous avez fait référence d'avoir un engagement sur  
14 la mise à jour, ça va dans le même sens, c'est-à-  
15 dire qu'on n'a pas de problème à faire la mise à  
16 jour de l'ensemble. Il va falloir juste s'assurer,  
17 par contre, comme je parlais hier, c'est une  
18 comptabilité miroir, donc s'assurer aussi que si  
19 cette mise à jour est faite et considérée dans le  
20 dossier du Distributeur, il faudra qu'elle le soit  
21 également dans le dossier du Transporteur. C'est  
22 vraiment important qu'il y ait vraiment une  
23 comptabilité miroir entre les deux.

24 Et peut-être le dernier petit point, parce  
25 que même au niveau du contrôle, hier, la question

1 apportée par la FCEI sur sa preuve, à savoir est-ce  
2 qu'on a le plein contrôle aussi sur la prévision du  
3 Distributeur sur l'élément qui est la contribution?  
4 Il a fait référence à des notes sténographiques qui  
5 ont été posées du côté du Transporteur. La question  
6 à savoir si les projets étaient reportés, elle n'a  
7 pas été posée du côté du Distributeur. Elle vient  
8 du Transporteur. Je pense que ça démontre, en tout  
9 cas, d'un point de vue Distributeur qu'on n'a pas  
10 le plein contrôle sur la prévision qui découle de  
11 tout l'élément contribution au niveau du coût.

12 (9 h 41)

13 Q. **[18]** Je veux juste revenir parce que, hier, la  
14 FCEI, vous aviez demandé vos commentaires par  
15 rapport au compte d'écart qui serait associé à un  
16 facteur Y tandis que là ici, dans le fond, ce qu'on  
17 parle, c'est qu'il y a une autre proposition de la  
18 FCEI qui consiste à, dans le fond, ne pas créer de  
19 facteur Y mais seulement un compte d'écart au  
20 montant de vingt millions (20 M), alors, on voulait  
21 savoir par rapport à cette proposition-là de façon  
22 spécifique qu'est-ce que vous en pensiez et  
23 peut-être aussi au niveau réglementaire, si vous  
24 jugez que c'est conforme au MRI puisque dans le  
25 cadre du MRI, ce que je comprends, c'est que les

1 éléments qui sont couverts, il y a les éléments  
2 couverts par la formule d'indexation, ce qui n'est  
3 pas couvert c'est les facteurs Y ou Z, donc là, si  
4 on ne crée pas de facteur Y, mais seulement un  
5 compte d'écart, est-ce que ça s'inscrit dans le  
6 fond dans le cadre du MRI puis ce que vous pensez  
7 précisément de cette proposition-là et non de  
8 l'autre proposition.

9 R. Peut-être juste sur votre dernière question, bien,  
10 je vais essayer de répondre à l'ensemble de vos  
11 questions, mais assurément, il y a peut-être une  
12 nuance dans le cadre justement du MRI. A partir du  
13 moment où un élément est suivi à l'intérieur même  
14 de la formule d'indexation, il n'est plus possible  
15 étant donné que la prévision n'est plus faite, mais  
16 qu'on le suit de façon globalement, il ne sera plus  
17 possible de venir capter un écart et d'être capable  
18 de reporter dans le temps ces écarts constatés. Une  
19 fois que l'élément est englobé par rapport au  
20 Distributeur, là, on parle d'à peu près trois  
21 milliards (3 G) de coûts, bien, l'impact à la  
22 marge, on ne l'aura plus. Donc, d'être capable de  
23 capter un écart dans un compte d'écart, ça ne  
24 fonctionnera pas. Donc, par rapport à cette  
25 proposition-là, je ne crois pas que ça soit

1 faisable dans le cadre d'un MRI.

2 Et je reviendrais peut-être aussi sur une  
3 affirmation qu'on a faite hier sur la notion du  
4 quinze millions (15 M) puis c'est un peu référence  
5 à ne pas considérer le traitement en Y. Je pense  
6 que, écoutez, dans le processus de développement du  
7 MRI, on est tous nouveaux, en tout cas, on apprend  
8 à chaque jour de nouvelles informations, et avoir  
9 eu la même réflexion l'an dernier, avec un niveau  
10 de quarante millions (40 M) d'impact, on parle  
11 aujourd'hui, on est passé à soixante millions  
12 (60 M), mais avoir eu un impact des contributions à  
13 quarante millions (40 M) comme l'année passée,  
14 savoir ce qu'on sait aujourd'hui, la compréhension  
15 qu'on a du MRI, on aurait quand même demandé la  
16 création d'un facteur Y.

17 L'effet aujourd'hui du vingt millions  
18 (20 M) qu'on constate, oui, ça nous a permis de  
19 comprendre le comportement de la contribution dans  
20 nos revenus requis, mais à la base, nous, ce qu'on  
21 considère c'est vraiment que l'impact de la  
22 contribution, le quarante millions (40 M), le plein  
23 quarante (40) ou le plein soixante (60) ne se  
24 comporte pas de façon à vivre à l'intérieur d'une  
25 formule d'indexation et c'est pour cette raison-là

1 que le quinze millions (15 M), nous, on l'applique  
2 vraiment sur le quarante (40) ou le soixante (60)  
3 indépendamment.

4 Donc, c'est pas la variabilité qui nous a  
5 fait changer d'idée cette année, c'est vraiment le  
6 comportement puis l'importance d'avoir une  
7 comptabilité miroir entre le Transporteur et le  
8 Distributeur à cet effet-là.

9 Q. [19] Merci. Ma prochaine question maintenant va  
10 porter sur la révision des durées de vie utile des  
11 transformateurs aériens qui sont passées de trente  
12 (30) à quarante (40) ans. Alors, encore une fois,  
13 pour la première pièce, ça ne sera pas nécessaire  
14 de la prendre comme telle, c'est la pièce B-0010  
15 aux pages 16 et 17, le Distributeur, bon, indique  
16 avoir procédé à la révision des durées de vie utile  
17 pour les catégories d'actifs des transformateurs  
18 aériens pour prolonger leur vie de trente (30) à  
19 quarante (40) ans, il présente ensuite l'impact  
20 financier lié à ça. Et maintenant, là, je vais vous  
21 référer, là, on pourrait peut-être mettre la pièce,  
22 c'est la pièce B-0010, page 23, c'est à la ligne 18  
23 qui commence par « par ailleurs », le Distributeur  
24 indique :

25 Par ailleurs, des travaux de

1 l'Institut de recherche  
2 d'Hydro-Québec, l'IREQ, ont permis  
3 d'établir que l'isolation est  
4 l'élément clé qui dicte la durée de  
5 vie utile des transformateurs. Or,  
6 l'analyse de vieillissement de l'état  
7 d'isolation des transformateurs  
8 aériens du Distributeur a permis de  
9 constater que les transformateurs ne  
10 présentaient pas de vieillissement  
11 important de l'isolation même après  
12 quarante (40) ans, la durée de vie  
13 physique des équipements pourrait donc  
14 passer à quarante (40) ans.

15 Je vous amène maintenant au paragraphe suivant ou :  
16 le Distributeur rappelle, comme  
17 mentionné au dossier R-3814-2012,  
18 qu'il fait partie d'un groupe de  
19 partage qui met à la disposition de  
20 ses membres des informations utiles à  
21 la gestion de leurs actifs. Cependant,  
22 les données de balisage obtenues sont  
23 générales et ne permettent pas de  
24 comparer l'effet de facteurs  
25 influents, telles les conditions



1                   climatiques et d'utilisation des  
2                   équipements de chacune des  
3                   entreprises. De plus, il est important  
4                   de préciser qu'il existe peu de  
5                   littérature concernant les  
6                   transformateurs aériens de  
7                   distribution.

8           Donc, dans ce contexte-là où, bon, les données du  
9           balisage sont générales et elles ne permettent pas  
10          les comparaisons et qu'il existe peu de  
11          littérature, on voulait savoir si les auditeurs  
12          indépendants d'Hydro-Québec avaient pris  
13          connaissance de l'étude de l'IREQ et des travaux de  
14          l'IREQ?

15   R. Je n'ai pas l'information, ici, avec moi, là. C'est  
16   un travail qui se fait d'un point de vue  
17   corporatif, habituellement, la validation des  
18   différentes hypothèses avec les vérificateurs  
19   externes. Donc, je n'ai pas l'information ici.

20   Q. **[20]** Est-ce que vous pourriez faire la  
21   vérification, voir si les auditeurs ont pris  
22   connaissance de l'étude? Puis, également, on  
23   aimerait savoir si les auditeurs indépendants ont  
24   vérifié, dans le cadre de leur vérification, les  
25   états financiers statutaires d'Hydro-Québec, la

1 révision de la durée de vie utilise des  
2 transformateurs aériens. Si oui, de déposer  
3 également l'opinion des auditeurs indépendants?

4 R. Peut-être une précision sur votre dernier bout de  
5 la question. L'audit se fait seulement une fois par  
6 année, au niveau des états financiers annuels. Au  
7 niveau des trimestres, donc, effectivement, la  
8 résolution du... on parle du premier (1er) avril  
9 deux mille dix-huit (2018). Donc, la révision des  
10 trimestres, c'est un examen qui est procédé par nos  
11 vérificateurs externes. Donc, je ne crois pas qu'il  
12 y ait d'opinion sur les résultats publiés. On peut  
13 valider, mais je ne crois pas.

14 Et pour ce qui est le... donc, je ne sais  
15 pas si, à ce point-ci... je crois que c'est un  
16 exercice qui va se faire au niveau de l'état  
17 financier annuel, mais on peut valider  
18 l'information, si on a eu l'opinion de nos  
19 vérificateurs à cet effet-là, déjà à ce point-ci.

20 Q. **[21]** Parfait. Donc, vérifiez, si vous l'avez, la  
21 déposer; sinon... Si l'examen a été fait en cours  
22 d'année, bien, de déposer leur opinion.

23 LA GREFFIÈRE :

24 Maître, est-ce que vous pourriez libeller une  
25 dernière fois.

1 Me ALEXANDRE De REPENTIGNY :

2 Oui.

3 Q. [22] Bien, premièrement, l'engagement, ce sera  
4 d'indiquer si les auditeurs indépendants ont pris  
5 connaissance de l'étude de l'IREQ et également  
6 de... On va reformuler l'engagement. Alors,  
7 l'engagement ce sera, dans le fond, d'indiquer si  
8 les auditeurs indépendants ont pris connaissance de  
9 l'étude de l'IREQ et de nous indiquer si les  
10 auditeurs indépendants ont vérifié ou examiné, là,  
11 dans le cadre de leur vérification des états  
12 financiers statutaires, la révision des durées de  
13 vie des transformateurs aériens, qui est passée de  
14 trente (30) à quarante (40) ans, et s'il y a lieu,  
15 déposer leur opinion, s'il y en a une.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Ça fait que c'est bien l'engagement numéro 3?

18 Excellent.

19

20 E-3 (HQD) : Indiquer si les auditeurs indépendants  
21 ont pris connaissance de l'étude de  
22 l'IREQ et vérifié ou examiné, dans le  
23 cadre de leur vérification des états  
24 financiers statutaires, la révision  
25 des durées de vie des transformateurs

1 aériens, passée de 30 à 40 ans et,  
2 s'il y a lieu, déposer leur opinion  
3 (Demandé par la Régie)  
4

5 Me ALEXANDRE De REPENTIGNY :

6 Q. **[23]** Ma prochaine question, ce sera peut-être plus  
7 pour le panel 2, vous pourrez me le dire. Mais il y  
8 a eu des indicateurs désagrégés qui ont été  
9 proposés par certains intervenants. SÉ-AQLPA qui a  
10 proposé un indicateur, là, pour les réseaux  
11 autonomes; UC envisageait également un indicateur  
12 sur les ententes de paiement; puis l'AQCIE aussi,  
13 là, un indicateur de continuité normalisé pour les  
14 régions rurales.

15 Alors, on voulait savoir un peu vos  
16 commentaires par rapport à la faisabilité de donner  
17 de tels indicateurs, mais si vous me dites que  
18 c'est le panel 2, on va poser nos questions au  
19 panel 2.

20 M. DAVE RHÉAUME :

21 R. Disons, vous avez parlé de sujet, le sujet va être  
22 vraiment mieux traité par les témoins du panel 2.

23 (9 h 51)

24 Q. **[24]** Parfait. Maintenant, ma prochaine question va  
25 porter sur la mise à jour, là, du taux de rendement

1 sur la base qui a été déposée le cinq (5) décembre  
2 deux mille dix-huit (2018). Alors, je vais vous  
3 référer à la pièce... bien, encore une fois, c'est  
4 pas nécessaire de mettre la pièce. C'est la pièce  
5 B-0132, à la page 6, où le Distributeur présente,  
6 au tableau 2, le calcul du taux de rendement de la  
7 base de tarification qui passe de sept virgule cent  
8 cinquante-sept (7,157 %) pour l'année témoin deux  
9 mille dix-neuf (2019) à celui révisé de sept  
10 virgule cent vingt-huit pour cent (7,128 %).

11 Alors, là, je vais vous référer par contre  
12 à une autre pièce, on pourrait mettre la pièce au  
13 tableau, c'est la pièce B-0062, à la page 64. Oui.  
14 Les tableaux 10 et 11, et il y a la page qui suit  
15 ensuite, c'est les tableaux R-24.1-A et R-24.1-B.

16 Donc, dans ces tableaux-là, le Distributeur  
17 présente le rendement de la base de tarification  
18 lié au facteur Y relatif aux contributions à des  
19 projets de raccordement, à la révision des durées  
20 de vie utile des transformateurs aériens, aux  
21 interventions en efficacité énergétique et aux  
22 coûts liés aux montants versés à la base de  
23 tarification avant deux mille douze (2012) pour  
24 TEQ.

25 Alors, considérant que la mise à jour du



1                                   énergétique, tableau R-24.1-A; et aux  
2                                   coûts liés à TEQ, tableau R-24.1-B  
3                                   (demandé par la Régie)

4

5           Me ALEXANDRE de REPENTIGNY :

6   Q. **[26]** Est-ce que vous pourriez nous indiquer  
7           également si le Distributeur serait d'accord pour,  
8           lors de la mise à jour de décembre, de mettre à  
9           jour en même temps le taux de rendement des  
10          facteurs Y et Z à chaque fois?

11          M. LUC DUBÉ :

12   R. Oui. On ne voit pas d'enjeu à mettre à jour  
13          également ces taux-là.

14   Q. **[27]** En même temps, de mettre à jour ces différents  
15          facteurs-là en même temps que le taux de rendement  
16          du coût en capital. Oui?

17   R. Oui.

18   Q. **[28]** Oui. Pas de problème. Parfait. Merci. Ce n'est  
19          pas un engagement, c'était juste une question pour  
20          le...

21                                Pour ma prochaine question, on pourrait  
22          mettre la pièce au tableau. Ça va être la pièce  
23          B-0105, à la page 4, c'est lié aux écarts de  
24          rendement des fournisseurs internes, oui. Le  
25          distributeur, c'est en réponse à la question 1.1,

1 indique, là je vais lire l'extrait :

2 Comme mentionné dans son Rapport  
3 annuel 2017, le Distributeur  
4 comptabilise les charges des services  
5 partagés liées à ses fournisseurs  
6 internes selon la méthode du coût  
7 complet conformément aux encadrements  
8 de l'entreprise, comme suit :

9 premièrement

- 10 - Le coût complet des produits  
11 forfaitaires et à la consommation  
12 est réparti aux clients selon des  
13 bases de facturation  
14 représentatives de l'utilisation  
15 des services ayant été présentées  
16 et reconnues par la Régie dans  
17 les dossiers tarifaires  
18 précédents.
- 19 - Pour les produits forfaitaires,  
20 les montants facturés à toutes  
21 les unités d'Hydro-Québec sont  
22 ceux convenus lors de  
23 l'établissement des grilles  
24 tarifaires des fournisseurs  
25 internes.



1 - Pour les produits à la  
2 consommation, la facturation  
3 s'effectue en fonction du volume  
4 réellement consommé puisque les  
5 écarts de volume relèvent de la  
6 responsabilité des clients.

7 Alors, est-ce que vous pourriez expliquer davantage  
8 le traitement réglementaire actuel, là, pour les  
9 produits forfaitaires et pour les produits à la  
10 consommation?

11 (9 h 57)

12 R. Je ne suis pas certain de comprendre votre  
13 question. Vous voulez comprendre comment ça fonc...  
14 en fait, ici, on croit avoir décrit, là, comment ça  
15 fonctionnait, mais je ne sais pas comment je peux  
16 ajouter par rapport à ça.

17 Q. **[29]** C'est parfait. Alors, on va passer à la  
18 prochaine question. Est-ce que vous pouvez indiquer  
19 l'ordre de grandeur de la répartition, en  
20 pourcentage, des produits forfaitaires et des  
21 produits à la consommation, là, pour le  
22 Distributeur?

23 M. JEAN LAPOINTE :

24 R. Pour le Distributeur, on parle du produit  
25 forfaitaire, environ quatre-vingts pour cent (80 %)

1 du montant. Et les produits à la consommation  
2 environ vingt pour cent (20 %).

3 Q. [30] Parfait. Est-ce que vous pouvez nous indiquer  
4 c'est quoi les principales activités qui sont  
5 facturées selon un montant forfaitaire et les  
6 principales activités qui sont facturées selon un  
7 taux horaire puis fournir des exemples.

8 R. Je vais y aller en commençant par les produits à la  
9 consommation. Donc, on a au niveau des immeubles,  
10 donc tout ce qu'on appelle aménagement, services  
11 additionnels aux usagers, tout ce qui est rapport  
12 avec l'aménagement de bureau, et caetera.

13 Également, l'exploitation du parc de véhicules, qui  
14 font partie à la consommation. Et tous les projets  
15 TIC, là, TI, qui vont aux charges font partie des  
16 montants. Donc, c'est les principaux montants qui  
17 vont à la consommation.

18 Si je regarde en termes de forfaitaires,  
19 donc tout ce qui tous les immeubles qui sont  
20 propriété du Distributeur font partie de ce  
21 montant-là, la gestion du matériel, tous les postes  
22 de travail TIC, c'est un gros montant quand même,  
23 produit et poste de travail TIC font partie du  
24 forfaitaire. Également, les services de  
25 communication, donc... On a également des montants

1 au niveau des... forfaitaires au niveau des  
2 ressources humaines aussi. On parle de, bon,  
3 service de sécurité, service opérationnel des  
4 ressources humaines. En gros, ça donne une idée un  
5 peu des montants.

6 Q. [31] Merci. Pour ma prochaine question, je vais  
7 d'abord vous référer à un extrait. Ce ne sera pas  
8 nécessaire de le mettre à l'écran. C'est le rapport  
9 annuel deux mille dix-sept (2017), dossier R-9001-  
10 2017, c'était la pièce A-0007. Dans le rapport  
11 annuel c'était une lettre de la Régie, là. On  
12 indiquait :

13 De plus, en réponse à la DDR numéro 2  
14 de la Régie, le Distributeur indique  
15 que les revenus réels 2017 des  
16 fournisseurs internes sont supérieurs  
17 d'un montant de 25,6 M\$ au montant qui  
18 aurait été facturé au Distributeur sur  
19 la base des coûts complets. La Régie  
20 se questionne sur l'opportunité de  
21 considérer ce montant également au  
22 titre de l'écart de rendement à  
23 partager du Distributeur. Ce enjeu  
24 pourra faire l'objet d'un examen dans  
25 le cadre du dossier tarifaire en



1 d'Hydro-Québec Distribution ou de  
2 divisions, filiales, centres de coûts  
3 [...] mis sur pied par Hydro-Québec.  
4 [...]

5 La Régie rejette donc la proposition  
6 du Distributeur selon laquelle le CSP  
7 est réglementé sur la base des prix.  
8 Pour la Régie, les activités du CSP  
9 sont réglementées sur la base des  
10 coûts lorsqu'elles contribuent aux  
11 activités de distribution et sont  
12 incluses dans les revenus requis  
13 demandés.

14 (10 h 02)

15 Alors, ma question : dans le contexte des  
16 ajustements organisationnels récents, là, où il y a  
17 de plus en plus de transfert des activités de  
18 distribution vers les fournisseurs internes aux  
19 charges de service partagées, est-ce que vous  
20 pouvez expliquer davantage pourquoi le Distributeur  
21 considère le traitement réglementaire des  
22 fournisseurs internes similaire à celui des  
23 fournisseurs externes? Est-ce qu'il n'y aurait pas  
24 lieu de les considérer différemment afin de  
25 s'assurer notamment que l'efficience qui est

1 transférée reste chez le Distributeur?

2 M. LUC DUBÉ :

3 R. C'est un long préambule, mais je vais essayer de...  
4 je vais essayer de couvrir l'ensemble des éléments  
5 qui ont été soulevés. Je pense qu'un point... puis  
6 on avait... on en a pris conscience effectivement  
7 dans la lettre de la Régie, de la préoccupation, et  
8 peut-être un point qu'il est important de regarder  
9 c'est comment le MTÉR a été monté en deux mille  
10 treize (2013) lors du dossier spécifique, là, qui a  
11 été monté à cet effet-là et comment les revenus  
12 requis étaient montés aussi à cette époque-là et  
13 sur quelle base cette proposition-là a été faite.  
14 Je vais juste y aller avec, en séquence, quelques  
15 affirmations, puis on pourra revenir avec des  
16 questions si c'est pas clair.

17 Premièrement, quand on parle d'excédent de  
18 rendement dans... puis là, on est dès la première  
19 fois en deux mille dix-sept (2017) où on calculait  
20 un excédent de rendement, on a tendance à penser  
21 que c'est en dollars, mais l'excédent de rendement  
22 se calcule en pourcentage. Donc, on va toujours  
23 venir comparer notre rendement en pourcentage par  
24 rapport au rendement autorisé de huit point deux  
25 pour cent (8,2 %). Donc, nécessairement pour y

1 arriver, on a effectivement un dollar qu'on a  
2 besoin d'aller constater en résultat réglementaire  
3 réel, mais il faut le comparer aussi à un niveau de  
4 base de tarification réel pour être capable de  
5 découler de ça un pourcentage de rendement.

6 Premier constat qu'on a fait, puis on est,  
7 je vous dirais que pour nous aussi, là,  
8 l'application du MTÉR est un nouveau mécanisme que,  
9 oui, on a décidé et autorisé en deux mille treize  
10 (2013), mais qui était pour la première fois  
11 appliqué en deux mille dix-sept (2017). Et quand on  
12 regarde la façon que le MTÉR a été constitué,  
13 actuellement, pour déterminer l'excédent de  
14 rendement du Distributeur, on considère seulement  
15 sa base de tarification à lui.

16 Je reviens sur le principe que je vous ai  
17 dit juste avant, c'est que si on veut être capable  
18 de dégager l'excédent de rendement global tant du  
19 côté du Distributeur que du côté du fournisseur,  
20 bien nécessairement, il faudrait aussi considérer  
21 la base de tarification des fournisseurs internes.  
22 Ce qui n'est pas le cas actuellement dans la façon  
23 que le MTÉR est calculé. Ça fait qu'ici on voit...  
24 on voit déjà une première embûche, à savoir : est-  
25 ce que le MTÉR actuel permet de capter ces écarts-

1 là? Bien, à cette réponse-là, je pense que non. La  
2 façon qu'il est constitué ne permet pas aujourd'hui  
3 de le faire.

4 (10 h 04)

5 Ici, on voit déjà une première embûche à  
6 savoir est-ce que le MTER actuel permet de capter  
7 ces écarts-là. Bien, cette réponse-là, je pense que  
8 non. La façon qu'il est constitué ne permet pas  
9 aujourd'hui de le faire.

10 Deuxième constat, quand on regarde la façon  
11 que le rapport annuel, puis ça va répondre  
12 probablement à votre question qu'on avait affirmé,  
13 on disait qu'à l'effet on considérait à toutes fins  
14 pratiques nos fournisseurs internes comme un  
15 fournisseur externe.

16 Depuis toujours, puis je ne suis pas en  
17 réglementation depuis deux mille trois (2003), plus  
18 depuis deux mille quatorze (2014) à peu près,  
19 autour de, et dans nos rapports annuels, ce qu'il  
20 faut qu'on constate aussi qui est très différent de  
21 ce qu'on fait pour HQD dans ses opérations, quand  
22 on veut dégager le rendement réel du Distributeur,  
23 pour l'exemple je vais faire fi des fournisseurs  
24 internes, ça va être plus simple à comprendre  
25 après, quand on veut dégager, on fait nos revenus



1 réels moins les coûts réels, et c'est de là qu'on  
2 va dégager notre rendement réel. Et ce rendement  
3 réel-là, on va venir le comparer à notre base de  
4 tarification réelle. Ça fait que le mécanisme du  
5 côté d'HQD fonctionne très bien.

6           Quand on regarde le même... Si on veut  
7 faire le même setup pour la même configuration du  
8 côté des fournisseurs internes, ce qu'on vient  
9 faire au niveau du rapport annuel qui fait, à  
10 toutes fins pratiques, qu'on les considère comme un  
11 fournisseur externe, c'est qu'on vient calculer et  
12 non pas déduire, on vient calculer un rendement  
13 réalisé des fournisseurs.

14           À partir du moment où on vient considérer  
15 ce rendement réalisé-là comme un coût pour le  
16 Distributeur, bien, c'est comme quand je dis qu'on  
17 considère comme un fournisseur externe, c'est comme  
18 de venir dire, on considère le profit prévu ou le  
19 profit réalisé comme un coût pour le Distributeur  
20 et on ne laisse pas venir le rendement réel réalisé  
21 par les fournisseurs internes se dégager versus un  
22 exercice de revenus moins dépenses réelles, pour  
23 venir dégager un rendement réel, on vient comme  
24 ajouter un coût au Distributeur.

25           C'est un autre élément qui fait en sorte

1 que le fait d'ajouter un coût au rapport annuel  
2 pour être capable de dégager, bien, ça ne nous  
3 permet pas de venir dégager le rendement réalisé  
4 des fournisseurs internes de cette façon. Ça fait  
5 qu'il y a deux éléments principaux qui constituent  
6 aujourd'hui notre mécanisme qui fait en sorte que,  
7 selon l'opinion du Distributeur, on ne peut pas...  
8 le MTER actuel ne peut pas considérer l'excédent de  
9 rendement des fournisseurs.

10 L'autre point, on vous faisait référence au  
11 vingt-cinq millions (25 M\$), vingt-cinq point six  
12 millions (25,6 M\$) qui a été soumis en réponse à  
13 une demande de renseignements. Il faut comprendre,  
14 on l'a mentionné même en réponse, je ne me souviens  
15 plus si c'est au rapport annuel ou dans les DDR du  
16 dossier tarifaire, on a mentionné qu'on ne fait pas  
17 l'exercice du coût complet réel chez le  
18 Distributeur. On le fait en mode prévu, mais on ne  
19 le fait pas en mode réel.

20 Donc, l'évaluation qu'on a faite du vingt-  
21 cinq point six millions (25,6 M\$) a été faite basée  
22 sur des estimations, basée sur le profil de  
23 répartition de facturation qui avait été prévu. Si  
24 on voulait dégager aujourd'hui pour deux mille dix-  
25 sept (2017) le réel écart de rendement réalisé par

1 les fournisseurs internes, il faudrait refaire le  
2 processus au complet. Il faudrait revoir pas  
3 seulement le niveau de facturation, mais les bases  
4 de facturation.

5           Donc, l'exercice qu'on a fait rapidement  
6 pour la Régie pour arriver avec une évaluation, cet  
7 exercice-là, le vingt-cinq point six millions  
8 (25,6 M\$), aujourd'hui, je ne suis pas à l'aise de  
9 vous dire, est-ce que c'est le bon montant  
10 aujourd'hui qui revient nécessairement au  
11 Distributeur ou ça serait une allocation  
12 différente.

13           L'autre point qui est important de  
14 considérer aussi. Quand on parle de calibrage du  
15 MTER, on parle, t'sais, au niveau du partage, on  
16 parle des cent (100) premiers points de base. À  
17 partir des cent (100) premiers points de base, on  
18 partage... Avant les cent (100) premiers points, on  
19 partage cinquante cinquante (50/50). Au-delà, on  
20 est soixante-quinze vingt-cinq (75/25) avec la  
21 clientèle.

22           À partir du moment où on n'a pas les bons  
23 paramètres actuellement dans le MTER, c'est-à-dire  
24 qu'on n'a pas la base de tarification des  
25 fournisseurs d'intégrée dans le calcul et qu'on

1 considère un rendement réalisé au niveau des  
2 fournisseurs dans le calcul de coûts, bien, je ne  
3 suis pas un expert en MTER, là, loin de moi, par  
4 contre, le calibrage qui a été fait à l'époque en  
5 deux mille treize (2013) du cent (100) points de  
6 base, aujourd'hui, la question que je me pose, est-  
7 ce qu'il faudrait le revoir également.

8           Donc, cette question-là amène un ensemble  
9 d'autres questions qui, pour nous, du côté du  
10 Distributeur fait en sorte que, d'un point de vue  
11 analytique, là, le MTER actuel de la façon qu'il  
12 est constitué, de la façon qu'il a été autorisé en  
13 deux mille treize (2013), bien, ne permet pas de  
14 constater l'excédent de rendement des fournisseurs.

15 Q. [32] Merci. Vous avez mentionné, si les bases de  
16 tarification et les coûts réels des fournisseurs  
17 internes sont pris en compte dans le calcul, vous  
18 avez mentionné qu'il faudrait que les bases de  
19 tarification soient prises en compte dans le  
20 calcul. Mais dans ce cas-là, est-ce que vous pouvez  
21 expliquer, si c'était le cas, si les bases de  
22 tarification et les coûts réels des fournisseurs  
23 internes sont pris en compte dans le calcul du  
24 MTER, est-ce que vous pourriez expliquer pourquoi  
25 une telle modification pourrait entraîner la

1 révision de certaines caractéristiques du MTER?

2 C'est ce que vous aviez mentionné aussi en réponse  
3 à une question de la Régie.

4 (10 h 09)

5 R. Bien, c'est un peu ce que je viens de dire en fait.  
6 Actuellement, le MTER de la façon qu'il se calcule,  
7 on prend le résultat net du Distributeur divisé par  
8 sa base de tarification.

9 À partir du moment où... Prenons l'exemple  
10 que je rajout le vingt-cinq millions (25 M\$), puis  
11 là, comme je vous l'ai dit tantôt, j'ai un malaise  
12 à vous dire que ça serait ce montant-là qu'il  
13 faudrait intégrer. Admettons qu'on prend  
14 l'hypothèse qu'on l'intègre et qu'on vient le  
15 diviser que seulement sur la base de tarification  
16 du Distributeur, c'est là que je viens dire que la  
17 façon qu'il est constitué actuellement, le MTER  
18 emmènera un biais, surtout au niveau du cent (100)  
19 points de base. C'est-à-dire que là, assurément, on  
20 se rend à un niveau de rendement additionnel, on ne  
21 se le cache pas, mais on divise seulement par la  
22 base de tarification du Distributeur qui selon moi,  
23 amène un biais parce qu'il faudrait aussi  
24 considérer dans le calcul, la base de tarification  
25 des fournisseurs internes, ce qui n'est pas le cas.

1                   Donc, avec le mécanisme en place  
2                   aujourd'hui, c'est un peu l'affirmation que j'ai  
3                   faite, c'est que ça ne permet pas de le faire.

4       Q. [33] Je vais répéter ma question là. Si on ajoute  
5                   les bases de tarification et les coûts réels des  
6                   fournisseurs internes dans le calcul du MTER, est-ce  
7                   ce que vous pouvez expliquer pourquoi une telle  
8                   modification entraînerait la révision de certaines  
9                   caractéristiques du MTER, si on ajoute la base de  
10                  tarification?

11               M. LUC DUBÉ :

12       R. C'est au niveau des points de base, en fait. Quand  
13                  je vous disais tantôt, la façon que... Puis encore  
14                  là, il y avait eu un débat d'experts à l'époque, en  
15                  deux mille treize (2013), sur comment constituer, à  
16                  quel moment on partage, à quel niveau on devrait  
17                  partager. À partir du moment où on change la façon  
18                  qu'il est calculé. Je ne suis pas en mesure de vous  
19                  dire dans quelles circonstances, mais assurément le  
20                  Distributeur voudrait s'assurer que ça n'a pas  
21                  d'impact sur la façon que le MTER est calibré  
22                  aujourd'hui là.

23               M. DAVE RHÉAUME :

24       R. Je veux juste faire un ajout. Pour avoir déjà  
25                  assisté à des débats d'experts sur la question des

1 MTER devant la Régie de l'énergie. Ce que la Régie  
2 essaie de concilier, à mon humble avis, dans ces  
3 dossiers-là, c'est l'équilibre entre l'incitatif  
4 qu'on donne au Distributeur puis des baisses de  
5 tarifs aux clients. On pourrait se dire, si le but  
6 c'était juste de penser aux clients : « Remettez  
7 cent pour cent (100 %) des écarts à la clientèle. »

8 La problématique, évidemment, c'est...  
9 Bien, l'incitatif, il disparaît. Si on dit : « On  
10 laisse cent pour cent (100 %) de l'écart au  
11 Distributeur, bien, le bénéfice d'avoir un  
12 Distributeur le plus efficace possible, bien la  
13 clientèle n'en bénéficie plus parce que c'est le  
14 Distributeur qui le conserve.

15 Donc, ce que la Régie essaie de trouver,  
16 c'est un équilibre entre ces deux objectifs-là. Ce  
17 que monsieur Dubé essaie d'expliquer c'est, si...  
18 la Régie a pris une décision à l'époque, à essayer  
19 d'équilibrer ces deux objectifs-là, puis elle l'a  
20 prise en regardant la base de tarification  
21 uniquement du Distributeur et les écarts uniquement  
22 du Distributeur.

23 Si demain matin, on ne modifie pas la base,  
24 donc l'outil, le dénominateur là dans la division  
25 et qu'on rajoute un montant. Monsieur Dubé donne un

1 exemple de vingt-cinq millions (25 M\$), dans le  
2 numérateur, on arrive forcément vingt-cinq millions  
3 (25 M\$) plus vite à un autre partage. Donc, on  
4 va... Alors, qu'actuellement on ne vise que les  
5 cents (100) premiers points de base soient partagés  
6 cinquante (50 %), cinquante (50 %). Si tout d'un  
7 coup on rajoute un écart sans changer le  
8 dénominateur en bas, forcément on arrive plus vite  
9 au point où on va passer de cinquante (50 %),  
10 cinquante (50 %) à vingt-cinq (25 %), soixante-  
11 quinze (75 %). Ce qui n'était pas l'objectif de la  
12 Régie puisque quand elle a statué sur le MTER, elle  
13 a regardé la base uniquement du Distributeur et  
14 elle a décidé que les premiers cents (100) points  
15 de base seraient cinquante (50 %), cinquante (50 %)  
16 puis que c'est uniquement après ces cents (100)  
17 points-là qu'on descendrait vers le vingt-cinq  
18 (25 %), soixante-quinze (75 %).

19           Donc ce qu'on essaie un peu de parler là,  
20 puis c'est difficile parce qu'on ne sait jamais.  
21 C'est pour ça qu'on essaie de dire : « Écoutez.  
22 Soit il faut revoir le MTER parce que clairement,  
23 on va arriver plus vite à un partage vingt-cinq  
24 (25 %), soixante-quinze (75 %), soit qu'il faut  
25 intégrer, dans la base de tarification. Mais on ne



1 peut pas juste changer l'un sans regarder l'autre  
2 parce que si on fait ça, on change le pouvoir  
3 incitatif du MTER qui était celui qui était visé  
4 par la décision.

5 Q. [34] Si je reviens là, si on change... On comprend  
6 vos commentaires. En tout cas, on les comprend ici.  
7 Si on change le dénominateur, est-ce que vos  
8 commentaires seraient les mêmes? Parce que là, on  
9 dit qu'on changerait le dénominateur, qui est la  
10 base de tarification.

11 M. LUC DUBÉ :

12 R. En fait, je vais essayer de le dire simplement,  
13 mais ce n'est pas simple non plus. En fait, ce  
14 qu'on dit c'est que... Oui. Je comprends le point  
15 là, c'est-à-dire que si on l'intègre et tout ça. Le  
16 point que je pense que monsieur Rhéaume a dit, puis  
17 juste plus tôt puis ça, c'est ce que j'essaie  
18 d'expliquer.

19 (10 h 14)

20 C'est qu'à partir du moment qu'on change la  
21 façon que le MTER a été calibré, a été fait à  
22 l'époque, bien il faut revoir l'ensemble. On ne  
23 peut pas juste venir faire des ajustements à la  
24 marge sans considérer le tout. Et c'est là le  
25 danger que je trouve, que si on vient faire

1           quelques ajustements à la marge pour venir capter  
2           cet élément-là, ça fait qu'on va venir dénaturer la  
3           façon qu'il a été monté à l'époque.

4       Q. [35] Parfait. Merci. Ça va mettre fin à mes  
5           questions.

6           LA PRÉSIDENTE :

7           Merci, Maître de Repentigny. Madame Durand pour la  
8           Régie.

9           INTERROGÉS PAR LA FORMATION

10          Mme SYLVIE DURAND :

11       Q. [36] Bonjour au panel, Messieurs du panel numéro 1.  
12           Sylvie Durand pour la formation. Pour faire un peu  
13           de... pour continuer le débat en cours sur les  
14           coûts du CSP, loin de moi l'idée de vouloir faire  
15           de la comptabilité, mais j'ai une question très  
16           générale. C'est que je comprends votre argumentaire  
17           sur la base de tarification parce que, si je  
18           comprends bien, là, je n'ai peut-être pas les bons  
19           mots, mais c'est que quand vous intégrez dans le  
20           revenu requis des coûts du CSP, ces coûts-là sont  
21           constitués de dépenses sur la base de tarification  
22           fois le rendement, en fait, le rendement, je ne  
23           sais pas lequel, là, mais le rendement de HQ qui  
24           n'est pas nécessairement celui de HQD, donc d'où la  
25           distinction, plus d'autres dépense.

1                   Donc, dans le coût qui est mis... Puis ce  
2 que j'en comprends, c'est que, que ce soit en coût  
3 de service ou en MRI, là, la logique est un peu la  
4 même. Donc, dans le coût qui est mis dans le revenu  
5 requis du Distributeur des CSP, le coût global qui  
6 est mis là inclut déjà un rendement, comme vous  
7 avez dit, extérieur, un rendement extérieur sur la  
8 base... sur une base de tarification extérieur,  
9 plus d'autres coûts, le coût est déjà là. Est-ce  
10 que je me trompe?

11 M. LUC DUBÉ :

12 R. En fait, bien, je peux peut-être amener une  
13 précision, mais je vais essayer de répondre à votre  
14 question en même temps. Mais, en fait, de la façon  
15 que ça fonctionne, c'est que les grilles, comme  
16 expliquait Jean, je pense... Monsieur Lapointe,  
17 excusez, mais c'est qu'il y a une établissement de  
18 la facturation. Puis l'établissement de la  
19 facturation, il faut comprendre que, d'un point de  
20 vue statutaire, il se fait... la prévision se fait  
21 sur une base de coûts. Le profit n'est qu'ajusté  
22 d'un point de vue réglementaire. C'est peut-être le  
23 point ici que je vais peut-être préciser.

24                   C'est un ajustement qu'on fait au niveau du  
25 dossier tarifaire en mode établissement des tarifs.

1 On vient fournir une base de tarification des  
2 fournisseurs. À ça, on lui attribue une portion qui  
3 est attribuable au Distributeur et à ça on y  
4 applique le même taux de rendement de huit point  
5 deux pour cent (8,2 %) qui est applicable du côté  
6 du Distributeur. Et de ça, on découle un rendement.  
7 En fait, le vrai terme, on appelle ça un ajustement  
8 au titre du rendement des fournisseurs, mais le  
9 rendement des fournisseurs est donc en mode  
10 réglementaire ajouté dans l'établissement des  
11 tarifs.

12 Ça, ça ne fait pas de problème, dans le  
13 fond, c'est correct la façon de le faire. C'est  
14 quand on arrive à un rapport annuel où là, le fait  
15 qu'on continue de venir ajouter ce coût-là, bien  
16 c'est qu'on vient dénaturer un peu la façon qu'on  
17 devrait venir capter un excédent de rendement,  
18 c'est-à-dire de laisser aller le coût brut, le coût  
19 sans profit moins les revenus réels qui sont  
20 associés à ces coûts-là qu'on a établi via les  
21 tarifs. Et c'est ce rendement réel-là qu'on devrait  
22 considérer et non pas un rendement déjà intégré  
23 dans un calcul de résultat net, là.

24 Je ne sais pas si c'est clair ou ça répond  
25 à votre question.

1 Q. [37] Je pense que c'est correct. Je pense que  
2 j'arrive à saisir. Une autre, aussi, préoccupation  
3 que j'ai par rapport à ça. C'est qu'il y a souvent  
4 des mouvements de centralisation, décentralisation  
5 des coûts. C'est des choses, hein! On pourrait  
6 presque qualifier ça de mode. Et donc c'est des  
7 choses qui sont assez récurrentes.

8 Et est-ce que ce serait correct, en lien  
9 avec ce que monsieur Rhéaume vient de dire par  
10 rapport à l'équilibre, est-ce que de maintenir, en  
11 fait, que les gains d'efficience des centres des  
12 services partagés soient conservés par les centres  
13 des services partagés? Est-ce que ça ne serait pas  
14 un incitatif finalement à décentraliser, d'envoyer  
15 ça dans les centres de services partagés le plus de  
16 coûts possible?

17 R. Ce qu'il faut comprendre, peut-être deux choses que  
18 j'aimerais rajouter. C'est que... là vous avez dit  
19 « décentraliser » j'irais plus pour  
20 « centraliser ».

21 Q. [38] Oui.

22 R. Mais, il n'y a pas de problème, j'avais compris le  
23 sens de la question. En fait, il faut comprendre un  
24 des objectifs de la centralisation. C'est que si on  
25 avait gardé les activités propres, on va dire ça

1           comme ça, à l'intérieur même des divisions  
2           opérantes, je vais dire ça comme ça, tant le  
3           transport, Distributeur, production ou peu  
4           importante, ça devient difficile d'engranger de  
5           l'efficience.

6           (9 h 41)

7                       Et le principal objectif souvent des...  
8           c'est de combiner les forces de travail puis d'être  
9           capable de revoir les façons de faire puis de  
10          revoir, de façon consolidée, on est-tu capable de  
11          faire mieux vu qu'on a la force de travail à la  
12          même place? Est-ce qu'on est capable de réduire nos  
13          coûts? De garder les équipes décentralisées, ça  
14          devient extrêmement difficile des fois d'être  
15          capable justement d'optimiser.

16                      Ça fait que je comprends votre point à  
17          savoir que là, on ne se retrouve pas à remettre  
18          cent pour cent (100 %) de l'optimisation mais dans  
19          un optique où on veut en faire puis que dans...  
20          puis même on a une formule d'indexation qui... une  
21          formule paramétrique qui est avec le Distributeur  
22          depuis deux mille huit (2008), depuis deux mille  
23          huit (2008), le fournisseur interne contribue au  
24          même titre que les activités de distribution,  
25          contribuer à l'époque c'était un pour cent (1 %)...

1 un point cinq pour cent (1.5 %) d'efficience, il  
2 contribuait aussi puis même on l'a démontré, je  
3 pense, c'est de l'ordre de vingt quelque millions,  
4 une trentaine de millions qui a été remis  
5 d'efficience de la part des fournisseurs dans nos  
6 grilles. Cette efficience-là, elle est remise...,  
7 lorsqu'elle est constatée récurrente, elle est  
8 remise dans la facturation. Donc, le fournisseur  
9 contribue lui aussi à remettre de l'efficience à la  
10 clientèle.

11 Q. [39] O.K. Puis ma dernière question sur ce sujet-là  
12 c'est : dans la mesure où on devait réviser le MTER  
13 pour inclure ces éléments-là, à quel moment, vous  
14 pensez qu'il serait le plus opportun de le faire?

15 M. DAVE RHÉAUME :

16 R. En fait, ça serait dans le cadre... Bien, là, je  
17 présume que deux mille vingt-deux (2022) est  
18 l'année de « rebasing » mais dans le cadre d'une  
19 année de « rebasing », donc, si la Régie veut  
20 revoir le MTER pour inclure les activités des  
21 fournisseurs internes, on pense que ça pourrait  
22 être le bon moment de le faire. A ce moment-là,  
23 ceci dit, élément peut-être qu'on pourrait ajouter  
24 suite à la question de maître de Repentigny  
25 précédente c'est : ce qu'il faudra faire à ce

1 moment-là c'est à nouveau revoir la question du  
2 pouvoir incitatif et donc la notion aussi du risque  
3 d'affaires. C'est-à-dire que le risque d'affaires  
4 des fournisseurs internes c'est un élément qui est  
5 pris en compte par la Régie lorsqu'elle rend sa  
6 décision sur le mode de partage. Elle pourrait  
7 arriver à la conclusion, par exemple, que si c'est  
8 plus facile ou plus difficile de faire des  
9 efficiences avec des activités autres que celles  
10 actuellement qui sont regroupées sur le  
11 Distributeur de vouloir accroître le pourcentage  
12 que conserve le Distributeur ou le décroître. Donc,  
13 à ce moment-là, elle pourra regarder la totalité  
14 des coûts qu'elle souhaite assujettir au MTER et  
15 donc... et la totalité donc des actifs qui  
16 sous-tendent le rendement réalisé pour ces  
17 activités-là pour finalement statuer sur le mode de  
18 partage qu'elle juge approprié pour générer le bon  
19 pouvoir incitatif.

20 M. LUC DUBÉ :

21 R. Ce que j'ajouterais peut-être aussi, j'ai pas  
22 mentionné, mais il faut comprendre comme je disais  
23 tantôt l'exercice du coût complet réel qui serait  
24 nécessaire pour être en mesure d'arriver avec le  
25 bon chiffre, la bonne évaluation de l'efficience



1 réalisée. Un l'encadrement actuel qui... qui  
2 fonctionne pour HQT mais qui fonctionne pour  
3 l'ensemble des unités d'affaires chez HQ c'est un  
4 processus qui se fait en mode prévisionnel mais qui  
5 ne se fait pas en mode réel et c'est un processus  
6 qui serait... Quand même, il faut se poser la  
7 question, pour nous en tout cas, ça ne change pas  
8 seulement HQD, ça va changer HQT, ça va changer  
9 HQP, ça change pour l'ensemble, c'est un  
10 encadrement de facturation qui est pour  
11 l'entreprise dans son ensemble.

12 Donc, nous, il faut revoir aussi cette...  
13 cette façon de faire-là pour l'ensemble de  
14 l'entreprise qui peut amener quand même un certain  
15 travail pour être en mesure de bien déterminer la  
16 façon de faire.

17 Q. [40] Parfait. Donc, ça va pour ce sujet-là.

18 J'aimerais aborder un autre sujet peut-être un peu  
19 plus... d'une façon un peu plus philosophique  
20 relativement aux contributions. Je vais juste...  
21 Quand la Régie a rendu sa décision sur le MRI, dans  
22 sa décision D-2017-43, je vais juste vous citer un  
23 passage quand elle a décidé des éléments qui  
24 étaient inclus dans la formule. Elle a dit :

25 La Régie convient toutefois qu'il faut

1                   envisager l'inclusion de divers  
2                   éléments couverts par la formule  
3                   d'indexation avec une vision  
4                   d'ensemble plutôt qu'avec une approche  
5                   ligne par ligne.

6           Hein, c'est-à-dire que c'est sûr que dans la  
7           formule d'indexation, à chacune des années, il y a  
8           un paquet d'éléments qui bougent en plus puis en  
9           moins et donc c'est cette vision globale-là des  
10          coûts qu'il faut regarder et là c'est comme l'année  
11          un en deux mille dix-neuf (2019) de l'application  
12          du MRI avec la formule et j'aimerais que vous  
13          conciliez votre demande quant aux contributions par  
14          rapport à cette philosophie-là qui avait été  
15          énoncée par la Régie.

16          (10 h 29)

17       R. Comme j'ai mentionné peut-être un peu plus tôt ce  
18       matin mais il a aussi été mis en place par la...  
19       par la Régie aussi un mécanisme de facteurs Y et de  
20       facteurs Z qui vient aussi dire... Bien, en fait,  
21       le mouvement à la hausse et à la baisse, puis  
22       c'était ma compréhension puis je pense que c'est  
23       notre interprétation de la chose, c'est que oui,  
24       les plus et les moins, effectivement, il y en aura.  
25       Dans une vue d'ensemble, il y en aura sur tous les

1 éléments couverts par la formule.

2 Mais en même temps on a un mécanisme qui  
3 prévoit que, par contre, à l'extérieur d'un quinze  
4 millions (15 M), le seuil qui a été établi, bien  
5 quand les variations ou quand les montants  
6 impliqués arrivent à l'extérieur de cette  
7 fourchette-là, bien on a au moins l'opportunité  
8 d'en discuter puis de proposer de l'exclure de  
9 cette... de cette variation-là, parce qu'on  
10 considère que cette variation-là est trop  
11 importante pour laisser aller dans une formule, où  
12 là il y aura des plus et des moins. Ça fait que  
13 c'est un peu notre compréhension.

14 Je répéterais ce que j'ai dit ce matin : à  
15 voir la compréhension qu'on a aujourd'hui du MRI, à  
16 voir la compréhension du comportement des  
17 contributions l'an dernier, à quarante millions  
18 (40 M) on aurait demandé aussi les contributions  
19 Y... les contributions Y... les contributions de  
20 raccordement des tiers avec le Transporteur en  
21 facteur Y parce que, comme je le disais, il y a une  
22 importance aussi de s'assurer qu'on a une  
23 compatibilité avec le Transporteur du traitement.

24 Je répéterai aussi ce que j'ai dit hier,  
25 c'est-à-dire que la charge locale actuellement,

1 elle est considérée en facteur Y parce qu'on  
2 constate qu'on n'a pas un plein contrôle sur ce que  
3 le Transporteur nous transfère comme coût, tant aux  
4 charges de ce qui s'ajoute cette année, c'est tant  
5 aux inverses.

6 Je l'ai dit ce matin, on parle... ce qui  
7 est le point clé dans la détermination du niveau de  
8 contribution c'est le moment de la mise en service  
9 des projets de raccordement du Transporteur. On le  
10 sait, ça peut bouger dans le temps, ça peut soit  
11 être devancé, reporté, peu importe, il y a un  
12 ensemble de facteurs, il y a un client qui peut se  
13 désister pour finalement reporter sa date... son  
14 besoin. Ce qui fait que ça reporte la date de mise  
15 en service du projet de raccordement. Mais tous ces  
16 ensembles-là de facteurs, le Distributeur n'en a  
17 pas un contrôle.

18 Alors à ce moment-là, quand on essaye  
19 d'identifier des facteurs Y, c'est des éléments qui  
20 sont déjà dans les critères spécifiés par la Régie,  
21 la notion de contrôle. Mais de ce point de vue-là,  
22 le Distributeur a dit : écoutez, je veux bien le  
23 laisser vivre dans une formule, mais étant donné  
24 que je n'ai pas le plein contrôle je pense, puis  
25 dans un souci de compatibilité, de comptabilité,

1        puis de facturation à la clientèle québécoise, je  
2        pense qu'il y a un souci d'avoir un arrimage avec  
3        ce que le Transporteur a. Puis le Transporteur, les  
4        contributions seront traitées en facteur Y de son  
5        côté.

6                Ça fait que c'est... je pense que... je  
7        comprends votre point sur les plus et les moins,  
8        mais avec le seuil que la Régie a fixé de quinze  
9        millions (15 M), la compréhension qu'on en a c'est  
10       qu'à un moment donné si ces variations-là dépassent  
11       ce seuil-là, c'est à ce moment-là qu'on est en  
12       mesure de vouloir sortir ces variations-là ou ces  
13       éléments de coût-là de la formule d'indexation.

14    Q. [41] Bien je veux juste aussi... bien il y avait  
15       des critères, hein, le quinze millions (15 M) en  
16       était un; il y avait d'autres critères dont la  
17       variabilité, l'imprévisibilité, mais je vous  
18       entends dire : quand le Distributeur n'a pas le  
19       plein contrôle. Est-ce que, pour vous donc, tous  
20       les éléments pour lesquels vous auriez un contrôle  
21       partiel et qui dépasseraient le quinze millions  
22       (15 M) devraient être aussi considérés comme des  
23       facteurs Y?

24    R. Écoutez, la proposition qu'on a faite l'an dernier,  
25       on croyait à l'époque qu'on avait ciblé l'ensemble

1 des éléments. Cette année, il y a la contribution  
2 qu'on veut ajouter à ce même titre. Est-ce que  
3 l'ensemble des éléments... bien assurément, à  
4 partir du moment où on n'a pas un contrôle... Il  
5 faut comprendre que quand vous dites que la formule  
6 on a une capacité de gestion... en fait, le but de  
7 la formule c'est de dire : opérez votre gestion  
8 interne pour être en mesure de contrôler vos coûts.  
9 Vous voyez un coût supplémentaire qui arrive dans  
10 une rubrique de coûts, bien opérez de la façon  
11 d'être capable d'en réduire une autre pour être  
12 capable d'arriver ou de respecter le niveau de  
13 l'enveloppe autorisée. À partir du moment où je ne  
14 peux pas agir sur un coût qui me frappe, bien c'est  
15 là que moi j'ai un malaise à le laisser dans une  
16 formule d'indexation.

17 Si je n'ai pas le contrôle, le plein  
18 contrôle sur la variation de coûts, l'impact sur  
19 mes revenus requis, j'ai de la misère à dire : bien  
20 on va le laisser aller dans une formule parce que  
21 de toute façon d'autres éléments vont... pourront  
22 être compensés par d'autres. Mais il faut que j'aie  
23 dans ce qui est couvert par ma formule  
24 d'indexation, un contrôle certain parce que je vais  
25 devoir agir dans une année, puis on en a

1           probablement mille (1000) situations où on va  
2           devoir agir dans une année pour ajuster nos  
3           priorités et ajuster nos stratégies. Mais quand  
4           j'ai un coût qui me frappe, que je ne peux que  
5           constater, que je n'ai pas à... je ne peux pas  
6           agir, je ne pense pas qu'il devrait venir  
7           influencer mon pouvoir de gestion de l'ensemble de  
8           mes coûts qui sont couverts par ma formule.

9        Q. **[42]** Parfait, merci. J'ai une dernière question de  
10       clarification quant à la... au compte d'écart et  
11       de report sur la transaction de cession-bail, là,  
12       si je peux l'appeler ainsi.

13                   Je vous référerai à la pièce... attendez,  
14       c'est... B-0128 à la page 7, Madame la Greffière,  
15       si vous pouvez l'afficher. La page 7. La réponse à  
16       la question 2.3.

17       (10 h 29)

18       Et la réponse du Distributeur dit :

19                   Le Distributeur rappelle que lors du  
20                   dépôt de son complément de preuve, il  
21                   ne proposait pas de modalités de  
22                   disposition du CER puisqu'il réitérait  
23                   sa proposition initiale de...

24       Bon.

25                   ... de respecter les exigences de

1 l'ASC 840 en vigueur et de l'ASC 842 à  
2 compter du 1er 5 janvier 2019.

3 J'aimerais que vous clarifiiez votre demande par  
4 rapport à ce... à cette affirmation-là, ici, en  
5 lien avec le fait que, si je comprends bien, il y a  
6 un CER de créé, vous l'avez confirmé dans la  
7 réponse à la DDR-5. Pourriez-vous clarifier quelle  
8 est votre demande sur ce sujet-là particulièrement?

9 R. En fait, ici, ce qu'on voulait juste rappeler c'est  
10 que la première analyse qu'on fait d'une  
11 transaction, peu importe laquelle qu'elle soit, on  
12 s'assure de respecter les normes comptables qui  
13 sont en vigueur. C'est pour cette raison que, d'un  
14 point de vue... même au niveau de cette réponse-là,  
15 on est juste venu faire un rappel que, nous, tout  
16 simplement, là, d'un point de vue... pas subjectif  
17 mais objectif, on est venu traiter la transaction  
18 en fonction des normes qui étaient en vigueur.  
19 C'était juste un rappel ici.

20 À partir du moment où on a pris  
21 connaissance de la décision de la Régie, qui  
22 demande de créer un compte d'écart, je pense que  
23 c'est un peu plus loin dans les réponses, on vous  
24 répond à l'effet qu'effectivement, il y aura un  
25 compte d'écart qui sera créé au trente et un (31)



1 décembre. Et, dépendamment de la décision de la  
2 Régie, à savoir est-ce que c'est la totalité du  
3 gain qui est remis en deux mille dix-neuf (2019) ou  
4 seulement la portion équivalente au traitement qui  
5 est associé à l'ASC 840, on aura les ajustements  
6 nécessaires en deux mille dix-neuf (2019).

7 C'était seulement un rappel, la position  
8 est... il y a un CER, alors on respecte la décision  
9 de la Régie, un CER qui sera créé. Et on attendra  
10 la décision de la Régie, à savoir comment on en  
11 dispose au niveau de deux mille dix-neuf (2019).

12 Q. **[43]** Et donc, votre demande, je veux dire, peut  
13 être rencontrée même avec la création du CER?

14 R. Bien, en fait, je vais le mettre à l'inverse. C'est  
15 que pour déroger... d'un point de vue comptabilité  
16 statutaire réglementaire, pour déroger de ce que la  
17 norme comptable me dit, j'ai besoin d'une décision  
18 de la Régie pour me dire autrement. Et donc, il y a  
19 une première étape de franchise, je dirais, la  
20 création du compte d'écarts. Et où il va rester la  
21 deuxième étape, à savoir comment on en dispose dans  
22 les tarifs. Bien, une fois que cette décision-là  
23 sera rendue, on va s'y conformer.

24 Q. **[44]** Merci, c'est très clair.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Merci, Madame Durand. Pas de questions, Maître  
3 Turmel?

4 Q. **[45]** Juste peut-être compléter la réponse qui vient  
5 d'être donnée. Donc, le compte d'écart n'est pas  
6 encore créé, il va être créé au trente et un (31)  
7 décembre ou il est...

8 R. Écoutez, dans les faits, là, je ne sais pas s'il  
9 est dans les livres actuellement.

10 Q. **[46]** O.K.

11 R. Mais, assurément, il le sera au trente et un (31)  
12 décembre deux mille dix-huit (2018).

13 Q. **[47]** O.K., c'est bon. Pour revenir au mécanisme de  
14 traitement des écarts de rendement. Juste pour bien  
15 saisir la question de ma collègue, c'est, selon  
16 vous... mettons, si on retient votre argumentation  
17 à l'effet que de modifier les règles du jeu en  
18 cours de route, ce n'est peut-être pas une  
19 excellente idée, que ça prend... il faudrait revoir  
20 les autres paramètres du mécanisme.

21 Est-ce qu'il serait... bon. Puis, selon  
22 vous, le meilleur moment serait d'attendre la fin  
23 du MRI. Mais est-ce qu'il pourrait aussi être  
24 modifié, ce mécanisme-là, en cours de MRI et quels  
25 seraient les avantages, inconvénients, selon vous,

1 si on avançait, par exemple, la révision du MTÉR?

2 M. DAVE RHÉAUME :

3 R. Évidemment, il n'y a rien qui empêche la Régie de  
4 décider de dire : « O.K., bien, je veux amorcer un  
5 processus de révision du MRI en cours de route. »

6 Évidemment, deux malaises.

7 Le premier c'est je pense qu'il y a  
8 beaucoup d'efforts qui ont été investis pour...  
9 puis monsieur Filion en a parlé hier, pour arriver  
10 à un environnement de MRI où il y aurait une forme  
11 d'allégement réglementaire.

12 Donc, essentiellement, de rouvrir la  
13 question de qu'est-ce qui est, je vais dire, sous  
14 l'ombrelle du... l'année de base a été fixée en  
15 regardant uniquement les activités du Distributeur  
16 puis les fournisseurs internes ont été traités  
17 d'une façon.

18 De rouvrir ça, ça paraît un travail  
19 exhaustif. Monsieur Dubé a mentionné aussi, si on  
20 décide de suivre, du point de vue comptable, ça  
21 aussi c'est vraisemblablement beaucoup de travail.  
22 Puis il va y avoir du travail en amont de voir même  
23 ce qui est possible d'être fait.

24 (10 h 34)

25 Donc, tout ça pour dire qu'on espérait, je

1 pense... puis je dis, « on », c'est évidemment le  
2 Distributeur mais je pense que c'est aussi la  
3 Régie, les intervenants, de pouvoir bénéficier de  
4 cette efficience réglementaire là. Donc, si on a  
5 fait le travail pour l'année deux mille dix-huit  
6 (2018) pourrait être l'année de base qu'on va vivre  
7 les années du MRI où, là, on va travailler à  
8 modifier le calcul du MTER essentiellement pour  
9 peut-être arriver disons plus tôt, peut-être en  
10 deux mille vingt (2020) ou deux mille vingt et un  
11 (2021) avec un changement. Puis en deux mille  
12 vingt-deux (2022), on va déjà être retourné en  
13 « rebasing ».

14 Disons, je dirais simplement, c'est  
15 possible, c'est la Régie qui est maître du  
16 processus de ce côté-là. Mais ça paraît beaucoup  
17 d'effort pour une problématique qui, du point de  
18 vue du Distributeur, n'en est pas vraiment une dans  
19 l'environnement actuel. Mettons que, de notre point  
20 de vue, la position du Distributeur, je pense que  
21 monsieur Filion aussi a été très clair là-dessus,  
22 oui, on est rentré dans un mécanisme incitatif qui  
23 crée certains incitatifs, qui vise à générer  
24 notamment une bonification de rendement. Puis  
25 monsieur Filion a été très clair. Puis on pense que

1 la portion à laquelle on a droit, bien, on y a  
2 droit. Dans la mesure où on a les comportements qui  
3 étaient visés par le MRI, on s'attend à être  
4 capable de bénéficier des bonifications de  
5 rendement qui étaient prévues avec la décision  
6 initiale de la part de la Régie de l'énergie.

7 Q. **[48]** Donc, si je vous comprends bien, pour le  
8 Distributeur, il y a quand même un lien entre le  
9 MRI et le mécanisme de partage tel qu'il existe  
10 actuellement?

11 R. Absolument. Il y a eu... C'est des examens qui sont  
12 lourds et complexes parce que, notamment, ça  
13 implique la révision, l'examen complet des risques  
14 d'affaires puis des incitatifs qu'on essaie de  
15 créer. Peut-être comme exemple bien simple, bien,  
16 actuellement, il y a un MTER asymétrique où cent  
17 pour cent des écarts défavorables pour le  
18 Distributeur sont à la charge de l'actionnaire du  
19 Distributeur. Mais lorsque cette décision-là a été  
20 prise, qu'est-ce qui a été examiné, c'était la  
21 variance des écarts des activités de distribution.  
22 Puis si les activités des fournisseurs internes  
23 n'ont pas été examinées, bien, je pense que c'est  
24 complexe de simplement dire, ah, bien, on va tout  
25 « merger » ça ensemble.

1                   Je pense que c'est important que la Régie,  
2 si elle décide d'aller là, prenne le temps de faire  
3 l'examen de, c'est quoi les risques d'affaires au  
4 niveau des activités de ces fournisseurs-là, c'est  
5 quoi les variations, la variance au niveau des  
6 écarts, avant de statuer sur l'inclusion.

7 Q. **[49]** Parfait. Une autre petite question plus  
8 précise. Vous nous avez mentionné, vous nous avez  
9 donné des exemples pour les activités qui sont  
10 facturées sur la base d'un forfaitaire, pouvez-vous  
11 nous donner quelques exemples de celles qui sont  
12 facturées à la consommation, qui correspond, si  
13 j'ai bien saisi, à vingt pour cent (20 %) environ  
14 des coûts?

15 M. JEAN LAPOINTE :

16 R. J'ai donné des exemples des deux côtés. J'avais  
17 commencé par des exemples à la consommation. Mais  
18 je vais vous le redire. O.K. Donc, à la  
19 consommation, des exemples, donc je parlais  
20 d'aménagements de bureaux, je parlais de  
21 l'exploitation du parc de véhicules. Donc, ça,  
22 c'est à l'exploitation.

23 Q. **[50]** O.K. Je suis désolée. C'est moi qui ai mal  
24 saisi. Mes collègues me disent, voyons, voyons.  
25 C'est bon. Désolée!

1 R. Pas de problème.

2 Q. [51] Je suis attentive mais, des fois, je peux  
3 avoir des petits écarts. J'avais une autre question  
4 qui portait justement sur le facteur Y. Vous  
5 proposez en ce qui a trait au projet de  
6 raccordement. Vous avez mentionné hier qu'il  
7 pourrait y avoir une double facturation. Et, là,  
8 sincèrement, je n'ai pas saisi la problématique. On  
9 comprend l'effet miroir. Bon. Mais cette notion-là,  
10 si vous pouviez l'expliquer davantage.

11 M. LUC DUBÉ :

12 R. Bien, en fait, à partir du moment où le  
13 Transporteur sera en mesure, lui, à chaque année  
14 d'ajuster son calcul de pool et les impacts pour  
15 lui dans ses tarifs. Parce que, lui, il reviendra à  
16 chaque année en mode coût de service. Donc, si ça  
17 va à la hausse, à la baisse, il sera en mesure de  
18 bien refléter ça dans ses tarifs. Et étant donné  
19 que c'est l'équivalent de chaque côté, si le  
20 Distributeur n'est pas en mesure, donc c'est-à-dire  
21 s'il laisse aller dans la formule, prenons un  
22 exemple, je pense qu'on avait fourni, on prenait le  
23 quarante millions (40 M\$) puis on laisse aller  
24 l'impact dans la formule, on va passer à quarante  
25 et un (41 M\$), quarante-deux (42 M\$), quarante-

1 trois millions (43 M\$), autour de, dans l'impact  
2 sur les revenus requis.

3 S'il y a des baisses, par exemple, qui sont  
4 constatées du côté du Transporteur, mais que ces  
5 baisses-là, je ne suis pas en mesure parce que je  
6 suis pris dans ma formule d'indexation, donc je ne  
7 suis pas en mesure de faire venir l'équivalent du  
8 côté du Distributeur, c'est là qu'on pourrait  
9 occasionner d'avoir un impact charge locale  
10 reflétant ces investissements-là du côté du  
11 Transporteur, bien, il faut être en mesure de  
12 refléter l'équivalent ou la baisse équivalente de  
13 l'autre côté du Distributeur.

14 C'est de là de dire d'avoir, d'être capable  
15 d'ajuster annuellement les deux côtés en même  
16 temps, d'être capable d'assurer au moins une  
17 compatibilité au niveau des traitements pour la  
18 facturation.

19 Q. **[52]** C'est bon. Je n'aurai pas d'autres questions.  
20 Est-ce que je vous ai inspiré quelque chose? Non.  
21 (10 h 39)

22 Alors, ça va terminer les questions de la  
23 formation. Alors, on vous remercie, vous êtes  
24 libérés sauf monsieur Rhéaume, si j'ai bien compris  
25 et... Ah! Monsieur... rappelez-moi votre nom.



1 M. LUC DUBÉ :

2 Luc Dubé.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Dubé. Monsieur Dubé, excellent. Donc... Ah! Et  
5 monsieur Boudreau. Bon, bien coudonc...

6 M. JEAN LAPOINTE :

7 Finalement, je suis libéré.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Et voilà. On va donc prendre une pause de quinze  
10 (15) minutes. Vous allez avoir le temps d'installer  
11 les membres du panel numéro 3. Excellent.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Oui. Maître Neuman?

14 Me DOMINIQUE NEUMAN :

15 Oui. Rebonjour, Madame la Présidente, madame,  
16 messieurs les régisseurs, Dominique Neuman pour  
17 Stratégies énergétiques et l'AQLPA. J'ai indiqué à  
18 mon confrère que j'avais deux questions  
19 d'intendance que je souhaitais disposer avec vous.  
20 D'une part, comme nous l'avons indiqué dans notre  
21 lettre de planification d'audiences, nous n'avons  
22 pas de question à poser au panel numéro 3. Donc,  
23 nous avons prévu quitter l'audience à ce moment-ci  
24 et ne revenir qu'au moment où le panel 2 va  
25 débiter, et selon le calendrier, nous comprenons

1 qu'il ne débutera pas lundi.

2           Donc, je voudrais avoir une certaine  
3 réassurance de votre part qu'en étant absents  
4 lundi, qu'il n'y a pas de risque qu'on commence de  
5 façon prématurée le panel 2. Donc, c'est ma  
6 première question d'intendance que je souhaiterais  
7 disposer avec vous. Si mardi on est toujours en  
8 train de finir le panel 3, bien on va s'adapter,  
9 mais ce que je veux surtout éviter c'est qu'on ne  
10 soit pas là lundi et que le panel 2 soit déjà en  
11 train de commencer.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Les prévisions, ce n'est jamais parfait là.

14 Me DOMINIQUE NEUMAN :

15 Oui. Je sais, on a un prévisionniste avec nous.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Si la tendance se maintient.

18 Me DOMINIQUE NEUMAN :

19 Oui.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Nous devrions débiter le panel 2 mardi matin.

22 Me DOMINIQUE NEUMAN :

23 D'accord.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Donc, il ne devrait pas y avoir de difficulté. Mais

1 en même temps, si jamais par miracle tout va très,  
2 très vite et qu'on termine le panel 3 plus tôt.

3 Me DOMINIQUE NEUMAN :

4 Oui.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Bien. On pourra voir à la fin de la journée. Je  
7 pense qu'à la fin de la journée, on va certainement  
8 être en mesure de vous dire, de façon beaucoup plus  
9 assurée que le panel 2 va débiter mardi.

10 Me DOMINIQUE NEUMAN :

11 En fait, si c'était possible d'envoyer un message.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Un message.

14 Me DOMINIQUE NEUMAN :

15 Par courriel puisqu'on ne sera pas dans la salle.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 O.K.

18 Me DOMINIQUE NEUMAN :

19 Et on n'aura pas la transcription avant lundi.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 On va s'assurer que le secrétariat pourra vous  
22 envoyer un message à cet effet-là.

23 Me DOMINIQUE NEUMAN :

24 O.K.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 C'est bon?

3 Me DOMINIQUE NEUMAN :

4 Je vous remercie beaucoup. Et la deuxième question  
5 d'intendance, et c'était également une réassurance,  
6 c'est qu'on sait qu'il y a des fois des transferts  
7 de questions d'un panel à l'autre et donc, notre  
8 préoccupation c'est le mécanisme de réglementation  
9 incitative incluant les indicateurs. Et je vous  
10 inviterais, le Tribunal, au cas où des questions se  
11 poseraient quant aux mécanismes incitatifs dans le  
12 cas du panel 3, à avoir la gentillesse de demander  
13 de reporter ça au panel 2 pour éviter qu'on se  
14 retrouve à avoir manqué ces parties-là, si jamais  
15 elles survenaient dans le cadre du panel 3, en tout  
16 cas.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Écoutez. Vous avez toujours la chance de lire les  
19 notes sténo là, si jamais...

20 Me DOMINIQUE NEUMAN :

21 Oui. Je le sais.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 ... il y avait un petit écart à cet égard-là, mais  
24 on en prend bonne note que le panel 2 est réservé  
25 aux mécanismes de réglementation incitative et aux

1           indicateurs de performance, pas seulement ceux qui  
2           sont en lien avec le MTER.

3           Me DOMINIQUE NEUMAN :

4           O.K. Pour l'instant. O.K. Merci. Alors, je vous  
5           remercie beaucoup.

6           LA PRÉSIDENTE :

7           Maître Fraser, ça va prendre un certain temps avant  
8           de présenter tout votre monde, allons-y.

9           911 h 02)

10          Me ÉRIC FRASER :

11          Écoutez. Je pense que c'est mon plus grand panel,  
12          en tout cas depuis un bout là. C'est assez  
13          impressionnant. Alors, si on commence à ma droite,  
14          vous avez monsieur Frédérik Aucoin qui est chef -  
15          prévision de la demande. On poursuit avec madame  
16          Stéphanie Giaume qui est chef - Planification et  
17          fiabilité et monsieur Charles-David Franche, chef-  
18          Optimisation des approvisionnements, tous pour la  
19          Direction - Approvisionnement en électricité et  
20          tarification. On poursuit avec madame Louise  
21          Trépanier qui est chef - Tarification. Madame Anita  
22          Travieso qui est chef - Programme affaires et  
23          service-conseil utilisation d'énergie. Ensuite de  
24          ça, on a madame Martine Filion et le panel est  
25          complété par monsieur Dave Rhéaume. Alors, Madame

1 la Greffière, on peut procéder à l'assermentation.

2

3

---

1 L'AN DEUX MILLE DIX-HUIT (2018), ce septième (7e)  
2 jour du mois de décembre, ONT COMPARU :

3

4 PREUVE HQD - PANEL 3

5

6 FRÉDÉRIK AUCOIN, chef - Prévision de la demande  
7 ayant une place d'affaires au Complexe Desjardins,  
8 Montréal (Québec);

9

10 STÉPHANIE GIAUME, chef - Planification et  
11 fiabilité, ayant une place d'affaires au Complexe  
12 Desjardins, Montréal (Québec);

13

14 CHARLES-DAVID FRANCHE, chef - Optimisation des  
15 approvisionnements, ayant une place d'affaires au  
16 Complexe Desjardins, Montréal (Québec);

17

18 LOUISE TRÉPANIÉRIER, chef - Tarification, ayant une  
19 place d'affaires au Complexe Desjardins, Montréal  
20 (Québec);

21

22 ANITA TRAVIESO, chef - Développement des marchés  
23 existants et expertise énergétique, ayant une place  
24 d'affaires au Complexe Desjardins, Montréal  
25 (Québec);

1 MARTINE FILION, directrice - Transformation  
2 clientèle, ayant une place d'affaires au 140,  
3 boulevard Crémazie, Montréal (Québec);

4

5 LESQUELS, après avoir fait une affirmation  
6 solennelle, déposent et disent :

7

8 DAVE RHÉAUME

9

10 SOUS LA MÊME AFFIRMATION SOLENNELLE, dépose et  
11 dit :

12

13 INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER :

14 Merci, Madame la Greffière, on va procéder à  
15 l'adoption de la preuve. Madame la Présidente, je  
16 ferai comme hier. Donc, je réfère les témoins et  
17 l'ensemble des participants à la pièce B-0096 qui,  
18 elle, identifie précisément les familles de preuve  
19 auxquelles ont participé les témoins.

20 Q. [53] Alors, Monsieur Aucoin, je commence avec vous,  
21 toujours en me référant à B-0096, mais je réfère  
22 également aux réponses que vous avez données aux  
23 pièces auxquelles vous avez participé. Je comprends  
24 que vous avez effectivement participé à la  
25 préparation de l'ensemble de ces documents?



1 M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

2 R. Tout à fait.

3 Q. **[54]** Et que vous les adoptez pour valoir comme  
4 votre témoignage écrit en l'instance?

5 R. Je les adopte.

6 Q. **[55]** Je vous remercie. Madame Giaume, même  
7 question, donc la preuve qui est identifiée à la  
8 page B-0096, ainsi que les réponses que vous avez  
9 données à cette preuve. Je comprends que vous avez  
10 participé à la préparation de ces documents?

11 Mme STÉPHANIE GIAUME :

12 R. Effectivement.

13 Q. **[56]** Et que vous adoptez le tout pour valoir comme  
14 votre témoignage écrit en l'instance?

15 R. Oui.

16 Q. **[57]** Je vous remercie. Monsieur Franche, même  
17 chose. Donc, je vous réfère aux documents qui sont  
18 identifiés à B-0096 en ce qui concerne la preuve,  
19 ainsi qu'aux réponses du Distributeur sur ces  
20 documents. Pouvez-vous me confirmer que vous avez  
21 participé à la préparation de ces documents?

22 M. CHARLES-DAVID FRANCHE :

23 R. Oui.

24 Q. **[58]** Et que vous les adoptez pour valoir comme  
25 votre témoignage écrit en l'instance?

1 R. Oui.

2 Q. **[59]** Je vous remercie. Madame Trépanier, même  
3 chose. Donc, je vous réfère aux documents notamment  
4 portant sur la tarification identifiés à B-0096,  
5 ainsi qu'aux réponses du Distributeur sur cette  
6 preuve. Pouvez-vous me confirmer que vous avez  
7 participé à la préparation de ces documents?

8 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

9 R. Oui.

10 Q. **[60]** Et que vous les adoptez pour valoir comme  
11 votre témoignage écrit en l'instance?

12 R. Oui.

13 Q. **[61]** Je vous remercie. Madame Travieso, même chose.  
14 Donc, pouvez-vous me confirmer que vous avez  
15 participé à la préparation des documents identifiés  
16 à la pièce B-0096?

17 Mme ANITA TRAVIESO :

18 R. Oui.

19 Q. **[62]** Et que vous les adoptez pour valoir à titre de  
20 votre témoignage écrit en l'instance?

21 R. Oui.

22 Q. **[63]** Je vous remercie. Madame Filion, même  
23 questions. Donc, pouvez-vous me confirmer que vous  
24 avez participé à la préparation des documents qui  
25 sont identifiés à la pièce B-0096?

1 Mme MARTINE FILION :

2 R. Oui.

3 Q. **[64]** Et que vous les adoptez pour valoir à titre de  
4 témoignage écrit en l'instance?

5 R. Oui.

6 Q. **[65]** Je vous remercie. Alors, monsieur Rhéaume  
7 avait déjà procédé, avait déjà adopté cette preuve.  
8 Alors, il n'y aura pas de présentation pour le  
9 panel 3 et les témoins sont disponibles pour être  
10 contre-interrogés. Je vous remercie, Madame la  
11 Présidente.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Merci, Maître Fraser. Donc, on va débiter avec  
14 maître Falardeau pour l'ACEF de Québec.

15 (11 h 07)

16 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DENIS FALARDEAU :

17 Madame la Présidente, Denis Falardeau pour l'ACEF  
18 de Québec et Madame la Présidente, nous avons  
19 compris, nous avons élagué notre questionnaire  
20 parce que justement, on fusionne à la fois les  
21 questions pour le panel 1 et le 3, donc, nous avons  
22 compris.

23 Me DENIS FALARDEAU :

24 Mesdames, Messieurs, bonjour. Je vais m'adresser à  
25 l'ensemble du panel et forcément les personnes qui

1 sont... comment dire... spécialisées dans le  
2 domaine concernant la question qui est posée.  
3 Allez-y.

4 Dans un premier temps, on va aborder la  
5 question de la tarification dynamique mais plus  
6 précisément en lien avec tout ce qui concerne les  
7 ménages à faible revenu. Je vais citer deux  
8 documents, pas besoin de les afficher, c'est  
9 simplement... comment dire... la question qui fait  
10 référence à ces pièces.

11 Dans un premier temps, dans votre preuve, à  
12 la pièce B-45, à la page 18, aux lignes 11 et  
13 suivantes, vous indiquez que la tarification  
14 dynamique permettrait à certains clients de réduire  
15 leur facture d'électricité. Voilà pour le premier  
16 document.

17 Pour l'autre document, la pièce B-6, à sa  
18 page 16, aux lignes 3 et suivantes, vous indiquez  
19 que des options de tarification dynamique seront  
20 offertes à la fin deux mille dix-neuf (2019) et  
21 ceci notamment pour permettre au Distributeur de  
22 mettre en place une stratégie complètement...  
23 complète d'accompagnement de la clientèle dans ses  
24 choix tarifaires. Et là simplement pour votre  
25 information c'est aux lignes 4 et 5 que vous

1 mentionnez ça de la pièce B-6. Allons-y.

2 Dans l'hypothèse que le Distributeur serait  
3 en mesure de réussir à implanter de façon rentable  
4 cette tarification dynamique, est-ce que le  
5 Distributeur a déjà pensé, est-ce que c'est déjà  
6 dans ses cahiers, si vous me permettez  
7 l'expression, de faire la promotion de cette  
8 tarification dynamique auprès des ménages à faible  
9 revenu et plus particulièrement entre autres  
10 concernant toute la mécanique des modes d'entente?

11 Mme MARTINE FILION :

12 Donc, d'abord, il faut comprendre que c'est un  
13 déploiement progressif pour lequel il n'est pas  
14 prévu une campagne publicitaire, donc, ce que vous  
15 avez lu dans nos réponses c'était qu'on allait y  
16 aller au hasard avec un groupe de vingt mille  
17 (20 000) clients. Donc, ça c'est la première  
18 portion.

19 En lien avec les clients MFR,  
20 effectivement, on ne peut pas empêcher les clients  
21 MFR de vouloir adopter ou s'inscrire à ces  
22 options-là, par contre, via notre... via nos  
23 représentants clientèle, ce qui est prévu c'est de  
24 les accompagner et de bien les informer sur les  
25 impacts potentiels de ces options-là. Donc, les

1 risques plus particulièrement, il y a une option  
2 qui est un peu plus risquée qui rapporte mieux mais  
3 qui est un peu plus risquée, donc, ça va être via  
4 notre accompagnement avec les représentants qu'on  
5 va accompagner si jamais il y a des clients MFR qui  
6 souhaitaient adopter ces tarifications-là, ces  
7 options-là.

8 Q. [66] Vous m'intriguez, vous parlez de risques et  
9 MFR, pourriez-vous être un petit peu plus précise?  
10 Quand vous parlez de risques en lien avec la  
11 clientèle MFR, vous faites référence à quoi? Parce  
12 que vous parlez de risques là.

13 Mme LOUISE TRÉPANIÉRIER :

14 En fait, on a présenté deux options, on propose  
15 deux options, dont une qui est un crédit sur la  
16 facture et dans... dans le contexte de ce  
17 crédit-là, le client donc au minimum, il va payer  
18 ou au maximum, il va payer finalement sa facture au  
19 tarif D. Donc, toute... toute réponse, tout effort  
20 qu'il va faire lorsqu'on va faire des appels donc  
21 pour... pour un effacement ou un déplacement de la  
22 consommation, donc, ça pourra... ça pourra lui  
23 amener des économies additionnelles mais au pire,  
24 il va payer son tarif D.

25 Q. [67] Et je reviens là encore plus précisément

1           concernant la clientèle qui est en négociation en  
2           termes de paiement, est-ce que vous avez envisagé  
3           cette tarification-là? Parce que là, je comprends,  
4           il y a un échantillonnage et il est général là,  
5           mais est-ce que ça a été envisagé comme étant une  
6           solution cette tarification-là à l'égard d'un mode  
7           de remboursement du côté des personnes qui ont des  
8           difficultés à rembourser tels que les MFR?

9           (11 h 12)

10          Mme MARTINE FILION :

11          R. Les modalités d'entente vont demeurer telles  
12          qu'elles le sont. Et les crédits applicables aux  
13          options de tarification dynamique vont aussi être  
14          en vigueur. Donc, ce n'est pas quelque chose qui  
15          est entremêlé. Chacun vit en parallèle. Chaque  
16          option est en parallèle.

17          Q. **[68]** Toujours dans la question de la tarification  
18          dynamique. Initialement, le Distributeur prévoit  
19          qu'il y a des coûts de service à la clientèle et  
20          concernant le système d'information, là, de la  
21          clientèle, et on va parler de... concernant  
22          toujours la tarification dynamique, on parle  
23          d'environ six millions (6 M). Et là je fais  
24          référence à la pièce B-0045 à sa page 34, aux  
25          lignes 10 et suivantes. Donc, B-0045, et je cite,

1 vous mentionnez...

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Vous voulez qu'elle soit affichée, Maître  
4 Falardeau?

5 Me DENIS FALARDEAU :

6 Non, ce n'est pas nécessaire, Madame la Présidente,  
7 j'ai simplement une simple ligne à citer.

8 Q. **[69]** Et là c'est à la ligne 10, là, toujours de la  
9 pièce B-0045 :

10 L'envergure globale des coûts de  
11 services à la clientèle et du système  
12 d'information clientèle sont estimés à  
13 environ 6 M\$.

14 Le vingt-neuf (29) octobre deux mille dix-huit  
15 (2018), et là c'est en réponse à la question 13.26  
16 de la FCEI, vous indiquiez, à la pièce B-0072 à sa  
17 page 50, à la ligne 11, que le coût de projet est  
18 réévalué à neuf virgule cinq millions (9,5 M), dont  
19 neuf virgule un millions (9,1 M) à titre  
20 d'investissement. Et là je vais citer.

21 Me DENIS FALARDEAU :

22 Donc, Madame, vous pourriez afficher la pièce. Et  
23 je répète, B-0072 à sa page 50 et c'est au début de  
24 la ligne 11.

25 Q. **[70]** Allons-y. La question était :



1                   Veillez confirmer que le coût de 6 M\$  
2                   est récurrent.

3           Et la réponse était :

4                   Le coût estimé de la solution  
5                   permettant d'offrir la tarification  
6                   dynamique à l'hiver 2019-2020,  
7                   initialement évalué à 6 M\$ en juillet  
8                   2018, est présentement réévalué à  
9                   9,5 M\$ dont 9,1 M\$ à titre  
10                  d'investissement. Ce montant de 9,5 M\$  
11                  non récurrent intègre l'ensemble des  
12                  coûts associés aux développements  
13                  informatiques et à l'implantation de  
14                  la solution, incluant ceux qui étaient  
15                  exclus de l'estimation initiale.

16           Ce qui m'amène la question suivante. Est-ce que  
17           c'est possible de confirmer que l'écart, là, entre  
18           le neuf virgule cinq millions (9,5 M) et le coût  
19           d'investissement de neuf point un millions (9.1 M),  
20           autrement dit, le quatre cent mille dollars  
21           (400 000 \$), est considéré par vous comme étant des  
22           charges d'exploitation et ça par apposition à des  
23           charges d'investissement?

24           R. Pour expliquer un peu le fonctionnement quand on  
25           évalue un projet informatique, une solution

1 informatique comme celle qu'on va livrer. À haut  
2 niveau, on évalue, en premier lieu, à haut niveau,  
3 en fonction des besoins d'affaires connus à ce  
4 moment-là, on évalue le coût de projet, de là vient  
5 le six millions (6 M).

6 Et ensuite, dans les étapes de projets, on  
7 raffine notre compréhension des besoins et on vient  
8 préciser le coût du projet sur lequel on va  
9 s'engager pour le livrer. Donc, quand on a eu fini  
10 notre évaluation plus détaillée... donc, le six  
11 millions (6 M), c'était après une analyse  
12 préliminaire, ensuite on raffine nos besoins, on  
13 regarde plus à fond quelle offre on va offrir à nos  
14 clients. Et là, le neuf point huit (9.8)... c'est  
15 neuf point huit (9.8)? Neuf point cinq (9.5), bon.  
16 Donc, le neuf point cinq (9.5) est le coût  
17 d'engagement du projet, effectivement en grande  
18 partie aux investissements, parce que c'est une  
19 nouvelle solution technologique, pour pouvoir  
20 offrir la tarification dynamique.

21 La seule partie qu'il y a aux charges,  
22 c'est pour la commercialisation, donc le trois  
23 cents quelques mille, là, presque quatre cents  
24 (400). Et ce n'est pas récurrent, le neuf (9).  
25 C'est on implante la solution, ce n'est pas

1 récurrent.

2 (11 h 17)

3 Q. **[71]** Et concernant toujours le neuf point un  
4 millions (9,1 M), là je comprends que la réponse a  
5 été donnée dans une période passée, mais est-ce que  
6 ce neuf point un millions (9,1 M)-là est encore  
7 valable comme... comme estimation?

8 Mme MARTINE FILION :

9 R. Oui, oui, tout à fait valable.

10 Q. **[72]** Oui. Là, je comprends que vous dites, là,  
11 comment dire... ça se fait une fois, c'est un  
12 investissement, mais est-ce qu'il y a quand même...  
13 est-ce qu'il va y avoir un amortissement qui va  
14 être réparti sur plusieurs années ou c'est budgété  
15 pour cette année?

16 R. On fait tout le temps, oui, effectivement, une  
17 période d'amortissement pour nos projets  
18 informatiques, là, donc de mémoire, c'est sur cinq  
19 ans.

20 Q. **[73]** Cinq ans. Allons-y avec une réponse que vous  
21 avez donnée à l'UPA, c'est-à-dire la pièce B-0080,  
22 à sa page 16. Et là, je fais référence à la  
23 question 2.4.5. O.K. Parfait. Je vais citer le...  
24 les questions et les réponses. Il vous était  
25 demandé à la référence 6 :

1                            Qu'est-ce que le Distributeur entend  
2                            par « ajuster aux besoins l'offre  
3                            tarifaire et commerciale »?

4            Et vous aviez répondu :

5                            Le déploiement progressif des  
6                            nouvelles options proposées permettra  
7                            au Distributeur de modifier, au  
8                            besoin, tant son offre tarifaire et  
9                            les modalités qui y sont associées,  
10                           que sa mise en oeuvre, pour en assurer  
11                           son succès à la lumière des résultats  
12                           en termes d'impact sur la consommation  
13                           et des commentaires recueillis auprès  
14                           de la clientèle participante.

15            Selon votre avis, le déploiement, là, s'étalerait  
16            sur combien d'années à peu près?

17            R. En fait, la solution qu'on déploie permet  
18            d'accueillir un nombre... pourrait accueillir un  
19            nombre important de clients. Donc, dans un premier  
20            temps, on a prévu vingt mille (20 000) et à la  
21            lumière...

22            Q. **[74]** Excusez-moi, on a prévu?

23            R. On a prévu vingt mille (20 000) clients dans un...  
24            pour l'année deux mille dix-neuf-deux mille vingt  
25            (2019-2010). Selon les résultats, on va moduler le

1           déploiement en fonction des résultats obtenus. Donc,  
2           pour le moment il faut vraiment attendre les  
3           résultats de la première année pour voir comment on  
4           se projette pour l'an deux, l'an trois, etc.

5       Q. **[75]** O.K. Mais, comment dire, sans y aller avec...  
6           comment dire, un air d'aller ou comment... allons-y  
7           dans l'hypothétique parce que je comprends que là  
8           c'est dur pour vous, là, d'y aller avec vraiment  
9           sur un horizon catégorique, mais vous envisagez ça  
10          en termes de combien d'années malgré tout?

11       R. À terme, la solution qu'on déploie, comme je disais  
12          tout à l'heure, peut accueillir un nombre important  
13          de clients, là, on a trois millions (3 M) et on  
14          peut accueillir un nombre important de clients.  
15          Donc, comme je mentionne, c'est un peu difficile en  
16          fonction de la... il faut vraiment attendre les  
17          résultats de la première année pour voir le rythme  
18          de croisière qu'on va se donner. Puis il y a  
19          plusieurs facteurs, il y a évidemment le  
20          résultat... ce que ça rapporte aux clients, parce  
21          qu'on fait ça pour les clients, donc qu'est-ce que  
22          ça rapporte. Puis aussi de quelle façon, nous, le  
23          service à la clientèle, on est en mesure de bien  
24          prendre en charge cette activité-là. Donc, c'est  
25          tous ces éléments-là qui vont un peu moduler le

1           rythme.

2           Q. [76] Merci.

3           Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

4           R. Si je peux compléter.

5           Q. [77] Oui, excusez.

6           (11 H 22)

7           R. Si je peux compléter, effectivement ce qu'on... ce  
8           qu'on veut donner comme signal c'est qu'on s'engage  
9           à long terme avec ces options-là. Donc, on veut que  
10          les gens, justement, qui veulent faire des efforts,  
11          qui veulent par exemple se procurer des appareils  
12          qui pourraient les aider à participer, donc il y a  
13          un signal que ça va être offert à plus long terme.  
14          Bien sûr, on va avoir une première année avec vingt  
15          mille (20 000) clients. On verra donc,  
16          effectivement, s'il y a des ajustements à faire au  
17          niveau du... comme madame Fillion le disait, au  
18          niveau de l'accompagnement à la clientèle,  
19          notamment. Mais ça risque de se construire sur  
20          plusieurs années, donc même la première année peut-  
21          être ne sera pas nécessairement représentative là  
22          du succès à termes là. Donc, voilà, le vingt mille  
23          (20 000 \$), c'est pour se donner le temps de voir  
24          comment on peut bien accompagner la clientèle,  
25          puis... Donc, on a pas, à priori, un horizon

1 prédéterminé.

2                   Toutefois, comme madame Fillion le disait,  
3 les solutions qu'on a mises en place nous  
4 permettent d'ouvrir à l'ensemble de la clientèle.

5 M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

6 R. Peut-être juste compléter aussi, au niveau de la  
7 prévision de la demande, on a pris en effet là  
8 aussi certaines hypothèses concernant la  
9 tarification dynamique, choses qu'on inclut là dans  
10 l'état d'avancement du Plan d'approvisionnement  
11 déposé au premier (1er) novembre dernier.

12 Q. [78] C'est très, très, très hypothétique, mais on  
13 est dans les hypothèses depuis tantôt là.

14                   Je comprends que nous sommes dans un cadre  
15 expérimental, mais est-ce que c'est envisagé la  
16 possibilité que les conclusions après l'expérience  
17 s'avèrent négatives et que c'est mis carrément de  
18 côté ou il va y avoir des mesures pour tenter de  
19 suppléer aux points négatifs de l'expérience?

20 Mme LOUISE TRÉPANIÉRIER :

21 R. Écoutez. Mais premièrement, si je pouvais revenir  
22 peut-être, sur l'exercice qu'on a fait. On a eu des  
23 groupes de discussions, on a rencontré la  
24 clientèle, on a un bon signal à ce moment-là de  
25 l'intérêt, les gens étaient intéressés. On a eu,

1 même via les médias sociaux, une démonstration que  
2 les gens avaient un intérêt pour ce genre d'option-  
3 là. Donc, on est super confiant que ça devrait  
4 susciter l'intérêt de la clientèle.

5 Ceci dit, effectivement, à priori, c'est  
6 difficile d'estimer qui va participer, le nombre de  
7 personnes qui vont participer, mais donc on verra  
8 donc au fil des années. Et d'ailleurs, on va  
9 revenir à la Régie présenter des résultats pour  
10 pouvoir justement démontrer à quels niveaux les  
11 clients s'effacent, combien de clients adhèrent et  
12 on va même... Ce qui est prévu, c'est sonder les  
13 clients qui participent. Donc, s'assurer de bien  
14 répondre à leurs préoccupations, voir comment  
15 l'expérience se vit chez la clientèle pour pouvoir  
16 justement s'ajuster aux besoins. Et encore là,  
17 comme je vous le disais, on va revenir à chaque  
18 année à la Régie. Donc, s'il y avait lieu d'avoir  
19 des modifications, des approbations de la Régie, ça  
20 sera fait à ce moment-là.

21 Q. **[79]** Merci. Toujours dans la même thématique.  
22 Allons-y avec une pièce de l'ACEF de Québec, la  
23 pièce C-ACEFQ-0011, et elle porte le titre  
24 « Impacts anticipés de la tarification ». Dans  
25 cette page, je vais la prendre moi-même. Je



1 voudrais porter à votre attention là le surligné  
2 jaune que nous voyons là. Et pour les fins de la  
3 sténo là, je vais citer le titre de ce surligné. On  
4 peut voir là, à la colonne mégawatt, le titre  
5 c'est : « Gestion de la demande en puissance » et  
6 ce qui est surligné c'est « Intervention en gestion  
7 de la demande en puissance » et là, il y a une  
8 série de valeurs qui sont indiquées. Et plus  
9 précisément, pour ce qui est de dix-huit, dix-neuf  
10 (2018-2019), on parle de deux cent quatre-vingt-  
11 douze (292), allons-y.

12 Bon. Dans cette page là le Distributeur  
13 présente son bilan de puissance justement pour dix-  
14 huit, dix-neuf (2018-2019), à vingt-cinq, vingt-six  
15 (2025-2026). Dans la partie inférieure du tableau,  
16 et ça c'est à la ligne justement là que je vous  
17 mentionnais, à la ligne intitulée : « Intervention  
18 en gestion de la puissance », le Distributeur  
19 indique des quantités de puissance en mégawatts  
20 (MW). Puis à la ligne 1... S'il vous plaît Madame  
21 la Greffière, à la ligne 1 et je vais citer aussi :

22 Le bilan intègre des besoins en pointe  
23 plus élevés que ceux présentés dans  
24 l'état d'avancement dix-sept (2017)  
25 pour les premières années, puis plus

1                   faibles en fin d'horizon,  
2                   principalement en raison de l'impact  
3                   anticipé de la tarification dynamique  
4                   et de la pénétration du stockage  
5                   d'énergie distribué.

6                   (11 h 27)

7                   Ce qui m'emmène à la question suivante. Pourriez-  
8                   vous nous donner maintenant ou si c'est pas  
9                   possible directement via un engagement, nous donner  
10                  les impacts qui sont anticipés en termes de  
11                  mégawatt de la tarification dynamique du programme  
12                  GDP affaires du stockage d'énergie distribué? En  
13                  d'autres termes, tout ce qui concerne les moyens de  
14                  gestion de la demande de puissance et ceci, bien,  
15                  pour les années autant dix-huit, dix-neuf (18-19)  
16                  que jusqu'à vingt-cinq, vingt-six (25-26)?

17                  Me ÉRIC FRASER :

18                  Je trouve ça très très large, je trouve que ça  
19                  relève du plan d'approvisionnement, c'est une  
20                  objection classique, là. Je n'arrive pas à faire un  
21                  lien direct avec la tarification qu'on a pour deux  
22                  mille dix-neuf (2019) dans la mesure où on présente  
23                  pour approbation le tarif, que le tarif et ses  
24                  impacts ont été pris en compte dans la prévision de  
25                  la demande pour les fins du dossier tarifaire. Je

1 considère que la question est beaucoup trop large  
2 et qu'elle relève plus du plan d'approvisionnement.

3 Me DENIS FALARDEAU :

4 Madame la Présidente, quand on consulte ce tableau,  
5 le titre, c'est « Bilan en puissance ». Bien,  
6 forcément ce qui est surligné en jaune, ce sont les  
7 résultats d'opérations et ces opérations-là, à  
8 moins que je me trompe, ça concerne le programme  
9 GDP Affaires, toute la question du stockage  
10 d'énergie, ainsi de suite.

11 Nous sommes dans des questions de bilan de  
12 puissance. Et selon nous, avoir ces chiffres-là,  
13 nous permettrait de mieux comprendre jusqu'où...  
14 d'où viennent ces conclusions-là en termes de deux  
15 cent quatre-vingt-douze (292) sur quatre-vingt-dix  
16 (90), ainsi de suite, là.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 C'est clairement des questions qu'on va devoir  
19 poser dans le cadre du prochain plan d'appro qui  
20 devrait être déposé le premier (1er) novembre deux  
21 mille dix-neuf (2019). Si vous pouviez limiter à  
22 l'impact anticipé de la tarification dynamique, là,  
23 on pourrait peut-être s'en tenir à ça. Quel est  
24 l'impact qui est anticipé par le Distributeur dans  
25 une perspective un petit peu plus long terme, là?

1 Je pense que ça peut avoir une certaine pertinence.

2 M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

3 R. Et de l'ordre de quatre-vingt-dix mégawatts  
4 (90 MW )en deux mille vingt-six (2026).

5 Me DENIS FALARDEAU :

6 Q. **[80]** Merci. Concernant les programmes CPC et TPC,  
7 pouvez-vous nous donner, là, je comprends, en ordre  
8 de grandeur, là, je n'ai pas besoin d'un chiffre  
9 précis, mais en ordre de grandeur, le nombre de  
10 clients qui ont adhéré à ces deux programmes-là?

11 Mme LOUISE TRÉPANIÉRIER :

12 R. Désolée. C'est une proposition qu'on fait pour  
13 l'hiver deux mille dix-neuf (2019), donc ça va  
14 commencer à compter de l'hiver deux mille dix-neuf,  
15 deux mille vingt (2019-2020), donc on est en  
16 proposition. Donc, actuellement il n'y a aucun  
17 client à ces options tarifaires.

18 (11 h 32)

19 Q. **[81]** Merci. Ah! On va faire un petit détour du côté  
20 de la cryptographie. Et allons-y avec... Ah! Oui,  
21 c'est vrai. Vous avez déposé ce matin un complément  
22 de réponse et ça, à l'avantage de l'ensemble de  
23 l'assistance, je pense, ce serait bien de  
24 l'afficher. C'est la pièce B-0137 à sa page 4. Et  
25 toujours pour le bénéfice de l'assistance, je vais

1 citer le complément de réponse :

2                   Étant donné le délai imparti et les  
3                   ressources requises pour l'évaluation  
4                   de cet impact, le Distribution(sic)  
5                   soumet respectueusement l'estimation  
6                   suivante.

7                   La prise en compte des charges pour  
8                   l'usage de cryptographie appliqué aux  
9                   chaînes de blocs de 368 MW...

10 c'est-à-dire,

11                   ... (158 MW + 210 MW) ajouterait 258  
12                   MW dès le 1er 6 janvier 2019 aux  
13                   110 MW déjà inclus dans la prévision  
14                   de la demande.

15                   Sur la base de l'évaluation de  
16                   l'impact favorable de 56 M\$ énoncé au  
17                   préambule (i), lequel reflétait  
18                   l'ajout de 500 MW de charge, le  
19                   Distributeur évalue qu'un ajout de 258  
20                   MW aurait un impact favorable sur le  
21                   revenus requis d'environ 30 M\$

22 et là on fait référence à

23                   ... (258 MW / 500 MW × 56 M\$...

24 Ce qui donne :

25                   ... 29 M\$). Toujours basé sur

1 l'évaluation présentée à la référence  
2 (i), cet impact favorable découlerait  
3 de revenus supplémentaires de 105 M\$  
4 pour 2,1 TWh au tarif LG et, d'autre  
5 part, d'achats supplémentaires liés à  
6 ces ventes estimés à 76 M\$.

7 Le Distributeur souligne que ce  
8 scénario est purement hypothétique et  
9 que celui-ci ne saurait être  
10 réaliste envisagé pour l'année  
11 2019, notamment en raison du fait  
12 qu'il est peu plausible qu'un tel  
13 niveau de charge associé à cet usage  
14 soit présent en début d'année 2019.

15 Et je lis l'annotation 1 :

16 Le Distributeur rappelle que le terme  
17 « existant » n'indique pas que le  
18 client est branché et opérationnel,  
19 mais bien qu'il est visé par les  
20 articles 4 et 7 des Tarifs et  
21 conditions de service provisoires pour  
22 l'usage cryptographique appliqué aux  
23 chaînes de blocs [...]

24 et là, on fait référence à la pièce

25 ... HQD-1, documents 4.1 et 4.3...

1 c'est-à-dire selon la cotation de la Régie

2 ... B-0034 et B-0043)...

3 et ça c'est

4 ... du dossier R-4045-2018).

5 Je comprends très bien, là, et c'est répété  
6 souvent, on parle d'hypothèses, hein! Vous utilisez  
7 souvent le terme « hypothétique ». Mais, malgré  
8 tout, là, il y a une possibilité, comme on peut  
9 voir, là, d'un... je comprends très bien, et c'est  
10 répété souvent, on parle d'hypothèses. Vous  
11 utilisez souvent le terme « hypothétique ». Malgré  
12 tout, là, il y a une possibilité, comme on peut  
13 voir, d'un revenu hypothétique toujours, mais  
14 advenant le cas qu'il y a, comment dire, un revenu  
15 positif, quel est le procédé, la mécanique que vous  
16 allez envisager pour faire en sorte que ce revenu-  
17 là, ce profit-là soit réparti? Est-ce que c'est  
18 envisagé premièrement? Parce que, dans le fond, ça  
19 revient à la clientèle ça, là.

20 (11 h 34)

21 M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

22 R. Bien, premièrement qu'est-ce qu'il faut comprendre  
23 ici, c'est une illustration si ces clients, surtout  
24 concernant le deux cent dix mégawatts (210 MW)  
25 était présent dès le premier (1er) janvier, mais,

1 là, comme présentement, on est, si ma mémoire est  
2 bonne, le sept (7) décembre, c'est pour ça qu'on  
3 indique que ce scénario-là est vraiment sur une  
4 base hypothétique et peu probable de se réaliser.  
5 Parce que, dans le fond, nous qu'est-ce qu'on dit  
6 depuis le début concernant les hypothèses sur la  
7 cryptographie, c'est que notre prévision qu'on  
8 utilise présentement au dossier tarifaire est  
9 centrée. Présentement, on inclut cent dix mégawatts  
10 (110 MW) à la prévision pour le « blockchain » pour  
11 l'année deux mille dix-neuf (2019). Ça représente  
12 environ huit cents gigawattheures (800 GWh)  
13 d'énergie associés à cette industrie.

14 Bien, cette prévision-là, c'est le scénario  
15 qu'on a aujourd'hui avec les mécanismes qu'on  
16 connaît qui s'appliquent avec cette prévision-là.  
17 Nous qu'est-ce qu'on prétend, c'est que la  
18 prévision au dossier est centrée et que les  
19 mécanismes sont présents pour refléter à la  
20 clientèle les revenus associés.

21 Q. **[82]** Est-ce que je comprends que, même si, comme  
22 vous le mentionnez, là, c'est carrément  
23 hypothétique, est-ce que je comprends que c'est  
24 prévu, vous l'avez inclus dans vos prévisions de  
25 revenus?



1 R. Le cent dix mégawatts (110 MW) en effet.

2 Q. **[83]** Oui.

3 R. Le cent dix mégawatts (110 MW) est prévu dans le  
4 dossier tarifaire. C'est le cent dix (110 MW), dans  
5 le fond, qui fait partie du cent cinquante-huit  
6 mégawatts (158 MW) qu'on dit abonnement existant  
7 dans la réponse. Ça fait qu'on a déjà, là... En  
8 millions, ça représente, je crois, quarante-deux  
9 millions (42 M\$) déjà au dossier relativement à la  
10 cryptographie, quarante-deux millions (42 M\$) étant  
11 seulement les revenus.

12 Q. **[84]** Dans ces prévisions-là, il y a combien,  
13 comment dire, d'ententes fermes, on n'est plus dans  
14 les hypothèses, c'est vraiment concret?

15 R. Qu'est-ce qu'il faut comprendre, c'est que le cent  
16 cinquante-huit (158 MW) qui a été déterminé suite à  
17 l'arrêt en juin dernier, on a identifié un cent  
18 cinquante-huit mégawatts (158 MW), dans le fond,  
19 qui était associé à certains projets. De ce cent  
20 cinquante-huit-là (158 MW), il y a quand même une  
21 certaine incertitude relativement, délai de  
22 raccordement, relativement aussi au marché de toute  
23 la cryptomonnaie. À vrai dire, c'est ça qui nous a  
24 amenés, dans le fond, à ne pas intégrer en totalité  
25 le cent cinquante-huit mégawatts (158 MW) pour

1 l'année deux mille dix-neuf (2019) justement dû à  
2 ces considérations-là. Et c'est pour ça qu'on se  
3 retrouve, dans le fond, à cent dix mégawatts  
4 (110 MW) dans notre prévision qui est le scénario  
5 centré selon le Distributeur.

6 Q. **[85]** Je comprends, c'est toujours hypothétique,  
7 mais selon vous, si tout le dossier de la  
8 cryptographie s'avère fonctionnel, selon votre  
9 estimation, est-ce que ça peut contribuer à une  
10 certaine stabilité tarifaire au bénéfice de la  
11 clientèle forcément, là?

12 R. J'imagine ici que vous voulez faire référence aux  
13 comptes de nivellement et les...

14 (11 h 39)

15 Q. **[86]** Bien, c'est parce que la façon dont c'est  
16 présenté, bon, je ne vous dis pas que c'est le  
17 Klondike, là, mais il y a quand même, semble-t-il,  
18 de la façon dont c'est présenté, il y a quand même  
19 une demande importante avec une vente potentielle  
20 d'énergie qui semble aussi importante. C'est pour  
21 ça, dans le fond, ce que je vous demande selon ou  
22 est-ce que ça peut avoir comme conséquence, du côté  
23 de la clientèle, une stabilité tarifaire, là, qu'on  
24 ne se retrouve pas avec des hausses, là?

25 R. Bien, nous, dans notre planification, dû à tout le

1 dossier, là, « blockchain », on pense que le gros,  
2 justement, là, du deux cent dix mégawatts (210 MW)  
3 et du processus qui est mis de l'avant via l'appel  
4 de proposition du trois cents mégawatts (300 MW),  
5 on a beaucoup de chance de voir ça arriver beaucoup  
6 plus en deux mille vingt (2020).

7 Et, quand on va venir se rasseoir ici,  
8 l'année prochaine, je vais pouvoir vous dire, en  
9 effet, que ça va être bénéfique pour la clientèle,  
10 qu'on devrait avoir des revenus additionnels  
11 relativement à ce processus-là.

12 Pour l'instant, qu'est-ce que je vous dis,  
13 c'est que, nous, on pense qu'en deux mille dix-neuf  
14 (2019), c'est cent dix mégawatts (110 MW) qu'on  
15 devrait considérer au dossier pour anticiper ces  
16 revenus-là dans la hausse, là, qu'on défend  
17 présentement.

18 Q. **[87]** Oh! c'est vrai, ça me fait penser,  
19 l'annotation, là. Si j'ai bien compris, dans votre  
20 présentation, pour ce qui est, comment dire, des  
21 tarifs qui sont associés à la clientèle de  
22 cryptographie, si j'ai bien compris, vous me  
23 corrigerez, là, il me semblerait qu'il y ait un  
24 tarif qui est plus bas que le tarif qui était  
25 présenté dans le dossier initial.

1                   Parce que, dans le dossier initial, on  
2 parle de... pour ce qui est de la clientèle déjà  
3 connectée, d'un tarif, entre guillemets, ordinaire  
4 et il y a aussi un tarif dissuasif, là, pour les  
5 futurs.

6                   Mais j'ai cru comprendre, là, que ce que  
7 vous présentez dans le dossier actuellement, c'est  
8 même plus bas, est-ce que je me trompe?

9                   Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

10                  R. Bien, en fait, je ne veux pas refaire tout le  
11 dossier sur les chaînes de blocs dans ce dossier-  
12 ci, mais peut-être juste de façon générale, donc il  
13 y a eu des propositions, donc, effectivement, il y  
14 a un groupe de clients existants qui a été  
15 identifié. Comme monsieur Aucoin disait, ce n'est  
16 pas tous des clients qui consomment actuellement  
17 mais qui avaient fait des démarches donc, avant une  
18 certaine date.

19                  Ceci dit, donc, selon la proposition des  
20 chaînes de blocs, les clients existants pourraient  
21 avoir un tarif qui résulterait, finalement... bien,  
22 en fait, c'est à définir, finalement. Ça va être  
23 défini dans l'étape 3 du dossier, mais on n'est pas  
24 encore rendu là, donc attends une décision sur la  
25 deuxième étape. Et, suite aux étapes futures, il y

1 aura un texte des tarifs et conditions avec des  
2 tarifs qui seront proposés à l'issue de tout  
3 l'exercice.

4 Donc, à cette date-ci, on ne peut pas  
5 encore anticiper quels seront les prix exacts qui  
6 seront appliqués aux différents clients, donc ceux  
7 qui sont existants ou les nouveaux qui pourraient  
8 arriver. Et ceux qui participeront à l'appel de  
9 propositions.

10 M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

11 R. Par contre, peut-être je peux juste rajouter, c'est  
12 au niveau du cent dix mégawatts (110 MW), dans le  
13 dossier qui nous concerne présentement, dans le  
14 fond, on a segmenté, là, entre certains clients au  
15 M puis certains clients au tarif LG. Je dirais que  
16 la majorité est au tarif LG, mais on a aussi des  
17 clients au M, c'est ce qui compose, dans le fond,  
18 les revenus associés à ce cent dix mégawatts  
19 (110 MW) là.

20 Q. **[88]** Allons-y maintenant avec la thématique de la  
21 hausse uniforme du prix des deux tranches, là, du  
22 tarif domestique. À la pièce B-0006, à la page 11,  
23 ligne 19. Et là, on n'a pas besoin d'afficher le  
24 document, je vais citer, ligne 19 et suivantes :

25 Le Distributeur propose, de plus,

1 d'appliquer à ce tarif...

2 Et là, bien entendu, on parle du tarif domestique

3 D. Donc, je répète :

4 Le Distributeur propose, de plus,  
5 d'appliquer à ce tarif une hausse  
6 uniforme des prix de l'énergie pour  
7 tenir compte du contexte énergétique  
8 et de la position concurrentielle de  
9 l'électricité par rapport aux autres  
10 sources d'énergie.

11 Pourriez-vous nous confirmer, là, par rapport à une  
12 hausse plus importante du prix de la deuxième  
13 tranche que celle de la première tranche, tel qu'il  
14 est pratiqué actuellement, là, depuis quand même  
15 certain temps, pouvez-vous nous confirmer que votre  
16 proposition de hausse uniforme des deux tranches ne  
17 risque pas d'affecter davantage, là, les petits  
18 consommateurs et les ménages à faibles revenus?

19 (11 h 44)

20 Mme LOUISE TRÉPANIÉRIER :

21 R. Donc, je comprends que vous parlez de la stratégie  
22 d'augmentation des prix de l'énergie au tarif D.

23 Q. **[89]** Hum, hum. C'est ça. C'est parce que vous  
24 parlez là d'une hausse qui est uniforme, alors que,  
25 de toute façon, vous connaissez la mécanique,

1 allez-y.

2 R. Donc, on a expliqué quand même pas mal de points,  
3 là, dans les DDR, donc je vous réfère notamment à  
4 la DDR-1 de la Régie, à la question 43.3. Donc,  
5 notre proposition, effectivement, c'est à l'effet  
6 d'appliquer une hausse uniforme là des prix de  
7 l'énergie au Tarif D. On a cette proposition-là  
8 depuis quelques années, donc on maintient notre  
9 position à cet effet-là. Ce qu'on a emmené comme  
10 éléments c'est que, notamment au niveau des coûts  
11 évités, donc on avait un signal que les coûts  
12 évités à plus court terme étaient assez bas et que  
13 ça pourrait justifier donc... Je reprends. Et on a  
14 regardé aussi la structure des coûts évités de long  
15 terme, et sur la base de ces informations, donc on  
16 pourrait justifier une hausse uniquement en  
17 première tranche, donc au niveau des prix d'énergie  
18 du tarif D.

19 Ce qu'on vous soumet toutefois, c'est  
20 d'avoir une hausse uniforme. On pense que c'est une  
21 approche raisonnable. Ça fait en sorte que  
22 notamment au niveau de la clientèle MFR, donc les  
23 segments de clientèles qu'on a regardés nous,  
24 d'ailleurs c'est dans notre preuve au tableau 2,  
25 les MFR se retrouvent avec une hausse de l'ordre de

1 point huit pour cent (0,8 %), donc de l'ordre de la  
2 hausse moyenne. Et la clientèle bénéficie aussi de  
3 l'augmentation du seuil cette année là, de la  
4 première tranche de trente-six (36 kWh) à quarante  
5 kilowattheures (40 kWh) par jour qui fait en sorte  
6 que, donc ça peut, pour certains clients, notamment  
7 ceux chauffés à l'électricité, procurer un  
8 avantage.

9 Ceci dit, donc on pense que notre stratégie  
10 est raisonnable et qu'elle reflète le contexte  
11 énergétique, le contexte des coûts évités et que  
12 les impacts en résultant sont raisonnables.

13 Q. [90] Est-ce que j'ai bien compris que parmi les  
14 possibilités, vous envisagez une hausse, mais  
15 uniquement de la première tranche? Est-ce que c'est  
16 bien ça?

17 R. Ce qui est proposé cette année, de compléter là,  
18 la, je dirais, entre guillemets « la réforme » là  
19 qui avait été amorcée d'augmenter le seuil de la  
20 première tranche de trente (30 kWh) à quarante  
21 kilowattheures (40 kWh) par jour. Bien sûr, vu que  
22 c'est un changement de structure, on doit récupérer  
23 donc ce manque à gagner-là dans les prix d'énergie,  
24 ce qui fait en sorte qu'il y a des hausses de  
25 l'ordre de deux point sept (2,7), de deux point



1       neuf (2,9), là, pour les prix d'énergie, mais donc,  
2       finalement, on continue à augmenter le prix de la  
3       deuxième tranche. Donc, notre point c'est que  
4       finalement, on devrait en ralentir le rythme, pas  
5       d'arrêter de l'augmenter là.

6       Q. [91] Allons-y avec la pièce ACEFQ-0012, c'est-à-  
7       dire, là, le décret et pas besoin de l'afficher, je  
8       vais simplement y aller avec la mention que,  
9       comment dire, c'est un peu la mention habituelle.  
10      Dans ce décret, on vous demande de considérer les  
11      capacités de payer de la clientèle et bien entendu,  
12      on parle notamment de la clientèle à faibles  
13      revenus. L'explication, et je comprends là, de la  
14      mécanique elle-même, il y a une hausse du seuil.  
15      Selon vous, est-ce que c'est conforme, cette  
16      considération-là des capacités de payer? C'est en  
17      lien? Ça concorde?

18      R. Oui. Effectivement, notre proposition est conforme  
19      au décret, à ce décret, en fait, parce qu'il y a eu  
20      plusieurs décrets au cours des années. Donc, de  
21      refléter la capacité de payer des clients. Donc,  
22      avec une hausse, notamment, inférieure à  
23      l'inflation où on pense que c'est un des éléments  
24      importants là pour limiter les impacts sur la  
25      clientèle.

1 (11 h 49)

2 Q. [92] Ah, on va faire un petit tour du côté des  
3 énergies un petit peu plus polluantes. Allons-y  
4 avec la pièce ACEFQ-0013. Et dans cette pièce-là,  
5 on peut y lire et, Madame la Greffière, oui,  
6 pouvez-vous monter un peu. Bon, et voilà. Dans un  
7 premier temps, je voudrais simplement porter à  
8 votre attention. On présente, là, les coûts annuels  
9 pour le chauffage d'une maison moyenne de cent  
10 soixante mètres carrés (160 m<sup>2</sup>). Pour ce qui est du  
11 gaz, il y a neuf cent quarante-neuf dollars  
12 (949 \$). C'est ça, c'est parfait, Madame la  
13 Greffière, ensuite électricité mille deux cent  
14 trente et un dollars (1231 \$), mazout mille cinq  
15 cent quarante-sept (1547 \$). Et là, maintenant je  
16 vais citer le deuxième paragraphe qui est  
17 surligné :

18 Plus de 80 % des habitations  
19 québécoises sont chauffées à  
20 l'électricité et la conversion des  
21 systèmes au mazout vers l'électricité  
22 se poursuit, selon monsieur Louis-  
23 Olivier Batty, porte-parole d'Hydro-  
24 Québec.

25 Bon, là, je comprends qu'avec cette présentation-là

1 c'est quand même très intéressant, mais tout de  
2 même, là, à part justement la mesure que vous avez  
3 présentée concernant toute la question des deux  
4 tranches avec le seuil qui est haussé, ainsi de  
5 suite, est-ce qu'il y a d'autres mesures qui sont  
6 envisagées pour justement favoriser cette  
7 transition-là d'énergie polluante vers  
8 l'électricité?

9 Mme MARTINE FILION :

10 R. Pouvez-vous répéter votre question?

11 Q. **[93]** Bien entendu. Même je vais la reformuler.

12 C'est que, dans le fond, on peut voir qu'il y a  
13 déjà un mouvement vers l'énergie électrique, ça  
14 c'est indéniable. La question que je me pose c'est  
15 que si on voit la question, là, de la tarification  
16 à deux tranches comme étant un incitatif à utiliser  
17 cette énergie électrique-là au lieu du pétrole,  
18 ainsi de suite, parce qu'il y a quand même un  
19 certain avantage. Ça avantage tout le monde, autant  
20 les personnes à faible revenu que les autres. Donc,  
21 selon moi, c'est un attrait pour faire la  
22 transition. Est-ce qu'il y a d'autres stratégies,  
23 d'autres choses que vous avez envisagées pour  
24 augmenter cette transition-là vers l'électricité?

25

1 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

2 R. Juste un point sur la tarification. Effectivement,  
3 notre stratégie aussi, comme à chaque année,  
4 d'ailleurs c'est même prévu à la loi, là, qu'on  
5 doit tenir compte de la position concurrentielle ce  
6 l'électricité, donc effectivement cette année aussi  
7 ça s'inscrit là-dedans. Donc, on veut s'assurer de  
8 garder nos tarifs bas. Bien sûr, on s'entend que...  
9 puis on l'a déjà dit à la Régie, là, qu'on a quand  
10 même... on regarde un peu les coûts évités, là, de  
11 plus long terme, mais donc comme je le disais tout  
12 à l'heure, on augmente quand même le prix de la  
13 deuxième tranche. Toutefois, on veut le faire à un  
14 rythme quand même, à un rythme moindre, puis  
15 s'assurer de maintenir notre position  
16 concurrentielle envers les autres sources  
17 d'énergie, notamment aussi dans le contexte de la  
18 transition énergétique, là, avec des nouvelles  
19 technologies qui s'en viennent. Mais je vais  
20 laisser madame Travieso compléter.

21 Mme ANITA TRAVIESO :

22 R. Justement, on va continuer à supporter nos clients  
23 dans cette transition énergétique-là. On travaille  
24 notamment avec TEQ et pour trouver aussi d'autres  
25 moyens, soit d'efficacité énergétique, des

1 conseils. Et on pense aussi que la tarification  
2 dynamique et toutes ces options-là vont venir  
3 aider, par une compensation à nos clients pour  
4 amoindrir ces écarts-là.

5 (11 h 54)

6 Q. **[94]** Merci. On va continuer dans les énergies  
7 alternatives, allons-y du côté de l'usine de  
8 liquéfaction. Et là, je fais référence à la pièce  
9 B-0045 à sa page 8, et plus précisément aux lignes  
10 4 et suivantes et, Madame la Greffière, pas besoin  
11 de l'afficher, je vais le citer. Bon, allons-y avec  
12 l'introduction. Dans votre preuve, vous invoquez le  
13 contexte énergétique actuel et la transition  
14 énergétique en cours pour justifier votre  
15 proposition de revoir la stratégie de hausse  
16 différenciée des prix d'énergie au tarif D et qui  
17 est appliqué actuellement par la Régie depuis les  
18 dernières années, et justement à cet effet, je vais  
19 citer l'extrait que je mentionnais toujours à la  
20 pièce B-45, à la page 8, en commençant par la ligne  
21 4 et je cite :

22 Le Distributeur réitère une fois de  
23 plus que le contexte énergétique  
24 actuel et la transition énergétique en  
25 cours justifient de revoir...

1 Et là, j'insiste sur le terme.

2 ... dès à présent la stratégie de  
3 hausse différenciée des prix d'énergie  
4 au tarif D. En effet, le contexte de  
5 surplus énergétique fait en sorte que  
6 les coûts évités totaux du chauffage  
7 des locaux pour les clients au tarif D  
8 pour les années 2019 à 2023 se situent  
9 bien en deçà du prix actuel de la  
10 deuxième tranche d'énergie de 9,12 ¢  
11 du kilowattheure.

12 Et là, c'est toujours en référence à B-45, au  
13 texte, à la page que je vous ai citée. Un petit peu  
14 plus loin, et là, je fais référence à la pièce, et  
15 celle-là, on va l'afficher, Madame la Greffière, je  
16 vais référence à la pièce ACEFQ-14, c'est un  
17 article de La Presse et on va aller au bas de la  
18 page, s'il vous plaît, oui, et je vais citer la  
19 portion en surligné.

20 L'usine de liquéfaction serait  
21 alimentée par Hydro-Québec. Pour  
22 diminuer son empreinte écologique, le  
23 gouvernement du Québec a déjà accepté  
24 de réserver un bloc de 550 MW à cette  
25 fin, soit autant d'énergie que pour

1                                   une nouvelle aluminerie.

2           Ce qui m'amène la question suivante : dans un  
3           premier temps, pourriez-vous nous indiquer si c'est  
4           véridique, si c'est vrai ou non, autrement dit, que  
5           le gouvernement du Québec a accepté justement de  
6           réserver un bloc de cinq cent cinquante mégawatts  
7           (550 MW) pour cette éventuelle usine de  
8           liquéfaction?

9           M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

10          R. A la connaissance du Distributeur, ce projet-là  
11          c'est un projet qui a eu, je pense, depuis quelques  
12          années a vu le jour, si ma mémoire est bonne c'est  
13          peut-être depuis deux mille treize (2013) et en  
14          effet, là, à ce moment-là, je crois qu'ils ont...  
15          Dans le fond, dans tout projet au-delà de cinquante  
16          mégawatts (50 MW), le client doit envoyer une  
17          demande à Québec pour autoriser, dans le fond, le  
18          raccordement, si on veut, ou en tout cas,  
19          l'acceptation du projet, puis dans le cadre de ce  
20          projet-là, en effet, il y aurait eu, dans le fond,  
21          une lettre confirmant par Québec dans le fond comme  
22          quoi qu'il donnait son accord, mais habituellement,  
23          il y a certaines conditions dont aussi l'accord  
24          d'Hydro-Québec et la possibilité de le raccorder et  
25          d'autres détails, mais c'est le plus loin que j'en

1           sais.

2           Q. **[95]** Ça vous échappe.

3           R. Pas que ça m'échappe, c'est que j'en sais pas plus  
4           sur la lettre officielle et toute l'information qui  
5           est incluse dessus.

6           Q. **[96]** O.K. Vous parliez au passé, c'est dans un  
7           passé récent ou ça fait longtemps que c'est dans  
8           les cahiers ça?

9           R. Je dirais deux mille treize (2013).

10          Q. **[97]** Deux mille treize (2013)?

11          R. De mémoire.

12          Q. **[98]** Merci. Donc, comment dire là, c'est dans...

13          Bien, pour faire un parallèle, c'est dans les  
14          limbes là, c'est pas quelque chose qu'on peut dire  
15          qui va se réaliser dans un avenir rapproché, c'est  
16          bien ce que je comprends, là?

17          R. Absolument, le projet monte, dans le fond, c'est un  
18          projet quand même assez long terme, je dirais là,  
19          on parle peut-être deux mille vingt-quatre (2024),  
20          deux mille vingt-cinq (2025), mais il y a beaucoup  
21          d'incertitudes entourant ce projet-là. Le  
22          Distributeur suit l'avancement du dossier, mais en  
23          effet, c'est quand même un projet qui a beaucoup de  
24          conditions à remplir avant de voir le jour puis je  
25          veux dire, on suit l'avancement. On a une équipe de



1 délégués et qui sont en lien, là, avec les gens  
2 concernés au projet.

3 (11 h 59)

4 Q. **[99]** O.K. Donc, si je spéculé et je me dis, bon,  
5 étant donné, pour revenir au « blockchain », aux  
6 chaînes de blocs justement, là, étant donné que  
7 c'est vu comme étant énergivore, ce serait de pure  
8 spéculation si je faisais un lien entre une  
9 éventuelle réalisation de cette usine-là et le  
10 besoin grandissant d'énergie du côté de cette  
11 nouvelle technologie-là, les chaînes de blocs,  
12 ainsi de suite, là. C'est de la pure spéculation,  
13 il n'y a rien dans vos cahiers dans le radar de ce  
14 côté-là?

15 R. Peut-être juste rappeler...

16 Me ÉRIC FRASER :

17 C'est de la pure spéculation, là. Je n'ai pas de  
18 témoin « blockchain » et on parle de deux mille  
19 vingt-six (2026) d'un projet qui ne nous appartient  
20 pas. Je pense qu'on a eu un niveau de réponses à  
21 l'effet qu'on était au courant que c'était dans les  
22 cartons puis qu'on pouvait... Mais, mon confrère  
23 déborde nettement du dossier tarifaire.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Maître Falardeau, juste peut-être, il est déjà midi

1 (12 h). Est-ce que vous en avez encore pour  
2 longtemps ou s'il y avait un bon moment pour  
3 arrêter ou si on est capable de terminer avec  
4 vous...

5 Me DENIS FALARDEAU :

6 Oui. Allez-y.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 ... avant l'heure du lunch?

9 Me DENIS FALARDEAU :

10 Je pourrais demander à mon coéquipier de me  
11 rejoindre pour voir s'il y a une possibilité là  
12 de... On va se donner rendez-vous après dîner.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Donc, on prend immédiatement notre pause lunch. On  
15 revient à treize heures (13 h). Merci.

16 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

17 REPRISE DE L'AUDIENCE

18 \_\_\_\_\_

19 (13 h 03)

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Maître Falardeau. On poursuit.

22 Me DENIS FALARDEAU :

23 Q. **[100]** Donc allons-y! Je vous inviterais à prendre  
24 le document B-0051 à sa page 10. Et, Madame la  
25 greffière, j'aurais besoin que cette page soit

1 affichée. C'est le document B-0051 à sa page 10.  
2 C'est simplement, messieurs et mesdames du panel,  
3 je voudrais simplement porter à votre attention le  
4 dernier paragraphe, celui avec le tiret. Il est  
5 fait mention que :

6 - De plus, la filière éolienne  
7 comporte peu de contraintes de  
8 disponibilité et est compétitive.

9 Et c'est justement ce terme-là de compétitivité que  
10 j'aimerais discuter avec vous. Pourriez-vous me  
11 confirmer que le terme « compétitif » se rapporte à  
12 une comparaison du prix concernant la filière  
13 éolienne mais par rapport à d'autres filières  
14 énergétiques comme, par exemple, justement  
15 l'électricité? Ou si on parle simplement de  
16 l'énergie, mais point, là, de l'énergie éolienne?

17 Mme STÉPHANIE GIAUME :

18 R. En fait, on a regardé le signal de long terme puis  
19 la compétitivité de ce signal qui est encore  
20 valable, tant au niveau de la filière éolienne que  
21 par rapport à d'autres sources d'énergie.

22 Q. **[101]** Allons maintenant, toujours dans le même  
23 document, à sa page 11. Et, là, je porte à votre  
24 attention les deux tirets du bas. Et je vais les  
25 citer si vous me permettez. Bon. Le premier tiret :

1 - Pour la période 2015 à 2025 : une  
2 décroissance plus soutenue est  
3 appliquée afin de refléter les  
4 évaluations de l'International  
5 Renewable Energy Agency (IRENA) pour  
6 la même période.

7 Et au deuxième tiret :

8 - Pour la période 2026 à 2040 : une  
9 stagnation en termes réels est  
10 appliquée.

11 Et c'est ce bout-là que je voudrais porter à votre  
12 attention :

13 Ramené en annuité croissante, le  
14 signal de coût évité d'un contrat  
15 d'approvisionnement est ainsi de  
16 8,0 ¢/kWh (\$2018) indexé à  
17 l'inflation, soit :

- 18 • 6,0 ¢/kWh (\$2018) pour la  
19 fourniture;
- 20 • 2,0 ¢/kWh (\$2018) pour le transport  
21 et l'équilibrage.

22 Ce qui m'amène la question suivante : à la page 11,  
23 il est indiqué que le signal de coût évité du  
24 contrat d'approvisionnement d'énergie éolienne  
25 s'établit à huit cents le kilowattheure (8,0 ¢/kWh)

1 en argent deux mille dix-huit (2018), dont six sous  
2 (6,0 ¢/kWh) pour la fourniture et deux sous  
3 (2,0 ¢/kWh) pour le transport et l'équilibrage.

4 Est-ce que vous pouvez nous confirmer que ce prix  
5 de huit sous du kilowattheure (8,0 ¢/kWh) pour deux  
6 mille dix-huit (2018) est compétitif par rapport  
7 aux autres filières énergétiques?

8 R. Écoutez, on a juste en fait effectué une révision  
9 du signal de long terme. On a pris comme ancrage  
10 donc le prix des contrats issus du dernier appel  
11 d'offres. Puis en ce sens ces contrats étaient  
12 compétitifs. Ce qu'on a fait, c'est qu'on a révisé  
13 l'indexation de ce prix-là. C'était une annuité  
14 qui, auparavant, était indexable deux pour cent  
15 (2 %). Puis on regarde la littérature, on a observé  
16 une tendance à la baisse des prix des contrats de  
17 l'éolien. Donc, ce qu'on a fait, c'est qu'on a  
18 reflété cette tendance à la baisse qui, selon les  
19 études qu'on a regardées, était plus accentuée à  
20 court terme qu'à long terme, donc c'est en ce sens  
21 qu'on a reflété... qu'on a révisé le coût évité de  
22 long terme.

23 (13 h 08)

24 Q. **[102]** Merci. Allons-y maintenant avec un document  
25 déposé par l'ACEF de Québec, c'est la pièce 15.

1 C'est un article de La Presse, si je me souviens  
2 bien. Oui. Donc, je répète, c'est ACEFQ-0015 et  
3 plus particulièrement à sa page 2. Et, Madame la  
4 Greffière... ah! O.K., vous l'avez déjà affichée.  
5 Et je vais porter à votre attention le paragraphe  
6 qui a été surligné, et je cite :

7 Hydro-Québec peut fournir l'énergie à  
8 environ 6 cents le kilowattheure,  
9 alors que celle des centrales  
10 nucléaires « reconditionnées »  
11 coûterait entre 8 et 10 cents, « si  
12 tout va bien », à la condition  
13 expresse que les coûts de construction  
14 n'exploient pas.

15 D'après les calculs que l'ACEF a faits, il  
16 semblerait que le coût d'énergie éolienne serait de  
17 trente-trois pour cent (33 %) plus cher que celui  
18 de l'hydroélectricité production. Et le  
19 Distributeur serait-il prêt à considérer que  
20 l'hydroélectricité de Québec production comme  
21 source d'approvisionnement potentielle dans sa  
22 détermination des coûts évités en énergie de long  
23 terme ce serait une réponse positive, là, en  
24 termes, tu sais, d'alternative de coûts évités?

25 Parce que, dans le fond, on peut constater

1 que ça ne coûte pas cher et on vend à peu de frais  
2 l'énergie électrique. Et, dans cet article-là,  
3 comme on peut voir le titre, le titre, c'est  
4 « Legault, commis voyageur », on constate que, dans  
5 le fond, le prix qui est offert à l'extérieur est  
6 quand même un prix avantageux. Est-ce que vous êtes  
7 en mesure de considérer que le Québec... Hydro-  
8 Québec Production pourrait être une source en  
9 termes de coûts évités? Parce qu'on y va, à  
10 l'extérieur, avec un prix quand même très, très,  
11 intéressant, là.

12 R. D'abord, je considère que le bon indicateur...  
13 l'indicateur le plus pertinent va être aussi un  
14 prix qu'on connaît, qui est issu d'un appel  
15 d'offres, qui a eu un processus réglementaire...  
16 excusez-moi, un processus concurrentiel. Donc, le  
17 prix du dernier appel d'offres qu'on a eu reste un  
18 prix de marché pertinent. Et un bon ancrage pour  
19 nos coûts évités.

20 Maintenant, prendre le coût de production  
21 d'Hydro-Québec Production, est-ce que ça pourrait  
22 être notre signal? Écoutez, cet article, ce n'est  
23 pas nous qui l'avons fait. Puis est-ce qu'Hydro-  
24 Québec Production nous vendrait l'énergie à ce  
25 prix-là? Probablement pas. Je pense que, si j'étais

1 eux, je calibrerais mon prix pour qu'il soit  
2 concurrentiel au prix de marché.

3 Mais au prix de marche en tenant compte  
4 aussi des contraintes qu'on peut avoir au Québec.  
5 C'est-à-dire que, nous, on a besoin d'un appel  
6 d'offres dans la zone de réglage du Québec pour  
7 éviter de cannibaliser ou préserver nos... notre  
8 marché de court terme.

9 Donc, le Producteur pourrait calibrer son  
10 prix pour qu'il soit suffisamment concurrentiel  
11 mais qui respecte... bien, qui... il va regarder  
12 aussi c'est quoi l'offre sur le marché. Donc, dire  
13 que ce prix-là refléterait un bon indicateur, non,  
14 je ne pense pas. Je pense que notre indicateur  
15 reste le meilleur indicateur de marché pour un  
16 signal de coûts évités de long terme.

17 (13 h 13)

18 Q. **[103]** Allons-y maintenant, justement, du côté de  
19 l'achat de puissance de court terme. Et là je fais  
20 référence à la pièce B-0100 à sa page 15. Et je  
21 vais le citer, Madame la Greffière, simplement.  
22 Donc, à la pièce B-0100 à sa page 15, à la question  
23 3.3, c'est-à-dire :

24 Veuillez préciser les prix payés pour  
25 la puissance sur les marchés de court



1                            terme pour les mois de janvier,  
2                            février et mars 2019, [et ceci] en  
3                            kW-mois ainsi qu'en KWh [...]

4            La réponse a été :

5                            À ce jour, le Distributeur n'a pas  
6                            encore procédé à des achats de  
7                            puissance sur les marchés de court  
8                            terme. Si des achats doivent être  
9                            réalisés, les quantités requises ne  
10                           seront pas substantielles et elles  
11                           pourront être acquises avant le 1er  
12                           décembre.

13            Donc, on comprend que le premier décembre est  
14            légèrement passé, hein. Donc, en termes... comment  
15            je pourrais dire, là... est-ce que, vous, vous  
16            pouvez nous donner maintenant ou sinon par  
17            engagement, là, les informations qui sont  
18            nécessaires concernant justement ces achats-là? À  
19            l'heure où on se parle, qu'est-ce qui s'est passé?

20            R. Bien en date d'aujourd'hui, je peux vous dire qu'il  
21            n'y aura pas d'achat de court terme pour l'hiver à  
22            venir.

23            Q. **[104]** Merci.

24            R. En puissance. On parle bien de la puissance ici.

25            Q. **[105]** Oui. Allons-y maintenant avec une pièce que

1 l'ACEF a déposée. C'est... la pièce c'est ACEFQ-  
2 0016. Et c'est un article de La Presse intitulé  
3 « Les panneaux solaires ne seraient pas pertinents  
4 au Québec ». Excusez-moi, j'ai la voix enrouée. Je  
5 vais citer le premier paragraphe :

6 L'installation de panneaux solaires  
7 est pertinente pour la plupart des  
8 propriétaires en Saskatchewan et en  
9 Ontario, mais selon l'Office national  
10 de l'énergie (ONE), l'abondance  
11 d'hydroélectricité bon marché au  
12 Québec et au Manitoba signifie que  
13 l'énergie solaire n'a jamais vraiment  
14 de logique économique dans ces  
15 provinces.

16 Et un petit peu plus loin, et là c'est une citation  
17 de monsieur Jean-Denis Charlebois, qui est  
18 économiste justement, là, à l'ONE. Celui-ci - et  
19 ça, je fais référence à la deuxième page du même  
20 article, à son deuxième paragraphe :

21 M. Charlebois ajoute que le coût moyen  
22 d'une installation solaire de 5  
23 kilowatts est d'environ 16 000 \$ et  
24 que ce prix devrait baisser de 30 %  
25 dans les cinq ou dix prochaines

1                                   années.

2           Le paragraphe suivant :

3                                   Le prix de l'électricité au Manitoba  
4                                   et au Québec est encore si bas que  
5                                   même une fois que le coût de l'énergie  
6                                   solaire aura chuté de manière  
7                                   significative, l'énergie solaire ne  
8                                   devrait pas devenir compétitive.

9           Et, encore un petit peu plus loin :

10                                  À long terme, même les propriétaires  
11                                  qui utilisent l'énergie solaire auront  
12                                  besoin d'avoir accès à des réseaux  
13                                  électriques, car le soleil ne brille  
14                                  pas toujours et les batteries ne  
15                                  peuvent stocker que de 4 à 10 heures  
16                                  de courant.

17                                  Ce qui m'amène la question suivante, là.

18           Dans votre preuve, là, au document intitulé  
19           « Stratégie tarifaire », et là je fais référence à  
20           la pièce 45 et plus particulièrement à sa page 8, à  
21           la ligne 10. Et à la ligne 10, je vais citer le  
22           paragraphe, par ailleurs :

23                                  [...] compte tenu de l'essor de la  
24                                  production distribuée

25           Et là, on fait référence à :

1 (voir à cet égard la section 5.1),  
2 particulièrement celle à partir de  
3 l'énergie solaire, ainsi que du  
4 stockage d'énergie dont les coûts sont  
5 en décroissance, il importe de revoir  
6 la valeur [...] [en kilowattheures]  
7 effacé à la marge et la capacité du  
8 prix actuel de la deuxième tranche à  
9 refléter la vérité des coûts.

10 Et à la pièce B-0045, toujours à la page 1, et là  
11 c'est un petit peu plus haut, à sa page... à sa  
12 ligne 4. Vous faites mention :

13 Le Distributeur réitère une fois de  
14 plus que le contexte énergétique  
15 actuel et la transition énergétique en  
16 cours justifient de revoir, dès à  
17 présent, la stratégie de hausses  
18 différenciées des prix d'énergie au  
19 tarif D. En effet, le contexte de  
20 surplus énergétiques fait en sorte que  
21 les coûts évités totaux du chauffage  
22 des locaux pour les clients au tarif D  
23 pour les années deux mille dix-neuf  
24 (2019) à deux mille vingt-trois (2023)  
25 se situent bien en-deçà du prix actuel

1 de la deuxième (2e) tranche  
2 d'énergie[...]

3 (13 h 18)

4 C'est-à-dire :

5 [...]de neuf virgule douze sous du  
6 kilowattheure (9,12 ¢/kWh).

7 Ce qui m'amène la question suivante. Après avoir  
8 pris, justement, connaissance là de l'opinion qui a  
9 été présentée dans l'article concernant l'Office  
10 national de l'énergie, est-ce qu'on peut encore  
11 croire, ou plutôt est-ce que vous êtes d'avis qu'il  
12 faudrait revoir là, justement la capacité du prix  
13 actuel de la deuxième tranche pour que justement ça  
14 puisse refléter la vérité des coûts?

15 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

16 R. L'élément que vous apportez, donc par rapport à  
17 l'autoproduction, en fait je fais référence à la  
18 présentation de monsieur Filion. Donc,  
19 effectivement, il a mentionné qu'il y avait eu une  
20 croissance quand même assez importante là dans la  
21 dernière année. Mais ceci dit, on est d'accord avec  
22 l'ONE à l'effet que pour l'instant ce n'est pas  
23 économique pour un client de s'installer  
24 l'autoproduction, mais il y a quand même des gens,  
25 pour différentes raisons, qui font cette démarche-

1 là et s'installent notamment des panneaux solaires.

2           Donc, au niveau de la stratégie au tarif D,  
3 c'est un élément parmi les autres qu'on considère  
4 pour faire notre proposition de hausse uniforme.  
5 Effectivement, comme je vous le disais tantôt, la  
6 position concurrentielles par rapport aux autres  
7 sources d'énergie ou ce genre de technologies-là,  
8 c'est quelque chose qui est considérée dans notre  
9 stratégie. Puis ce qu'on a prétendu aussi, je pense  
10 que c'est dans des réponses, c'est qu'on devrait  
11 dès aujourd'hui donner le signal, donc, d'un rythme  
12 croissance du prix de la deuxième tranche moindre  
13 que celui qu'on a eu dans les dernières années à  
14 raison de deux fois plus ou un point cinq fois plus  
15 là du prix de la première tranche.

16 Q. **[106]** On va faire un retour du côté de la  
17 cryptographie. Allons-y à la pièce B-0105. B-0105,  
18 à sa page 41. Et à la page 42 là, on va faire  
19 référence à la question 17.1. Et si vous me le  
20 permettez là, je vais lire la question et la  
21 réponse 17.1. Forcément, la réponse ce ne sera pas  
22 en totalité là. 17.1 :

23           Veillez commenter la possibilité de  
24 prévoir un certain montant de revenus  
25 nets des achats d'électricité relatif

1 à l'usage cryptographique appliqué aux  
2 chaînes de blocs dans les revenus  
3 requis 2019, provenant notamment de  
4 158 MW pour les abonnements existants,  
5 et de 210 MW pour les clients  
6 existants des réseaux municipaux.

7 Et vous avez répondu, je vais citer le premier  
8 paragraphe :

9 Le Distributeur tient à rappeler que,  
10 du bloc de cent cinquante-huit  
11 mégawatts (158 MW) pour les  
12 abonnements existants, la prévision de  
13 l'année témoin deux mille dix-neuf  
14 (2019) inclut déjà une quantité de  
15 cent dix mégawatts (110 MW). Pour  
16 atteindre le niveau inclus dans la  
17 prévision, cet usage devra montrer une  
18 croissance importante par rapport au  
19 niveau connu à ce jour. Ainsi, le  
20 Distributeur juge que les quantités  
21 intégrées sont appropriées pour  
22 l'année témoin deux mille dix-neuf  
23 (2019). Par conséquent, aucun montant  
24 additionnel de revenus nets des achats  
25 n'est à prévoir, et ce, quelle que

1                   soit l'issue du dossier R-4045-2018.  
2                   Pour le détail des volumes d'énergie  
3                   et des montants inclus, voir la  
4                   réponse à la question 11.1 de la  
5                   demande de renseignement no 2 de la  
6                   Régie à la pièce HQD-14, document 1.2.  
7                   C'est-à-dire, selon l'annotation de la Régie, c'est  
8                   la pièce (B-0094). Et concernant l'annotation 9, ça  
9                   fait référence à la réponse à la question 27.2 de  
10                  l'ACEFQ à la pièce HQD-14, document 2.

11                 (13 h 23)

12                         Et justement, concernant cette pièce,  
13                   c'est-à-dire selon l'annotation de la Régie, c'est  
14                   la pièce B-0066, c'est-à-dire le tableau 27.1. Et  
15                   j'invite madame la greffière à l'afficher. C'est la  
16                   pièce B-0066 à sa page 40. Parfait.

17                         Simplement deux montants que je voudrais  
18                   vous faire remarquer. Bien , les ventes en  
19                   gigawattheure pour deux mille dix-neuf (2019),  
20                   c'est huit cent dix-sept (817) et les besoins en  
21                   puissance est de cent dix (110). Allons-y avec la  
22                   première question.

23                         Pourriez-vous me confirmer, là, que les  
24                   catégories de consommateurs ou les catégories  
25                   tarifaires qui sont associées justement, là, aux



1 besoins en puissance de cent dix (110)? Là je  
2 comprends qu'il y en a qui sont dans le LG puis  
3 dans le M, mais là on parle, si j'ai bien compris,  
4 de clients qui sont déjà abonnés, là, dans le cent  
5 dix (110), là. Hein! C'est déjà des clients qui  
6 sont branchés, réguliers, ainsi de suite, là.

7 M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

8 R. Il en reste quand même à venir...

9 Q. [107] Oui.

10 R. ... en date d'aujourd'hui.

11 Q. [108] Et en termes de proportion?

12 R. J'aurais tendance à dire peut-être, je dirais peut-  
13 être vingt à trente pour cent (20 %-30 %) qui reste  
14 à venir.

15 Q. [109] O.K. Quand on parle de « il reste à venir »,  
16 ce sont quand même des ententes fermes?

17 R. Ils font partie, en effet, des cent cinquante-huit  
18 (158) qu'on a établis, là, dans le dossier de la  
19 cryptomonnaie.

20 Q. [110] Merci. On va retourner, si vous me permettez,  
21 à la pièce 105. Et Madame la Greffière, si vous  
22 pouviez la... c'est à sa page 41. À la question  
23 17.1, simplement, là, ce que je voudrais vous faire  
24 remarquer à la ligne 5 de la réponse, il est fait  
25 mention :

1                   Ainsi, le Distributeur juge que les  
2                   quantités intégrées sont appropriées  
3                   pour l'année témoin 2019.

4           En termes, comment dire, vous dites que vous  
5           jugez... quels sont les éléments vous permettant  
6           d'en arriver à la conclusion que c'est approprié,  
7           que c'est correct?

8   R. J'ai manqué. Qu'est-ce qui est correct?

9   Q. **[111]** Bien, c'est parce que, à la ligne 5, vous  
10       dites :

11                   Ainsi, le Distributeur juge que les  
12                   quantités intégrées sont appropriées  
13                   pour l'année témoin 2019.

14       Mais, sur quoi vous vous basez pour en arriver à la  
15       conclusion que les quantités sont appropriées?

16   R. À vrai dire, comme je disais tantôt, là, on a une  
17       équipe quand même de déléguée chez le Distributeur  
18       qui suit l'ensemble des projets. Ça fait que, à  
19       toutes les... de façon quasi mensuelle, là, on  
20       reçoit, bon, qu'est-ce qui a été consommé au niveau  
21       du réel, au niveau de l'usage cryptomonnaie. On  
22       regarde le degré d'avancement des différents  
23       projets. Et on regarde aussi, bon, un ensemble de  
24       facteurs, s'il y a des délais de raccordement pour  
25       certains projets. Ça fait que tout ça pour dire

1 qu'il y a un ensemble de facteurs qu'on prend en  
2 considération, puis c'est ce qui nous amène à  
3 croire que le cent dix mégawatts (110 MW) devrait  
4 se concrétiser et qu'il y a certaines quantités qui  
5 vont se concrétiser dans une autre année.

6 Q. **[112]** Mais, pouvez-vous être un petit peu plus  
7 précis, si vous me permettez? Parce que là on n'est  
8 même pas encore en deux mille dix-neuf (2019), là.  
9 Je comprends que vous avez des signaux et, avec  
10 ceux-ci, vous pouvez faire des projections, mais de  
11 façon plus tangible, est-ce qu'il y a éléments qui  
12 vous permettent d'en arriver à la conclusion que  
13 les quantités sont appropriées pour deux mille dix-  
14 neuf (2019)?

15 R. Je n'ai pas vraiment plus d'élément à rajouter que  
16 ce que je viens de vous expliquer.

17 Q. **[113]** Merci.

18 (13 h 28)

19 Me DENIS FALARDEAU :

20 J'ai terminé, Madame la Présidente.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Merci, Maître Falardeau. Alors, nous allons  
23 poursuivre avec maître David pour Option  
24 consommateurs.

25

1 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

2 Q. [114] Je vais aborder seulement deux sujets. Donc  
3 allons-y! Mes premières questions ont trait au  
4 centre d'accompagnement qui a été mis sur pied dans  
5 les derniers mois. En consultant la présentation  
6 générale du Distributeur (donc ça c'est la pièce  
7 B-0006), on a appris à la page 24 que le  
8 Distributeur avait développé un nouvel outil qui  
9 automatisait, si on veut, la détermination des  
10 ententes qui doivent être offertes sur la base des  
11 revenus du client. Premièrement, c'est à qui je  
12 dois m'adresser pour ces questions-là? Madame. O.K.  
13 C'est madame Fillion? O.K. Je voulais juste en  
14 savoir un peu plus sur ce nouvel outil-là. Ce que  
15 j'aimerais savoir, c'est, une fois que le client a  
16 été placé dans sa case appropriée, selon le revenu,  
17 est-ce que le personnel du centre maintient quand  
18 même une marge de manoeuvre par rapport à l'entente  
19 qui peut être appliquée dans ce cas-là?

20 Mme MARTINE FILLION :

21 R. Oui, effectivement, notre nouvel outil, ce qu'il  
22 faut comprendre, c'est que le principe directeur en  
23 arrière, c'était d'amener une équité entre les  
24 différents groupes de clients MFR et de s'assurer  
25 qu'on offrait un seul type d'entente par classe de

1           revenu. Donc, ceci étant dit, l'outil permet  
2           d'orienter notre représentant, parce qu'il y a  
3           quand même beaucoup de types d'ententes. Mais comme  
4           vous le dites, il est possible, comme c'était le  
5           cas avant, de regarder si on peut faire une  
6           exception. Et le représentant peut demander à son  
7           supérieur si on y va hors cadre. Donc c'est encore  
8           possible.

9           Q. **[115]** O.K. Donc, c'est possible de sortir de, si on  
10          veut, l'entente type dans des cas particuliers?

11         R. Dans des cas particuliers.

12         Q. **[116]** O.K. Je ne sais pas si vous avez eu la chance  
13          de consulter la preuve qui a été déposée par Option  
14          consommateurs et l'Union des consommateurs à ce  
15          sujet. Mais les deux organismes ont noté qu'il y  
16          avait une plus grande rigidité qu'auparavant au  
17          niveau de la négociation des ententes depuis  
18          l'instauration de cet outil automatisé. Est-ce que  
19          vous êtes d'accord avec ce constat-là ou vous êtes  
20          en désaccord avec ce constat-là?

21         R. Ce qu'il faut comprendre, c'est que c'est quand  
22          même, c'était des changements quand même  
23          importants. Donc, nos représentants devaient  
24          s'approprier la nouvelle solution. Donc, on a mis  
25          énormément d'effort pour la formation,

1 l'accompagnement de nos représentants. Donc, c'est  
2 sûr que ça peut donner l'impression qu'au début il  
3 y a de la rigidité de leur côté. Mais c'est plus de  
4 la familiarisation au nouvel outil. Donc, on est  
5 plus en mode de perception.

6 Q. [117] D'accord. Une autre question que j'avais au  
7 niveau justement du centre d'accompagnement, c'est  
8 le premier contact qui est fait avec un client qui  
9 téléphone au centre. Lors de ce premier contact,  
10 est-ce que vous pouvez nous expliquer c'est quoi le  
11 processus qui est suivi? Qu'est-ce que le personnel  
12 du centre fait lors de ce premier appel-là?

13 R. Donc, quand on accueille un client de type MFR,  
14 donc notre optique ça a été de le diriger vers la  
15 masse de nos représentants pour qu'on puisse  
16 accueillir un plus grand nombre de demandes. Selon  
17 l'outil, la première offre, on a un canevas  
18 d'entrevue et, en fonction des réponses qui seront  
19 données par le client, les offres, la première  
20 offre évidemment c'est celle de « sans frais  
21 d'administration ». Et, selon les réponses du  
22 client, si jamais il a en main ses revenus et qu'on  
23 est capable de vraiment détecter qu'il pourrait  
24 avoir droit à une entente personnalisée, bien, à ce  
25 moment-là, il pourrait être dirigé vers le centre

1 d'accompagnement. Mais le but, c'était d'abord  
2 d'assurer de répondre à une majorité de clients,  
3 donc de les envoyer vers la masse de nos  
4 représentants mais c'est le même canevas d'entrevue  
5 que ce soit au centre d'accompagnement ou en amont.  
6 (13 h 33)

7 Q. **[118]** O.K. Lors de ce premier contact donc, est-ce  
8 que vous allez demander des preuves de revenu?

9 R. Non, le preuves ne sont pas obligatoires.

10 Q. **[119]** O.K. Le fait qu'elles ne sont pas  
11 obligatoires, est-ce que néanmoins vous allez  
12 demander des preuves de revenu?

13 R. On demande le revenu.

14 Q. **[120]** Tout simplement, sans les preuves comme  
15 telles?

16 R. Les preuves ne sont pas exigibles.

17 Q. **[121]** O.K. Allez-vous présenter lors de ce premier  
18 contact-là tout l'éventail des ententes disponibles  
19 ou uniquement l'entente à laquelle vous avez  
20 référée?

21 R. En fonction des critères... des réponses que  
22 donnera le client, l'outil permet de guider le  
23 représentant vers l'entente la meilleure pour le  
24 client.

25 Q. **[122]** O.K. Donc, dès le premier contact, on va le

1 diriger la meilleure entente pour le client. Parce  
2 que moi, j'avais compris qu'on dirigeait plutôt  
3 automatiquement vers l'entente sans frais  
4 d'administration et qu'on ne parlait pas des autres  
5 sortes d'ententes.

6 R. Dépendamment de ce que le client va mentionner  
7 c'est certain qu'on exige pas les preuves de revenu  
8 mais si on offrant l'entente, le client mentionne :  
9 « Je ne suis pas capable de payer cette  
10 entente-là », bien là, il pourrait y avoir un  
11 transfert.

12 Q. **[123]** O.K. Donc, à ce premier contact-là, vous  
13 n'allez pas faire le tour des différentes ententes  
14 disponibles, vous allez seulement parler de  
15 l'entente sans frais?

16 R. L'outil sert... l'outil sert à guider notre  
17 représentant dans l'ordre selon les réponses du  
18 client.

19 Q. **[124]** O.K. Mais la question c'est : vous n'allez  
20 pas présenter tout l'éventail des ententes  
21 disponibles?

22 R. Non.

23 Q. **[125]** Donc, l'outil est utilisé dès le premier  
24 contact?

25 R. Oui.



1 Q. **[126]** O.K. Et... O.K., ça va. Au niveau maintenant  
2 du référencement à TEQ, vous avez parlé dans votre  
3 preuve, toujours la pièce B-6 à la page 24, des  
4 problèmes technologiques qui ont créé des problèmes  
5 de référencement vers TEQ pour les programmes  
6 d'efficacité énergétique, bon, cette preuve-là a  
7 été déposée au mois de juillet, est-ce que depuis  
8 juillet, il y a eu des développements à ce  
9 niveau-là? Est-ce que les problèmes technologiques  
10 ont été corrigés?

11 R. Oui. Mais en fait, je vais préciser, quand on parle  
12 de problèmes technologiques, je vais amener  
13 peut-être une précision.

14 Q. **[127]** Oui, c'est au niveau du téléphone, hein,  
15 c'est ça?

16 R. Bien, je vais préciser.

17 Q. **[128]** O.K.

18 R. Donc, quand on fait... quand on offre un transfert  
19 téléphonique, il y a différents types de  
20 transferts. Donc, on pourrait dire : le niveau  
21 bronze, c'est quand j'ai mon client au téléphone et  
22 je lui dis : « Le numéro du TEQ est le suivant,  
23 vous pouvez téléphoner le TEQ. » Ça c'est le niveau  
24 bronze.

25 Le niveau argent, mettons qu'on prend un

1 niveau de services argent, c'est de dire : « J'ai  
2 mon client en ligne, je vois que je devrais le  
3 transférer au TEQ », je compose le téléphone et je  
4 dis à mon client : « Vous serez répondu par le TEQ.  
5 Merci. » Donc, c'est un transfert qu'on dit non  
6 assisté.

7 Le troisième niveau, qui est le niveau or,  
8 c'est de transférer le client, d'attendre la  
9 réponse du TEQ qui prend en charge l'appel et de  
10 raccrocher.

11 Quand on parle de problèmes technologiques,  
12 c'est pas vraiment un problème technologique, c'est  
13 qu'au niveau de l'infrastructure du TEQ, ils ne  
14 sont pas en mesure de traiter de façon prioritaire  
15 les appels qui arrivent d'Hydro-Québec. Donc, le  
16 niveau de services qui est offert c'est le niveau  
17 argent, transfert non assisté.

18 Q. **[129]** O.K. Alors que la conception initiale c'était  
19 un transfert accompagné que vous souhaitiez?

20 R. C'était ce qu'il y avait en tête, c'était ce qu'on  
21 avait en tête, mais avec nos discussions avec le  
22 TEQ, ils ne sont pas en mesure de prioriser les  
23 appels entrants. Donc, le transfert se fait, il n'y  
24 a pas d'enjeu, le client est transféré  
25 automatiquement et par contre, du côté d'Hydro,

1 bien, quand le transfert est fait, on raccroche.

2 Q. **[130]** O.K. Puis là, est-ce que vous dites que tous  
3 les transferts qui se font présentement c'est ce  
4 que vous appelez...

5 R. Le niveau...

6 Q. **[131]** ... le transfert argent?

7 R. Oui, j'appelle ça le niveau de services argent,  
8 c'était un peu pour imager qu'il y avait  
9 différentes catégories de transferts, donc...

10 Q. **[132]** O.K. Donc, il n'y a pas de bronze là?

11 R. Non, il n'y a pas de bronze.

12 Q. **[133]** C'est bon. Avez-vous abandonné l'or ou c'est  
13 encore une possibilité?

14 R. Bien, nous, de notre côté, on transfère mais le TEQ  
15 doit avoir... puis on l'a à Hydro-Québec, comme on  
16 répond à des pannes, on est capable de répondre de  
17 façon prioritaire à certains appels, mais ça  
18 demanderait à TEQ... ça va demander à TEQ des  
19 investissements pour être capable de gérer les  
20 priorités d'appel.

21 Q. **[134]** O.K. Une fois un client transféré à TEQ,  
22 est-ce que vous faites un suivi auprès du client?

23 (13 h 38)

24 R. On mesure... en ce moment, on mesure le nombre  
25 d'appels qu'on a transférés et en deux mille

1 dix-neuf (2019), on veut poursuivre nos rencontres  
2 avec TEQ pour effectivement avoir de leur côté...  
3 avoir la balance de comment ça s'est soldé pour le  
4 client.

5 Q. **[135]** O.K. Donc, il n'y a pas de suivi fait  
6 directement auprès du client, si je comprends bien?

7 R. Non, pas pour le moment.

8 Q. **[136]** Et, présentement, il n'y a pas non plus fait  
9 au niveau de TEQ, c'est ce que vous souhaitez  
10 mettre en place?

11 R. Non, je ne dis pas qu'il n'y en a pas. Honnêtement,  
12 là, je... c'est ce qu'on... quand on va les  
13 rencontrer, c'est ce qu'on veut regarder.

14 Q. **[137]** De faire un suivi au près de TEQ?

15 R. De s'assurer qu'on a la vue complète de nos  
16 transferts.

17 Q. **[138]** Oui, parce que présentement, au fond, vous ne  
18 savez pas si les gens, effectivement, contactent  
19 TEQ et...

20 R. On sait qu'on transfère... on sait qu'on transfère,  
21 effectivement.

22 Q. **[139]** C'est tout ce que vous savez, oui.

23 R. Oui.

24 Q. **[140]** O.K. Prochain sujet, tarification dynamique.  
25 Est-ce que c'est toujours madame Filion ou...

1 Mme LOUISE TRÉPANIÉRIER :

2 R. Ça dépend de la question.

3 Q. [141] D'accord. Bien, première ligne de questions,  
4 ça a trait plus au déploiement qui est en cours  
5 présentement. Bien, au fond, pouvez-vous nous dire  
6 s'il y a des paramètres du projet, des deux projets  
7 qui sont encore sur la table... les deux options,  
8 je devrais dire, est-ce qu'il y a certains  
9 paramètres qui pourraient être revus suite au  
10 premier déploiement de vingt mille (20 000)  
11 clients? À titre d'exemple, par exemple, le fait de  
12 donner un crédit à cinquante cents (50 ¢), est-ce  
13 que ça c'est quelque chose qui est sur la table et  
14 que vous pourriez revoir?

15 Mme MARTINE FILION :

16 R. En fait on a dit, effectivement, qu'on pourrait  
17 faire des ajustements, là, à notre offre, même à  
18 compter de la... après le premier hiver de  
19 déploiement. Est-ce que ça inclut les prix? Ça  
20 pourrait... les prix crédit, ça pourrait être  
21 quelque chose qui soit évalué, effectivement. Puis,  
22 si c'était le cas, on reviendrait à la Régie, là,  
23 le faire approuver.

24 Mais je vous avoue, après un an, ce n'est  
25 pas clair qu'on va avoir toute l'information

1           pour... pour arriver avec des nouvelles  
2           propositions comme ça. Donc, ce que je disais tout  
3           à l'heure, c'est que le parc risque de se  
4           construire sur plusieurs années. On va faire des  
5           rétroactions avec les clients, on va aller chercher  
6           de l'information à ce niveau-là.

7                        Donc, je ne veux pas m'engager que ce soit  
8           la première année. Si jamais c'était le cas, mais  
9           on va faire un suivi à la Régie, au cours des  
10          années puis ça pourrait être, effectivement, un  
11          paramètre qui... qui est réévalué.

12                       Mais, pour l'instant, on pense que, sur la  
13          base de l'information qu'on a récoltée auprès de la  
14          clientèle, notamment dans les groupes de  
15          discussions, puis on l'a expliqué dans les  
16          réponses, là, en termes de signal de prix, on pense  
17          que le montant de cinquante sous (50 ¢) est  
18          approprié. Mais on verra, en pratique, si  
19          effectivement ça apporte les résultats auxquels on  
20          compte.

21        Q. **[142]** Et est-ce qu'il y a d'autres paramètres à  
22          part du montant du crédit qui pourraient être revus  
23          également?

24                       Mme LOUISE TRÉPANIÉ

25        R. Effectivement, ça pourrait être au niveau des

1 modalités, s'il y a des contraintes particulières.  
2 Puis peut-être au niveau... madame Filion pourra  
3 compléter au besoin. Au niveau des outils aussi  
4 qu'on va mettre à la disposition de la clientèle,  
5 notamment les outils de simulation pour faire des  
6 choix éclairés. On va avoir des mesures aussi sur  
7 le portrait de consommation, le client va pouvoir  
8 suivre sa consommation.

9           Donc, dépendant, comme je vous disais, de  
10 la rétroaction des clients, comment ça se passe.  
11 Donc, on n'exclut pas que certains paramètres  
12 puissent être réévalués. Mais est-ce que ce sera  
13 après la première année? On verra. Parce qu'il y a  
14 peut-être certains changements qui pourraient  
15 impliquer beaucoup... beaucoup d'effort ou qui  
16 pourraient impliquer des coûts additionnels. Donc,  
17 dépendant du genre de... d'ajustements qu'on veut  
18 faire, donc on reviendra en parler ici à la Régie.  
19 Vous aurez l'occasion de les commenter.

20 Q. **[143]** O.K. On est un peu peut-être curieux de  
21 savoir qu'est-ce qui va venir après le premier  
22 déploiement auprès de vingt mille (20 000) clients.  
23 Je ne sais pas si vous le savez vous-même, mais  
24 est-ce que ce qui est envisagé dans le moment ça  
25 serait un déploiement général après ce premier test

1           auprès de vingt mille (20 000) clients ou est-ce  
2           qu'il est possible que vous fassiez un deuxième  
3           déploiement partiel, par exemple auprès d'un autre  
4           groupe de vingt mille (20 000) ou autre chose?

5                        Bref, est-ce que vous avez déjà en tête  
6           c'est quoi la prochaine étape?

7           Mme MARTINE FILION :

8           R. En fait, on a beaucoup d'options. Donc, le  
9           déploiement progressif, tel qu'on le fait, nous met  
10          en place une solution qui est pérenne et évolutive.  
11          Puis on a la possibilité d'augmenter le nombre de  
12          clients comme on veut, donc on pourrait passer à  
13          quarante (40), à soixante (60), à quatre-vingts  
14          (80), dépendamment de la réaction des clients. Ce  
15          n'est pas une limite technologique.

16          (13 h 13)

17                        En termes opérationnels, il va aussi  
18          falloir regarder puis s'assurer que l'offre  
19          d'accompagnement qu'on fait répond bien. Donc, il y  
20          a différents critères qui vont nous guider vers le  
21          prochain déploiement, mais à ce stade-ci, non,  
22          vraiment on attend le premier pour voir le taux  
23          d'adhésion des clients, quelle offre les intéresse,  
24          comment ça se comporte. Et en fonction de ça, après  
25          ça, on va pouvoir regarder notre prochaine étape.



1 Q. [144] Et à la fin de ce premier déploiement, je  
2 présume que vous allez dresser une espèce de...

3 R. De bilan.

4 Q. [145] ... de rapport, de bilan. Est-ce que ça,  
5 c'est un document que vous allez déposer auprès de  
6 la Régie de l'énergie?

7 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

8 R. Oui, effectivement, ce qui est convenu c'est qu'on  
9 va revenir à la Régie avec des résultats, donc en  
10 termes de niveau d'effacement, de nombre de  
11 participants. Donc, il y a plusieurs éléments, là,  
12 dont on pourrait traiter, mais effectivement l'idée  
13 c'est de revenir présenter les résultats à la  
14 Régie.

15 Q. [146] O.K. Et est-ce qu'une fois que vous aurez  
16 pris une décision sur le futur, c'est-à-dire soit  
17 un deuxième déploiement partiel ou un déploiement  
18 généralisé, je présume que ça aussi c'est quelque  
19 chose que vous allez soumettre à la Régie? Vos  
20 intentions, je parle.

21 R. Oui, bien, ce qu'on a indiqué dans une de nos  
22 réponses, c'est qu'on a des modalités, donc qui  
23 prévoient qu'on peut limiter le nombre de  
24 participants, là, mais il n'y a pas rien qui  
25 indique dans les modalités le nombre de

1 participants. Donc, ce qu'on a indiqué c'est que  
2 c'est ça, ce qu'on demandait à la Régie c'est  
3 d'approuver ces modalités-là, donc qui nous  
4 laissent la liberté finalement d'adapter le  
5 déploiement en fonction, comme on vous le disait,  
6 là, des résultats de la première année. Donc,  
7 effectivement, on va l'indiquer à la Régie, mais  
8 les modalités telles que définies aujourd'hui donc,  
9 nous permettraient de faire un déploiement au  
10 rythme qu'on jugera approprié.

11 Q. **[147]** Incluant un déploiement généralisé.

12 R. Exactement.

13 Q. **[148]** O.K. C'est beau. Donc, vous allez faire  
14 rapport à la Régie, mais ça ne vous empêche pas  
15 évidemment de décider dès maintenant de faire un  
16 déploiement généralisé.

17 R. Dès maintenant, vous...

18 Q. **[149]** Vous dites que vous êtes déjà autorisée pour  
19 faire un déploiement généralisé?

20 R. Bien, ce que je vous indiquais, c'est que dans les  
21 modalités c'est prévu qu'on peut déployer, on peut  
22 limiter le nombre de participants selon... je n'ai  
23 pas les termes exacts, là, mais il y a... en fait,  
24 est-ce que vous laissez un moment? Je pourrais  
25 juste vous...

1 Q. [150] Pas de problème.

2 R. ... juste vous indiquer exactement la bonne  
3 référence. Un instant. Donc, j'ai trouvé la  
4 référence. C'est dans... là, je n'ai pas la cote.  
5 C'est le document qui présente les modalités  
6 tarifaires, donc des tarifs. Par exemple, à  
7 l'article 272 intitulé « Limitations », donc ce qui  
8 est indiqué c'est que :

9 Pour l'hiver 2019-2020, Hydro-Québec  
10 se réserve le droit de limiter le  
11 nombre d'abonnements auxquels la  
12 présente option d'applique.

13 Donc, ça nous permet, avec l'approbation de la  
14 Régie, de pouvoir limiter pour l'hiver deux mille  
15 dix-neuf-deux mille vingt (2019-2020), le nombre de  
16 participants, mais on n'a pas indiqué que c'était  
17 vingt mille (20 000). Donc, ce qu'on demande à la  
18 Régie c'est de nous approuver cette modalité-là,  
19 entre autres.

20 Q. [151] O.K. En tout cas, je vais peut-être revenir  
21 sur la question en argumentation. Je vais passer  
22 maintenant à une autre préoccupation qu'on a, c'est  
23 au niveau des moyens de communication. Est-ce que  
24 vous pourriez nous résumer les mesures de  
25 communication qui sont mises en place pour informer

1 les clients des options de tarification dynamique?

2 Mme MARTINE FILION :

3 R. Notre plan de communication n'est pas complété au  
4 complet, mais ce qu'on a prévu c'est évidemment de  
5 mettre l'information sur notre site informationnel.  
6 Donc, il y aura assurément l'explication de ces  
7 options-là. Et, par contre, comme vous l'avez vu,  
8 c'est un déploiement progressif sur lequel la  
9 sélection des vingt mille (20 000) clients va être  
10 au hasard. Donc, ces clients-là auront accès à plus  
11 d'informations pour pouvoir décider s'ils  
12 souhaitent adhérer ou pas. Donc, c'est pas une  
13 campagne provinciale publique à grande échelle, là.  
14 (13 h 48)

15 Q. **[152]** O.K. Mais je présume que vous allez  
16 développer un programme de communication pour tenir  
17 compte d'un déploiement généralisé éventuellement?

18 R. Quand ça sera au moment opportun, tout à fait.

19 Q. **[153]** O.K.

20 R. Mais ce n'est pas dans les plans pour deux mille  
21 dix-neuf-deux mille vingt (2019-2020).

22 Q. **[154]** O.K. Pour l'instant, le Plan de  
23 communication, c'est celui...

24 R. Il est restreint.

25 Q. **[155]** ... qui utilise le déploiement partiel?

1 R. Oui. Oui.

2 Q. [156] O.K.

3 R. Puis les détails ne sont pas finalisés, on est  
4 quand même en deux mille dix-huit (2018), mais ce  
5 n'est pas un plan de communication provincial.

6 Q. [157] D'accord. Lors des groupes de discussion, je  
7 comprends que les deux options qui restent sur la  
8 table, le CPC et le TPC ont été perçus de manière  
9 positive par les participants ou par la majorité  
10 des participants. Cependant, on constate évidemment  
11 que les participants ont été sélectionnés sur la  
12 base du fait qu'ils ont démontré un intérêt pour la  
13 tarification dynamique. Ma question c'est, avez-  
14 vous sondé d'autres clients concernant la  
15 tarification dynamique et les deux options autres  
16 que ceux qui avaient exprimé, démontré un intérêt?  
17 Donc, un sondage plus généralisé, si on veut, là?

18 Mme LOUISE TRÉPANIÉ :

19 R. Non. On n'a pas fait de sondage, tel que vous le  
20 mentionnez. En fait, les groupes de discussion  
21 c'est... Bien. Par définition, là, c'était de  
22 discuter. D'ailleurs, j'ai assisté à ces groupes de  
23 discussion là pendant deux heures avec des clients  
24 qui avaient le goût de discuter de ce sujet-là,  
25 d'où l'idée d'inviter des clients qui avaient un

1 certain intérêt de discuter de cette question-là,  
2 sinon ça fait des débats stériles qui ne donnent  
3 pas grand-chose. Donc, effectivement, donc, les  
4 résultats de ces groupes de discussion-là nous ont  
5 démontré qu'il y avait un fort intérêt pour une  
6 tarification point critique et pour un crédit.

7 Q. **[158]** Ce qui est un peu normal parce que c'est des  
8 gens qui avaient déjà exprimé ou démontré un  
9 intérêt pour la tarification dynamique?

10 R. Oui, mais en même temps, ça nous démontre qu'il y a  
11 quand même un intérêt. Et l'autre chose que je  
12 voulais mentionner, c'est qu'on a eu aussi, au  
13 cours des derniers mois, notamment, lorsque le  
14 dossier tarifaire a été présenté publiquement, donc  
15 des rétroactions de la clientèle via les médias  
16 sociaux, donc il y a eu quand même beaucoup de  
17 rétroaction puis on a vraiment vu qu'il y avait un  
18 intérêt qui se manifestait à travers les  
19 commentaires de la clientèle.

20 Q. **[159]** De la clientèle, qui était dans le  
21 déploiement, on parle là?

22 R. Non. On parle d'en général, de la population, là.  
23 Dans les médias sociaux il y a beaucoup d'intérêt.  
24 En fait, ce qui ressortait c'était... Les gens,  
25 donc il y avait un intérêt et aussi pour une offre

1           volontaire, donc sur une base volontaire, mais  
2           c'était très positif les commentaires qu'on a eus.

3       Q. **[160]** D'accord, mais on s'entend que ce n'est pas,  
4           disons, un sondage scientifique, des commentaires  
5           qu'il peut y avoir dans les réseaux sociaux. Est-ce  
6           qu'Hydro-Québec pense entreprendre un sondage plus  
7           généralisé, plus scientifique, auprès de la  
8           clientèle concernant la tarification dynamique?

9       R. Ce n'est pas envisagé. Ce qu'on veut... En fait, on  
10          va constater via... Bien, notamment, avec le  
11          déploiement progressif, on va pouvoir, de la  
12          manière qu'on veut le faire aussi, à partir d'une  
13          sélection aléatoire de la clientèle, donc on va  
14          pouvoir avoir des indications au niveau du taux  
15          d'adhésion et du taux d'intérêt, mais on est  
16          confiant qu'il y a un intérêt de la clientèle.

17       Q. **[161]** O.K. Au niveau des clients participants...  
18          Bien, pour l'instant, on peut parler du déploiement  
19          partiel...

20       M. FRÉDÉRIK AUCOIN :

21       R. Je m'excuse. Je vais intervenir sur la dernière  
22          question. Nous, dans le fond, pour la prévision de  
23          la demande, de façon, à peu près aux trois (3),  
24          quatre (4) années là, on fait des sondages pour  
25          l'utilisation de l'électricité auprès de la

1 clientèle puis c'est le genre d'information, là,  
2 qu'on pourrait introduire dans notre sondage,  
3 savoir l'intérêt face à la tarification dynamique  
4 de la population.

5 Q. **[162]** O.K. Est-ce que ça fait donc partie de vos  
6 intentions?

7 R. Ça fait partie de nos intentions.

8 Q. **[163]** D'accord. Donc, je reviens à ma question. Au  
9 niveau des clients participants, puis je pose la  
10 question pour le déploiement partiel qui est en  
11 place et aussi, évidemment, si jamais vous avez  
12 pensé au-delà de ce déploiement partiel, ça  
13 m'intéresse. Mais comment est-ce que les clients  
14 vont savoir s'ils ont réduit leur consommation  
15 suffisamment pour respecter l'option qu'ils ont  
16 choisie?

17 Mme MARTINE FILION :

18 R. Bien, dans ce qu'on va...

19 Q. **[164]** Au fond, ce que je veux savoir c'est, est-ce  
20 que les clients participants vont avoir une espèce  
21 de tableau de bord qui les indique où ils sont  
22 rendus?

23 (13 h 53)

24 R. Oui. Effectivement puis c'était très important pour  
25 nous, même pour le déploiement progressif, que le



1 client puisse avoir, comme vous le dites, son  
2 tableau de bord. Donc, on développe un libre  
3 service qui va permettre au client qui permet en  
4 tout temps au client d'aller voir le geste qu'il a  
5 posé rapporte quoi en termes de consommation et  
6 même de dollars. Donc, ça va être sur un service  
7 Web et il va pouvoir aller voir ses résultats,  
8 n'importe quelle des deux options, il va avoir un  
9 libre-service qui lui montre les résultats au fur  
10 et à mesure.

11 Q. **[165]** O.K. Juste par « geste posé », vous voulez  
12 dire quoi?

13 R. Bien, ce que je veux dire c'est quand on va envoyer  
14 notre demande pour qu'il s'efface lors de la  
15 pointe, bien, il va baisser son thermostat, il va  
16 faire les gestes appropriés pour réduire sa  
17 consommation. Donc, ce que je voulais dire, c'est  
18 en fonction de l'effort qu'un client a fait, il va  
19 vouloir voir combien de consommation il a réussi à  
20 éviter puis combien de dollars ça lui économise.

21 Q. **[166]** Puis est-ce que ça, c'est une information  
22 qu'il pourrait avoir en temps réel ou seulement  
23 après coup?

24 Mme LOUISE TRÉPANIÉRIER :

25 R. Bien, en fait, ce sera sur son portrait de conso

1 tout de suite après l'événement de point critique.

2 Mme MARTINE FILION :

3 R. Quasi réel, le temps que les données se mettent à  
4 jour, je ne dirais pas à la minute près, mais...

5 Q. [167] Assez rapide.

6 R. Très rapide.

7 Q. [168] Donc, on parle à l'intérieur du vingt-quatre  
8 (24) heures, dans vingt-quatre (24) heures.

9 R. Oui. Oui.

10 Q. [169] O.K. Et est-ce qu'il y aurait d'autres  
11 outils, est-ce que vous envisagez d'autres outils  
12 à développer pour permettre au client de suivre,  
13 disons, son respect de l'option qu'il aura choisie?

14 R. Bien, le tableau de bord dont je vous parle, il est  
15 assez complet puis on va aussi mettre à jour, je ne  
16 sais pas si vous avez eu la chance de voir le  
17 portrait de consommation qu'on offre à nos clients,  
18 il peut voir sa consommation à l'heure. C'est déjà  
19 existant sur notre espace client, c'est disponible  
20 via le Web, via l'application mobile, donc, il y a  
21 beaucoup de clients qui l'utilisent, et à  
22 l'intérieur même de ce portrait de consommation-là,  
23 pour les clients qui auront adhéré aux options, on  
24 pourra venir les pointes et on pourra voir l'effet,  
25 il va pouvoir voir vraiment où il se situe.

1 Q. [170] O.K. Est-ce qu'il sera possible pour le  
2 participant de voir combien d'argent il a  
3 économisé?

4 R. Oui, il va avoir un estimé. Évidemment, la facture  
5 demeure aux deux mois.

6 Q. [171] Oui.

7 R. Donc, sa facture, il va la recevoir aux deux mois,  
8 mais l'idée c'est de lui donner des outils Web pour  
9 qu'il puisse rapidement...

10 Q. [172] O.K. Dernière petite ligne de questions, ça  
11 concerne une des deux options. La TPC, l'option qui  
12 représente plus de gains potentiels pour le client  
13 mais plus de risques également et la préoccupation  
14 que ma cliente a c'est au niveau des clients MFR  
15 parce qu'ils seront, évidemment, beaucoup plus  
16 tentés d'aller vers cette option-là étant donné les  
17 économies qu'ils peuvent aller chercher, une plus  
18 grande réduction de leur facture, mais ce qui nous  
19 préoccupe, c'est justement, ils sont également  
20 exposés à un plus grand risque alors que c'est une  
21 clientèle qui est plus vulnérable et donc qui  
22 pourrait être beaucoup plus affectée par les  
23 pénalités qui découlent du non-respect de l'option.  
24 Au fond, est-ce qu'il va y avoir des outils plus  
25 fins, particularisés pour ceux qui choisissent

1       cette option-là qui pourrait, par exemple, prévoir  
2       des avertissements quand le client approche sa  
3       limite de consommation, quand il est en amont,  
4       donc, pas après coup, mais des avertissements avant  
5       qu'il atteigne sa limite maximale pour lui  
6       permettre de corriger le tir ou d'appeler  
7       Hydro-Québec puis dire : « Bien, je sors de  
8       l'option », ou autre chose?

9       R. Bien, c'est ce que j'expliquais ce matin, je l'ai  
10       dit qu'il y avait un petit peu de risques pour  
11       cette option-là, donc on est en accord. On ne peut  
12       pas, par contre, empêcher les clients d'adhérer. Il  
13       va y avoir une formation importante pour nos  
14       représentants pour pouvoir vraiment échanger avec  
15       les clients MFR sur cette option-là et les  
16       sensibiliser aux risques. Donc, évidemment, ils  
17       vont avoir les outils, est-ce qu'on va pouvoir être  
18       suffisamment proactifs vraiment échangé avec les  
19       clients MFR sur cette option-là et les sensibiliser  
20       au risque. Donc, évidemment il va y avoir les  
21       outils. Est-ce qu'on va pouvoir être suffisamment  
22       proactif? On n'a pas complété complètement notre  
23       conception, c'est encore dans un an. Donc, c'est  
24       une préoccupation qu'on a. Est-ce qu'il pourra se  
25       retirer en tout temps? La réponse c'est « oui ».

1 (13 h 57)

2 Q. **[173]** En temps utile, donc avant que le dommage  
3 soit fait. Autrement dit, notre préoccupation,  
4 c'est : est-ce qu'il va y avoir un avertissement  
5 avant que la limite soit atteinte? C'est ça qui  
6 nous préoccupe.

7 R. Pour le moment, il n'y a pas d'avertissement. Dans  
8 le fond, ce que vous voulez dire, c'est est-ce  
9 qu'il va recevoir sur son téléphone mobile une  
10 notification?

11 Q. **[174]** Par exemple, ce serait une bonne idée.

12 R. O.K. Bon. Oui. Bien, d'abord il faut qu'il ait un  
13 téléphone mobile.

14 Q. **[175]** Oui. Effectivement.

15 R. Donc, ça, c'est la prémisse. Mais, ce qu'on a mis  
16 en place via notre service web, là, notre tableau  
17 de bord, comme vous dites, c'est certain qu'on va  
18 vraiment bien expliquer aux clients d'aller  
19 consulter régulièrement son service web. Mais, je  
20 reviens, c'est très important l'accompagnement en  
21 amont avant de choisir cette option-là.

22 Il y a un simulateur aussi, le client va  
23 pouvoir simuler et voir si ça vaut la peine puis  
24 est-ce qu'il est prêt à faire les efforts pour ce  
25 que ça va rapporter? Donc, il y a différents outils

1 pour gérer de façon proactive pour ces clients-là  
2 et pour les autres aussi.

3 Q. [176] D'accord. Merci. Je n'ai plus de question.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Merci, Maître David. Nous allons poursuivre avec  
6 maître Sicard pour l'Union des consommateurs.

7 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD :

8 Q. [177] Hélène Sicard pour l'Union des consommateurs.

9 Rebonjour à tout le monde et à ce nombreux panel.  
10 Alors, je recommence avec... Bon. Alors, on attend  
11 toujours l'engagement là pour la première question,  
12 Maître Fraser, sur la différence entre le cinq cent  
13 mille (500 000 \$), là. Ça va venir bientôt? Je vous  
14 pose la question à vous en premier.

15 Me ÉRIC FRASER :

16 Oui. On ne l'a pas encore.

17 Me HÉLÈNE SICARD :

18 Mais, on pourrait l'attendre à peu près quand?  
19 Parce que vous m'aviez parlé d'aujourd'hui en début  
20 d'après-midi.

21 Me ÉRIC FRASER :

22 On va faire la requête.

23 Me HÉLÈNE SICARD :

24 O.K.

25

1 Me ÉRIC FRASER :

2 Je n'ai pas de réponse « live ».

3 Me HÉLÈNE SICARD :

4 Merci.

5 Q. [178] Alors, ensuite je vous amène au document B-  
6 0006 à la page 24. Madame la Greffière, vous n'avez  
7 pas besoin d'y aller, je pense que les gens d'Hydro  
8 vont connaître ce petit bout de preuve qui parle de  
9 la maximisation de l'accès au centre  
10 d'accompagnement. Et vous nous disiez dans votre  
11 preuve, je vous regarde vous là, Madame Filion, je  
12 vous voie me regarder :

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

20 Il y a maintenant huit mois que vous êtes en  
21 opération, c'est bien ça?

22 Mme MARTINE FILION :

23 R. C'est bien ça.

24 Q. [179] Alors, le rodage est comme avancé?

25 R. Bien, le rodage est amorcé à la hauteur de huit

1 mois.

2 Q. **[180]** Bon. Alors, le Distributeur est-il en mesure  
3 aujourd'hui de nous dire si vous avez atteint votre  
4 objectif de maximiser le nombre de clients MFR qui  
5 ont obtenu une entente personnalisée?

6 R. Oui. Je suis quand même contente et on l'a  
7 d'ailleurs présenté, le résultat, à la dernière  
8 table des ACEF le vingt (20) novembre dernier où  
9 j'ai eu la chance d'être présente. Donc, à ce jour,  
10 on compte un quatre pour cent (4 %) supplémentaire  
11 de clients qui se sont prévalus de l'entente  
12 personnalisée par rapport à deux mille dix-sept  
13 (2017).

14 Q. **[181]** O.K. Alors, ça, c'est vos résultats à jour?

15 R. À ce jour, on va déposer un bilan à la fin de  
16 l'année comme normalement où ces résultats-là vont  
17 comprendre l'année. Il faut comprendre que les  
18 quatre premiers mois c'était pas en vigueur, donc  
19 c'est une année partielle.

20 Q. **[182]** O.K. Changeons de... on continue. En deux  
21 mille dix (2010), vous aviez élargi l'accès aux  
22 ententes de paiement MFR. Vous aviez élargi l'accès  
23 de l'entente CFR et de l'entente personnalisée A  
24 pour les clients qui avaient un revenu entre cent  
25 un et cent vingt pour cent (101 %-120 %) du seuil



1 de faible revenu.

2 (14 h 08)

3 En deux mille quatorze (2014), dans le dossier 3905  
4 vous nous disiez qu'il y avait maintenant trois  
5 types d'ententes offertes aux clients MFR en  
6 difficulté de paiement : les ententes CFR (faible  
7 revenu); personnalisée Volet A; et personnalisée  
8 Volet B, qui continuait toujours, et toujours avec  
9 ce cent un à cent vingt pour cent (101-120 %) pour  
10 l'entente personnalisée A et l'entente CFR à cent  
11 un à cent vingt pour cent (101-120 %).

12 Maintenant, en réponse à la pièce B-0074 du  
13 présent dossier à la page 5, en réponse à une  
14 demande de renseignements, vous indiquez que les  
15 ententes personnalisées sont maintenant réservées  
16 aux clients dont le revenu est égal ou inférieur à  
17 cent pour cent (100 %) du seuil de faible revenu.  
18 On aimerait comprendre pourquoi les clients dont le  
19 revenu est entre cent et cent vingt pour cent (100-  
20 120 %) du seuil de faible revenu ne sont plus  
21 admissibles à l'entente personnalisée A. Qu'est-ce  
22 qui s'est passé?

23 R. Bon. Je pense que ce qui est important de  
24 comprendre, puis on va revenir de façon globale sur  
25 les principes directeurs qui ont guidé les nouveaux

1 modèles d'ententes qu'on a implantés en avril.  
2 Donc, le premier principe directeur, c'était  
3 d'abord l'équité. Donc, on voulait s'assurer que,  
4 plus le revenu du client était faible, plus  
5 l'entente était généreuse et meilleur était le  
6 soutien d'Hydro-Québec. Ça, c'était le premier  
7 principe.

8 Le deuxième principe, c'est qu'on voulait  
9 offrir un seul type d'entente par classe de revenu.  
10 On ne voulait pas non plus pénaliser différents  
11 groupes par rapport à d'autres. Donc, un couple de  
12 personnes âgées par rapport à une famille  
13 monoparentale, on est maintenant basé sur le  
14 revenu. Donc c'est équitable pour tout le monde.  
15 Donc, l'objectif, c'était vraiment ça. Et comme je  
16 viens de mentionner, en date d'octobre deux mille  
17 dix-huit (2018), on a quatre pour cent (4 %) plus  
18 de clients qui ont maintenant une entente  
19 personnalisée.

20 Q. **[183]** Sauf que... Je comprends tout ce que vous  
21 m'expliquez. Mais la position d'UC était depuis des  
22 années et, finalement, le Distributeur l'avait  
23 reconnue et la Régie vous avait encouragé à le  
24 faire, d'élargir, parce que la définition de faible  
25 revenu est, selon nous... n'englobe pas tous les

1 gens qui ont des vrais problèmes financiers et pour  
2 qui le panier d'épicerie n'arrête pas d'augmenter,  
3 puis c'est difficile de la faire. Alors la facture  
4 électrique augmente. Ces gens-là n'arrivent pas à  
5 payer. Et on avait jugé raisonnable d'élargir ça  
6 jusqu'à cent vingt pour cent (120 %).

7 Que vous retraciez plus de gens qui sont à  
8 moins de cent pour cent (100 %), je comprends et je  
9 salue ça. Mais pourquoi exclure ceux qui vont  
10 jusqu'à cent vingt pour cent (120 %) du seuil de  
11 faible revenu alors qu'ils étaient inclus avant? Ça  
12 a été quoi votre raisonnement derrière ça? Il n'y  
13 avait pas assez de budget alloué pour desservir ces  
14 gens-là? J'aimerais ça avoir une réponse un petit  
15 peu plus concrète.

16 R. Bien, en fait, les clients qui ont un seuil, un  
17 revenu à cent vingt pour cent (120 %) et moins sont  
18 toujours considérés des ménages à faible revenu.

19 Q. **[184]** Chez vous?

20 R. Bien sûr.

21 Q. **[185]** O.K.

22 R. Ils sont toujours considérés. Par contre, entre  
23 cent et cent vingt (100-120 %), c'est l'entente  
24 sans frais d'administration.

25 Q. **[186]** Seulement?

1 R. Effectivement. Si on veut, toujours dans le  
2 principe que plus le revenu du client est bas, plus  
3 notre offre va être généreuse. Donc c'est une  
4 question d'équité. C'est pour ça que j'ai commencé  
5 par les principes directeurs, parce que c'est très  
6 important de comprendre la globalité de l'offre.

7 Q. **[187]** Tout à l'heure mon confrère maître David vous  
8 posait des questions sur la flexibilité des  
9 exceptions. Est-ce qu'on pourrait comprendre que  
10 quelqu'un qui serait à cent quinze pour cent  
11 (115 %) du seuil de faible revenu pourrait, avec la  
12 discrétion des gens qui sont au service de ces  
13 ententes-là chez vous, recevoir une entente plus  
14 généreuse que celle de l'entente grand public?  
15 (14 h 07)

16 R. Comme je disais, si le représentant a un doute lors  
17 de son échange avec le client, il est toujours  
18 possible d'échanger avec son superviseur.

19 Ensuite, on a nos tables avec les  
20 associations cinq fois par année et on a invité les  
21 associations à nous soumettre des cas, des cas  
22 d'écart, donc...

23 Q. **[188]** Des cas problème.

24 R. ... c'est notre première année avec ces nouveaux  
25 modèles d'entente-là, on va analyser nos données,

1 on va regarder ce que donne les écarts et... et  
2 c'est pour ça que pour le moment c'est comme ça, on  
3 va regarder les résultats et en fonction des  
4 écarts, on verra la prochaine année s'il y a lieu  
5 d'ajuster, mais les principes devront demeurer les  
6 mêmes.

7 Q. **[189]** O.K. Je vous remercie, Madame Filion. Je  
8 passe à un autre sujet qui est le tarif DT et je  
9 vous amène... Cette fois-ci, Madame la greffière,  
10 je vais vous demander d'aller chercher la pièce B-  
11 79 parce que c'est un graphique. Nous sommes à la  
12 page 5 et il y a un graphique qui s'intitule  
13 « Distribution de l'économie sur la facture des  
14 clients au tarif DT, conditions climatiques réelles  
15 de deux mille dix-sept (2017) ». Alors, je ne sais  
16 pas qui va répondre à ces... Bonjour.

17 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

18 R. Bonjour. C'est moi. Je voudrais juste vérifier la  
19 référence. C'est dans la demande de renseignements  
20 de UC?

21 Q. **[190]** C'est HQD-14, document 12, je pense que c'est  
22 la demande de renseignements de UC.

23 R. Mais quelle question?

24 Q. **[191]** Je ne l'ai pas noté.

25 R. Oui, c'est ça, mais quelle question?

1 Q. **[192]** B-79, page 5. J'ai pas...

2 R. Oui, je l'ai.

3 Q. **[193]** O.K. Alors, c'est bien ce graphique-là.

4 Alors, juste me confirmer que les données de  
5 consommation utilisée, parce que ça s'appelle «  
6 Conditions climatiques réelles deux mille dix-sept  
7 (2017) », sont bien celles de deux mille dix-sept  
8 (2017) dans ce graphique-là.

9 R. Oui, effectivement, c'est calculé sur la base de  
10 nos données de référence de l'année deux mille  
11 dix-sept (2017).

12 Q. **[194]** O.K. Vous souvenez-vous si deux mille  
13 dix-sept (2017) a été une année froide ou une année  
14 normale ou une année chaude?

15 M. CHARLES-DAVID FRANCHE :

16 R. Au point de vue climatique c'est une année quand  
17 même assez normale mais avec une fin d'année assez  
18 froide, donc, un décembre... un décembre assez  
19 froid, une vague de froid qui était importante du  
20 vingt-trois (23) décembre jusqu'à la fin de l'année  
21 deux mille dix-sept (2017).

22 Q. **[195]** O.K. Maintenant, est-ce que vous êtes  
23 d'accord avec moi que si on regarde ce graphique,  
24 on constate qu'il y aurait à peu près vingt-cinq  
25 pour cent (25 %) des clients qui ont fait des gains

1 de moins de deux cents dollars (200 \$)?

2 Mme LOUISE TRÉPANIÉRIER :

3 R. Vous regardez quel bâtonnet? Les bâtonnets verts  
4 ou...

5 Q. **[196]** Écoutez, je les regarde globalement là parce  
6 que la courbe est quand même... t'sais, ça suit une  
7 courbe assez constante là et je regarde, en fait,  
8 zéro (0), zéro à cent (0 - 100) puis cent à deux  
9 cents (100 - 200), les trois premiers...

10 R. Oui, on s'entend, c'est de l'ordre de...

11 Q. **[197]** C'est pas l'ordre de...

12 R. Oui.

13 Q. **[198]** Ça peut être vingt-trois (23), ça peut être  
14 vingt-sept (27), mais c'est de l'ordre...

15 R. Oui.

16 Q. **[199]** Si on regarde la grandeur de... on met tout  
17 ça bout à bout c'est à peu près vingt-cinq pour  
18 cent (25 %).

19 R. On s'entend.

20 Q. **[200]** O.K. Merci. Maintenant, pour un client qui  
21 fonctionne en mode biénergie au tarif DT toute  
22 l'année, selon vous, deux cents dollars (200 \$),  
23 est-ce que c'est suffisant pour combler l'écart de  
24 coût entre chauffer au combustible et chauffer à  
25 l'électricité pendant les heures de température

1           froide et pour couvrir les frais d'entretien  
2           annuels du système de mazout?

3           R. Donc, c'est sûr que c'est un montant qui contribue  
4           mais il y a différentes considérations, donc, ça  
5           dépend du prix du mazout, ça dépend du prix de  
6           l'entretien, donc...

7           Q. **[201]** Avez-vous...

8           R. ... du nombre d'heures aussi d'utilisation.  
9           (14 h 12)

10          Q. **[202]** Est-ce que... est-ce que Hydro se préoccupe  
11          de connaître le coût d'entretien d'un système au  
12          mazout... parce que cet entretien-là il faut qu'il  
13          soit fait... il faut qu'il y ait au moins une  
14          visite annuelle, on est d'accord, pour visiter le  
15          système?

16          R. En fait, le client choisit lui-même s'il veut faire  
17          l'entretien. Mais on peut présumer qu'annuellement,  
18          il ferait une vérification à cet effet-là.

19          Q. **[203]** Au moins une visite annuelle. Et il doit  
20          acheter du combustible?

21          R. Effectivement.

22          Q. **[204]** Et, selon vous, vous n'avez aucune idée, là,  
23          du coût minimal que ça, ça peut représenter dans  
24          une année climatique normale ou avec un petit peu  
25          de froid à la fin?



1 R. Je vous avoue que je n'ai pas de chiffres à vous  
2 donner ici, mais c'est quelque chose qui peut être  
3 estimé. Mais comme je vous dis, il y a différentes  
4 considérations. Donc, ça dépend du nombre d'heures,  
5 du prix du mazout.

6 Q. **[205]** Mais pensez-vous qu'il serait raisonnable de  
7 penser que ça coûte autour de deux cents dollars  
8 (200 \$) ou plus, si l'année est très froide, pour  
9 couvrir ces deux dépenses-là pour un client?

10 R. Laissez-moi vérifier si j'ai l'information.

11 Q. **[206]** O.K. Si vous ne l'avez pas, voulez-vous  
12 prendre un engagement pour nous la donner? C'est  
13 peut-être plus rapide avec...

14 R. Je vais vérifier, attendez un petit peu.

15 Q. **[207]** O.K.

16 Mme ANITA TRAVIESO :

17 R. Je veux juste, par contre, entre-temps, vous  
18 mentionner qu'on est effectivement préoccupé par  
19 certains clients qui sont peut-être moins avantagés  
20 par le DT et donc, on a mis de l'avant, certains  
21 éléments pour les aider à mieux quantifier quelle  
22 est l'économie par rapport au tarif D, et on  
23 continue à travailler sur ces éléments-là. Donc,  
24 par exemple, en deux mille dix-neuf (2019), on  
25 prévoit l'élaboration d'un rapport personnalisé...

1 Q. **[208]** Pour chaque client?

2 R. Pour chaque client. On veut incorporer dans leur  
3 portrait de consommation quelles sont les économies  
4 réelles, et donc leur donner plus d'informations  
5 par rapport à leurs économies. C'est clair qu'il y  
6 a des années atypiques mais, globalement, ça  
7 revient quand même...

8 Q. **[209]** Quand vous parlez d'économies réelles, est-ce  
9 que c'est-à-dire que vous allez leur demander et  
10 prendre en considération leur coût d'entretien du  
11 système?

12 R. Non. Nous, ce qu'on va regarder c'est combien qu'il  
13 leur est consommé par rapport au tarif D.

14 Mme LOUISE TRÉPANIÉRIER :

15 Q. **[210]** En fait, on peut prendre un engagement,  
16 pouvez-vous juste préciser exactement votre  
17 demande?

18 Q. **[211]** Oui. J'aimerais que vous nous donniez, si  
19 vous l'avez, le coût moyen pour un entretien annuel  
20 d'un système au mazout et le coût... et, je vais  
21 vous dire, là, vous avez un exemple sur votre site,  
22 là, où on annonce un gain net de quatre cent  
23 trente-neuf dollars (439 \$), là, pour une maison  
24 d'une certaine taille. Et vous pourriez me donner  
25 le coût du mazout à température de l'année deux

1 mille dix-sept (2017) pour le mazout pour cette  
2 maison-là. Ça vous aiderait à être...

3 Me ÉRIC FRASER :

4 Parce qu'au départ, c'était un engagement pour les  
5 coûts d'entretien...

6 Me HÉLÈNE SICARD :

7 Bien, c'est parce que les coûts, là, selon la...

8 Les coûts d'entretien, ça va être à peu près  
9 semblable d'un système à l'autre.

10 Me ÉRIC FRASER :

11 Ça fait que vous nous demandez de faire une  
12 simulation sur une de vos hypothèses, là.

13 Me HÉLÈNE SICARD :

14 Non.

15 Me ÉRIC FRASER :

16 Bien oui.

17 Me HÉLÈNE SICARD :

18 Écoutez, je vais simplifier ça, Maître Fraser.

19 Q. **[212]** Ce qu'on voudrait savoir qu'Hydro nous dise  
20 si, selon vous, deux cents dollars (200 \$) c'est  
21 suffisant pour rencontrer les coûts de mazout et  
22 d'entretien d'un système, de quelqu'un qui a un  
23 système biénergie.

24 R. Pour un cas moyen, avec un prix estimé du mazout  
25 et...

1 Q. [213] Pour un cas moyen.

2 R. À température normale, un hiver à température  
3 normale?

4 Q. [214] Oui.

5 R. D'accord, on va prendre l'engagement.

6 Q. [215] Merci. Alors, c'est l'engagement 5.

7

8 E-5 (HQD) : Indiquer si 200 \$ est suffisant pour  
9 rencontrer les coûts de mazout et  
10 d'entretien d'un système biénergie  
11 pour un cas moyen lors d'un hiver à  
12 température normale (demandé par UC)

13

14 (14 h 17)

15 Q. [216] Maintenant, je vais à la pièce B-0026 et vous  
16 pouvez la mettre parce que ça va être un petit peu  
17 long ce que je vais lire, ça va être plus facile  
18 pour les gens, 14. Alors je commence à la ligne 2,  
19 vous nous dites à cette pièce B-0026 que :

20 En 2018, le Distributeur amorcera une  
21 refonte de la section du site Web  
22 portant sur le tarif DT. De plus,  
23 au-delà de la mise à jour annuelle du  
24 dépliant dédié aux nouveaux  
25 propriétaires d'habitation disposant

1 d'un système biénergie, le  
2 Distributeur prévoit, pour l'ensemble  
3 de sa clientèle DT, un rapport  
4 personnalisé détaillant leurs  
5 économies annuelles par rapport au  
6 tarif D

7 C'est ce dont vous me parliez, là.

8 et informant les clients des derniers  
9 développements en lien avec la  
10 biénergie. Il prévoit également  
11 incorporer au Portrait de ma  
12 consommation les économies annuelles  
13 réalisées pour chaque client DT par  
14 rapport au tarif D.

15 Il entrera en contact avec les clients  
16 qui semblent être en situation de  
17 déficit par rapport au tarif D comme  
18 il l'a fait suite aux froids intenses  
19 de l'hiver 2017-2018, afin notamment  
20 de les accompagner dans  
21 l'identification des moyens pour  
22 maximiser les avantages de ce tarif ou  
23 [...] évaluer si le tarif biénergie  
24 leur convient.

25 Ces activités sont en lien avec

1 l'objectif du Distributeur de mieux  
2 informer la clientèle notamment sur  
3 les bénéfices associés à ce tarif.

4 Est-ce que votre refonte du site Web, pour ce  
5 faire, est terminée?

6 Mme MARTINE FILION :

7 R. Non, pas en ce moment.

8 Q. [217] Vous prévoyez le terminer quand?

9 R. On pense probablement combiner ce nouvel ajout-là à  
10 ce qu'on va faire pour la tarification dynamique.

11 Q. [218] Alors, ça risque d'arriver quand.

12 R. Ça irait probablement plus à la fin de deux mille  
13 dix-neuf (2019), excusez-moi.

14 Q. [219] Fin deux mille dix-neuf (2019). Fin deux  
15 mille dix-neuf (2019).

16 R. Fin deux mille... fin... oui, c'est ça.

17 Q. [220] Et quant au rapport personnalisé dont il est  
18 question dans votre preuve, comment sera-t-il  
19 transmis?

20 R. Le portrait de consommation, c'est un libre service  
21 qui est disponible autant par le Web que sur  
22 l'application mobile, donc c'est de cette façon-là  
23 que le client y aura accès.

24 Q. [221] Donc, je dois comprendre que le client doit  
25 se rendre sur Internet pour voir son rapport

1           personnalisé.

2           R. Honnêtement, les détails de la conception ne sont  
3           pas commencés, mais effectivement, si le client  
4           n'est pas adhéré aux options à l'espace client, il  
5           va falloir regarder les modalités.

6           Q. **[222]** O.K. Mais c'est pas quelque chose qui va être  
7           systématique envoyé avec la facture, avec un petit  
8           avis pour dire : écoutez, là, le tarif n'apparaît  
9           pas être rentable pour vous, communiquez avec nous  
10          ou allez consulter le site Web pour comprendre.

11          R. Évidemment, on a toujours à coeur l'économie de  
12          timbre, donc on va tenter de combiner, quand c'est  
13          possible effectivement, avec la facture pour les  
14          clients qui ne sont pas sur le Web.

15          Q. **[223]** O.K. Maintenant, j'ai compris tout à l'heure  
16          du témoignage, je ne suis pas certaine si c'était  
17          vous, Madame Filion, ou une de vos collègues, là,  
18          que vous alliez entrer en contact avec les clients  
19          qui pourraient être en déficit. C'est parce que le  
20          sténo ne prend pas les signes de tête.

21          Mme ANITA TRAVIESO :

22          R. Oui, en effet, on a sorti une liste et on les  
23          appelle personnellement.

24          Q. **[224]** Donc, vous leur téléphonez systématiquement.

25          R. On les téléphone et on les questionne à savoir

1 leurs habitudes, le pourquoi qu'ils semblent être  
2 défavorables dans leurs tarifs et on essaye de  
3 découvrir quelles sont les causes.

4 Q. [225] Alors, cette activité, elle est en cours.

5 R. Oui.

6 Q. [226] Et vous la continuez et vous surveillez ça de  
7 près, c'est bien ça?

8 R. Oui.

9 Q. [227] Maintenant, est-ce que c'est juste les  
10 clients qui sont en déficit D et DT, que vous  
11 appelez ou les clients qui, par exemple, sur notre  
12 graphique tout à l'heure, ne faisaient que cent  
13 (100) ou deux cents dollars (200 \$) ou trente-cinq  
14 dollars (35 \$) dans l'année? Ou si c'est juste ceux  
15 qui sont à déficit qui sont...

16 (14 h 22)

17 Mme LOUISE TRÉPANIÉRIER :

18 R. La clientèle qui est visée, c'est les clients dont  
19 finalement qui ont une économie de zéro (0) là, par  
20 rapport à leur tarif D ou moins.

21 Q. [228] O.K. Donc, vous allez voir les...

22 R. Donc, les clients qui, entre guillemets « perdent »  
23 là sur la facture d'électricité par rapport au  
24 tarif D.

25 Q. [229] O.K. Donc, vous ne vous mêlez pas d'aller un



1           peu plus haut que ce zéro, là?

2           Mme ANITA TRAVIESO :

3           R. On a commencé avec ceux qui sont déficitaires et  
4           c'est clair qu'on a l'intention de regarder ceux  
5           qui sont proches et par la suite, les transférer  
6           vers l'élaboration du rapport personnalisé.

7           Q. **[230]** O.K.

8           R. Alors, c'est en étape.

9           Q. **[231]** Quand vous me dites : « Ceux qui sont  
10          proches », vous visez quel niveau?

11          R. Je n'ai pas cette réponse.

12          Q. **[232]** O.K. Combien de clients... Vous avez une  
13          liste, là, de gens qui étaient à zéro, je présume,  
14          pour deux mille dix-sept (2017) et une autre pour  
15          deux mille dix-huit (2018) qui termine bientôt.

16          Oui?

17          R. Pouvez-vous répéter?

18          Q. **[233]** Vous avez, je présume là des listes déjà  
19          conçues pour deux mille dix-sept (2017), puis  
20          celles de deux mille dix-huit (2018), on arrive à  
21          la fin de deux mille dix-huit (2018), avez-vous une  
22          liste des clients déficitaires pour deux mille dix-  
23          huit (2018) déjà?

24          R. Bien. Comme je vous l'ai mentionné, on a une liste,  
25          on a contacté ceux qui sont de zéro (0) à moins.

1           Donc, effectivement, on a une liste.

2           Q. **[234]** Vous les avez tous contactés? Ceux qui  
3           étaient...

4           R. Je ne peux pas confirmer qu'on les a tous contactés  
5           encore.

6           Q. **[235]** O.K. Alors, pourriez-vous me dire combien ont  
7           été contactés et combien il en reste à contacter?

8           R. Je n'ai pas cette réponse.

9           Q. **[236]** O.K. Est-ce que c'est difficile de l'obtenir?  
10          Me ÉRIC FRASER :

11          On est dans le microdétail, là, t'sais, on a donné  
12          l'information à l'effet qu'il y a un exercice qui  
13          est fait, mais s'il faut qu'on nomme...

14          Me HÉLÈNE SICARD :

15          O.K.

16          Me ÉRIC FRASER :

17          ... combien de personnes on a rejointes, combien  
18          qu'on n'a pas rejoints.

19          Me HÉLÈNE SICARD :

20          Je vais modifier ma question.

21          Me ÉRIC FRASER :

22          Tantôt, ça va être leur nom puis leur adresse, là.

23          Me HÉLÈNE SICARD :

24          Non. Non, quand même, là.

25

1 Me ÉRIC FRASER :

2 On tombe dans le microdétail. On excède vraiment un  
3 exercice tarifaire ici.

4 Me HÉLÈNE SICARD :

5 Q. **[237]** Je vais modifier la question. Est-ce que vous  
6 prévoyez tous les contacter d'ici la fin de  
7 l'année? Parce que l'hiver est quand même arrivé  
8 tôt là cette année.

9 Mme ANITA TRAVIESO :

10 R. Je peux vous dire que c'est en cours. Je ne sais  
11 pas si on va terminer d'ici la fin de deux mille  
12 dix-huit (2018).

13 Q. **[238]** O.K. Puis vous ne savez pas non plus quel  
14 pourcentage, là, vous n'avez pas une idée de s'il  
15 vous en reste beaucoup à faire ou...

16 R. Non.

17 Q. **[239]** O.K.

18 Mme MARTINE FILION :

19 R. Ce qu'il faut comprendre quand on fait des  
20 campagnes comme ça sortantes d'appels, le taux de  
21 succès pour rejoindre les clients n'est pas  
22 toujours de cent pour cent (100 %). Donc, des fois  
23 ça peut prendre plusieurs essais avant de rejoindre  
24 les clients. Je vous dirais que quand on a quarante  
25 pour cent (40 %) du premier coup, c'est un résultat

1           pour le moment qui est assez bon.

2       Q. **[240]** O.K.

3       R. Donc, pour gérer les attentes, je pense que c'est  
4           une statistique qui est importante.

5       Q. **[241]** O.K. Qui chez vous fait ces appels-là? Fait  
6           l'activité de contact et d'information?

7       R. Pour le moment, on travaille conjointement avec  
8           l'équipe d'efficacité énergétique. Donc, il y a des  
9           gens au centre d'appels, mais il y a aussi une  
10          équipe à l'efficacité énergétique. Donc, le travail  
11          peut être réparti sur ces deux équipes-là.

12      Q. **[242]** Allez-vous éventuellement déposer un bilan?  
13          Vous nous avez déposé là un très beau rapport là,  
14          de tout ce qui se fait dans le tarif DT avec plein  
15          de choses dans le dossier, allez-vous déposer un  
16          rapport, là, de cette activité pour qu'on sache le  
17          nombre de gens qui ont été déficitaires et qu'est-  
18          ce qui est arrivé? Est-ce qu'ils se sont retirés?  
19          Est-ce qu'ils ont amélioré...

20      Mme ANITA TRAVIESO :

21      R. Ce n'était pas dans notre intention de faire ça.

22      Q. **[243]** Ce n'était pas prévu, O.K. Quand vous  
23          contactez les gens, est-ce que vous leur mentionnez  
24          les autres coûts? C'est-à-dire le coût de mazout,  
25          de prendre en considération là. Est-ce que vous

1 leur mentionnez de prendre en considération le coût  
2 de mazout et d'entretien?

3 Me ÉRIC FRASER :

4 Je considère que les questions sont vraiment trop  
5 détaillées. On est en train de nous demander  
6 comment on fait notre travail. Ce n'est pas  
7 pertinent pour la fixation des tarifs deux mille  
8 dix-neuf (2019). Je peux comprendre que c'est  
9 intéressant pour l'intervenant, là, mais ce n'est  
10 vraiment pas pertinent. Et, Madame la Présidente,  
11 j'ai vraiment l'impression qu'on est dans une  
12 partie de pêche, qu'on essaie d'obtenir un paquet  
13 d'information qui n'aideront pas personne et qui  
14 fait perdre un peu le temps précieux qu'on a pour  
15 faire avancer le dossier. La manière dont on  
16 rejoint les clients, ça déborde nettement  
17 l'exercice tarifaire puis je m'objecte. J'aimerais  
18 ça que ma consœur passe à une autre ligne de  
19 questions pour qu'on puisse avancer dans le  
20 dossier.

21 (14 h 27)

22 Me HÉLÈNE SICARD :

23 J'arrive d'abord aux dernières questions et le  
24 tarif DT, c'est un sujet dont UC parle depuis très  
25 longtemps et où...

1                   On a comme position que c'est pas tout le  
2 monde qui y gagne et les gens ne se... les gens ne  
3 sont pas bons avec les règles de 3, les gens  
4 comprennent pas nécessairement ce qu'ils voient sur  
5 Internet et les gens ne sont pas tous... n'ont pas  
6 tous la facilité de compréhension. Ils pensent que  
7 parce qu'ils sont au tarif biénergie, ils sauvent  
8 de l'argent alors que dans les faits c'est vraiment  
9 pas toujours le cas et on le voit avec le  
10 graphique, il y aurait un vingt-cinq pour cent  
11 (25 %) qui est problématique.

12                   A chaque année, on veut... on comprend que  
13 quelque part, ça peut aider pour les coûts en  
14 puissance mais l'ensemble des clients résidentiels  
15 assument les coûts de ce tarif-là. A chaque année,  
16 on demande soit une réduction, soit une  
17 stabilisation du tarif préférentiel. Est-ce que ça  
18 vaut la peine? Est-ce qu'il n'y a pas autre chose à  
19 faire? Est-ce qu'il n'y a pas d'autres mesures à  
20 prendre? Écoutez, ça vaut la peine de regarder là,  
21 le Distributeur a quand même donné un certain  
22 nombre d'informations mais qui demeurent  
23 restreintes dans le dossier, on cherche à en avoir  
24 un peu plus pour pouvoir se prononcer puis vous  
25 faire des recommandations.

1 Et en lien avec ça, il y a ces nouveaux  
2 tarifs, des tarifications dynamiques qui vont nous  
3 être proposées où entre autres pour celui où il y a  
4 des pénalités... avec les initiales, si je vous  
5 donne les initiales, je vais me tromper, alors,  
6 celui où il y a des pénalités qui pourraient  
7 éventuellement engendrer le même genre de situation  
8 et il va falloir que les clients puissent le savoir  
9 rapidement, réagir rapidement, ou que le  
10 Distributeur, si vous l'acceptez, soit très  
11 proactif pour s'assurer que les avantages que le  
12 Distributeur va en tirer par l'effacement ne se  
13 fassent pas au détriment des clients qui vont  
14 s'abonner à ces tarifs-là.

15 Alors, il faut... il faut voir tout ça là  
16 comme une enveloppe et la façon de faire du  
17 Distributeur à ce niveau-là pour suivre cette  
18 clientèle-là est très importante et c'est juste ça  
19 qu'on cherche à comprendre puis on vous fera des  
20 recommandations qu'il faut une fois qu'on saura de  
21 quelle façon le Distributeur...

22 Oui, ça peut sembler du menu détail mais ça  
23 a son importance parce que c'est comme ça que les  
24 clients vont pouvoir le savoir.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 On comprend très bien, Maître Sicard, la  
3 préoccupation de l'Union des consommateurs à  
4 l'égard de ce tarif-là et, une préoccupation tout à  
5 fait... tout à fait légitime par ailleurs.

6 J'aimerais juste peut-être faire un petit  
7 commentaire général et qui s'adresse peut-être à  
8 tous. On voit... Puis en fait, je ferais un lien  
9 aussi avec les représentations de monsieur Filion,  
10 mais il y a parfois plusieurs questions qui ont  
11 plus qu'un objectif de compréhension, t'sais, de  
12 comprendre ce qui se passe et ça, je pense que  
13 c'est pas... t'sais, c'est peut-être pas  
14 nécessairement utile pour tout le monde là et ça  
15 peut se faire soit par la voie de demandes de  
16 renseignements au préalable ou par la voie de  
17 rencontres pour comprendre ce qui se passe.

18 Parce que, bon, je ne dis pas que c'est le  
19 cas pour toutes les questions là mais il y en a  
20 certaines où il n'y a pas nécessairement une grande  
21 utilité, en tout cas, à court terme pour l'exercice  
22 qu'on doit faire, nous, au terme de cette audience,  
23 c'est-à-dire fixer les tarifs pour l'année deux  
24 mille dix-neuf, deux mille vingt (2019- 2020) du  
25 Distributeur.



1                   Donc, je pense qu'on a quand même beaucoup  
2 d'informations quant au fait qu'on a le pourcentage  
3 des gens pour qui les économies sont minimes. On  
4 peut, avec ce pourcentage-là, trouver le nombre de  
5 clients, hein. Nous autres, on est capable de faire  
6 des règles de 3, c'est super simple.

7                   Donc, il y a beaucoup de chose que... et je  
8 pense qu'il y a beaucoup d'éléments qu'on a.  
9 Maintenant, le Distributeur dit : « On va changer  
10 notre site Internet, on ne le fera pas tout de  
11 suite. » Vous pourriez nous dire : « Ça n'a pas de  
12 sens, il faudrait qu'ils le fassent tout de  
13 suite. »

14 (14 h 32)

15                   Mais, t'sais, on sait exactement ce qu'ils  
16 font, peut-être que vous jugez que c'est pas assez  
17 puis vous avez le droit de juger que c'est pas  
18 assez puis vous nous le direz puis on pourra le cas  
19 échéant demander au Distributeur d'en faire plus  
20 puis d'éviter qu'il y ait des clients au tarif DT  
21 qui perdent de l'argent. Je pense que c'est une  
22 préoccupation que la Régie a aussi.

23                   Et c'est un tarif aussi, je pense, qui a  
24 une grande préoccupation, de façon générale, qui a  
25 pu être constatée dans le cadre des demandes de

1 renseignements qui ont été posées par les  
2 intervenants, mais aussi par la Régie.

3 Toutes les options qui ont pour but de  
4 gérer la pointe du Distributeur, il serait bien  
5 d'avoir une vision globale de tout ça. Et peut-être  
6 que le plan d'approvisionnement serait le bon forum  
7 pour qu'on puisse avoir cette vision globale et  
8 voir s'il y a une cohérence entre ces différentes  
9 options, puis est-ce qu'il y en a trop, est-ce  
10 qu'on pourrait les réduire. Je ne sais pas.

11 Mais peut-être que c'est vraiment une  
12 occasion, notre prochain rendez-vous en novembre  
13 deux mille dix-sept (2017) (sic), pour essayer de  
14 faire le point et peut-être que le tarif DT devra  
15 faire l'objet d'un examen peut-être plus  
16 approfondi, dans le sens de l'avenir de ce tarif-  
17 là. T'sais, nous, on le regarde année après année,  
18 mais où on s'en va avec ce tarif-là qui est en  
19 perte de vitesse, comment on voit l'avenir avec. Je  
20 pense que c'est des questions qui sont assez  
21 fondamentales. Bon.

22 Me HÉLÈNE SICARD :

23 Avec respect, puis je vous remercie pour vos  
24 commentaires, il demeure que c'est un tarif et,  
25 normalement, c'est dans les dossiers tarifaires

1 qu'on essaie de discuter et de faire des  
2 recommandations sur les tarifs.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Oui, oui.

5 Me HÉLÈNE SICARD :

6 Je n'exclus pas le plan d'approvisionnement...

7 LA PRÉSIDENTE :

8 C'est qu'on a besoin de plus de détails pour que  
9 vous puissiez faire vos recommandations.

10 Me HÉLÈNE SICARD :

11 Bien je vais poser...

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Peut-être poser votre dernière question puis...

14 Me HÉLÈNE SICARD :

15 Je vais poser une dernière question qui a trait au  
16 site web existant. Et UC en parlait à la page 10 de  
17 son mémoire. On présente sur ce site web un seul  
18 calcul détaillé du gain qu'on peut faire en  
19 chauffant la biénergie, et c'est celui pour une  
20 maison de cent cinquante huit mètres carrés  
21 (158 m<sup>2</sup>) située à Montréal, pour lequel on nous  
22 présente une économie de quatre cent trente-neuf  
23 dollars (439 \$) après prise en compte de l'écart de  
24 coûts entre chauffer au combustible et chauffer à  
25 l'électricité pendant les heures de température

1           froide.

2           Q. **[244]** Est-ce que l'une de vous, je présume, peut  
3           nous expliquer que, pour une année normale, on  
4           avait dans le graphique vingt-cinq pour cent (25 %)   
5           des abonnés du tarif DT qui réalisaient moins de  
6           deux cents dollars (200 \$) de gain, puis vous  
7           m'avez dit ça, c'était le gain avant les coûts  
8           mazout et entretien, et dans cet exemple, vous nous  
9           dites que... et c'est un seul cas, vous annoncez un  
10          gain net, donc après les coûts d'entretien et le  
11          coût de mazout, de quatre cent trente-neuf (439 \$).  
12          Pouvez-vous juste essayer de me concilier ces  
13          chiffres-là?

14          Mme LOUISE TRÉPANIÉRIER :

15          R. Écoutez, je n'ai pas l'info devant moi. Mais je  
16          pense qu'on présente sur le site web effectivement,  
17          c'est un cas moyen à température normale. Donc  
18          c'est illustratif. Mais dépendant donc...  
19          Effectivement, le DT, on le présente souvent à  
20          température normale. Mais en conditions réelles,  
21          effectivement, il peut se produire toutes sortes de  
22          choses. Donc, le client consomme plus ou moins de  
23          mazout, il peut arriver différentes situations, ou  
24          son système brise, son système, il n'a pas acheté  
25          son mazout... suffisamment de mazout en début de

1 période. Donc, il peut arriver toutes sortes de  
2 choses en temps réel. Donc, ça demeure des cas  
3 illustratifs.

4 Mais le client en conditions réelles,  
5 effectivement, peut s'écarter de ce montant-là. Et  
6 ceci dit, le tarif DT, justement, c'est basé sur la  
7 température. Donc, d'un point de vue du client, il  
8 faut qu'il le considère aussi sur plusieurs années  
9 en fait. Parce que ça peut arriver qu'une année, il  
10 a des pertes, une année, pour X raison, il a des  
11 pertes. Une autre année, il fait des gains. Donc,  
12 c'est une décision aussi qui se prend pour  
13 plusieurs années.

14 Q. **[245]** Et sur ce même site web où vous faites la  
15 promotion finalement du tarif DT, moi, je n'ai pas  
16 retracé, et peut-être que vous le faites ailleurs  
17 puis vous allez pouvoir me dire où, le Distributeur  
18 informe-t-il ses clients qui sont au tarif DT  
19 qu'ils pourraient faire des pertes importantes en  
20 étant à la biénergie malgré les chiffres qui sont  
21 présentés pour cette maison de cent cinquante-huit  
22 mètres carrés (158 m<sup>2</sup>)? Et ce sera ma dernière  
23 question sur ce sujet-là. Juste de savoir où on  
24 retrouve l'information qu'il peut y avoir des  
25 pertes.

1 (14 h 37)

2 R. Écoutez, je ne le sais pas si on l'indique. Par  
3 exemple, un client qui appelle, est-ce que c'est  
4 quelque chose qu'on lui indique : « Je ne le sais  
5 pas. » Donc, mais le tarif est calibré aux  
6 conditions climatiques normales pour un cas moyen.  
7 Donc, ça donne une indication des gains qu'un  
8 client peut faire.

9 Et notre stratégie ça a été, au cours des  
10 dernières années justement, de bonifier l'offre  
11 tarifaire pour s'assurer justement que le client y  
12 voit... Vu que la considération monétaire pour le  
13 client, c'est important, donc on a agi à ce niveau-  
14 là. Puis comme on vous l'a mentionné, on a agi  
15 aussi au niveau de l'information de la clientèle  
16 puis on veut essayer de... Nous aussi on est  
17 préoccupés, on ne veut pas que les clients perdent  
18 indûment des sous à travers ce tarif-là. Donc, on  
19 met les efforts pour s'assurer que les clients ont  
20 l'information pertinente.

21 Q. **[246]** O.K. Auriez-vous... Dans le but que les  
22 clients aient l'information pertinente là, sur  
23 votre site Web où on retrouve ces chiffres qui  
24 donnent un gain net de quatre cent trente-neuf  
25 (439 000 \$) auriez-vous objection à mettre une mise

1 en garde comme quoi le tarif DT peut avoir des  
2 gains, mais peut également avoir des pertes et si  
3 nécessaire, de vous contacter?

4 Me ÉRIC FRASER :

5 Je pense que l'entreprise aurait certainement une  
6 position là-dessus, mais on est en train de  
7 négocier avec mes clients en pleine audience  
8 tarifaire.

9 Me HÉLÈNE SICARD :

10 Non. Je pose une question.

11 Me ÉRIC FRASER :

12 Non. Vous êtes en train de dire : « Auriez-vous  
13 objection à faire ça? Nous, on aimerait ça. » Puis  
14 vous demandez à mes clients, qui sont des  
15 représentants d'entreprises de prendre un  
16 engagement. On ne peut pas faire ça, ce n'est pas  
17 correct pour les témoins.

18 Me HÉLÈNE SICARD :

19 Bon. Bien, on vous...

20 Me ÉRIC FRASER :

21 Alors, je m'objecte à ce genre de questions-là.

22 Me HÉLÈNE SICARD :

23 En tout cas, moi, je vous soumets que la question,  
24 elle est pertinente là. Et d'ailleurs, si vous vous  
25 souvenez, ce n'est pas la première fois que leur

1 site Web, on leur demande de faire certains ajouts  
2 pour mieux informer les clients, et ça c'est un  
3 simple ajout à mettre sur ce modèle. Prendre en  
4 note là que ce n'est pas tout le monde qui va faire  
5 des gains, puis si vous voulez plus d'informations,  
6 contactez-nous.

7 Face au vingt-cinq pour cent (20 %)? Il me  
8 semble que c'est un minimum de mise en garde qui  
9 pourrait être là et c'est facile à faire et à  
10 débiter. Alors, je pense que si vous me permettez  
11 la question...

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Je pense que c'est parfois possible de vérifier.  
14 Nous-mêmes, la Régie, on le fait à l'occasion, de  
15 vérifier si une de nos recommandations pourrait  
16 être réalisable par le Distributeur. Donc, je pense  
17 que ça peut être parfois utile de le savoir ou s'il  
18 y a une objection majeure ou s'il y a des coûts  
19 associés à une recommandation. Donc, je pense que  
20 dans la mesure où les témoins sont en mesure de  
21 répondre, j'autorise la question.

22 Mme LOUISE TRÉPANIÉRIE :

23 R. Je vous avoue que c'est difficile de répondre parce  
24 que...

25



1 Mme MARTINE FILION :

2 R. Effectivement, comme monsieur Filion le disait  
3 hier : « On est dans un virage-client important et  
4 faire un changement sur le site Web informationnel,  
5 on va regarder ce qu'on peut faire. Un  
6 avertissement, ce ne sera pas des cas de figures de  
7 chacun des cas, il faut s'entendre.

8 Q. [247] Non. Non. Non. Non. Un avertissement.

9 R. Mais normalement ajouter un avertissement, ce n'est  
10 pas un changement énorme. Je ne me commets pas sur  
11 aucune date, mais...

12 Q. [248] Puis vous ne vous êtes pas fermée à l'idée  
13 d'avoir un avertissement?

14 R. Non.

15 Q. [249] Merci. Changement de sujet et dernière  
16 question. À la page 16 du mémoire de UC, et ça,  
17 c'est C-UC-0010, UC a écrit :

18 Le Distributeur propose aux clients du  
19 tarif D deux options tarifaires de  
20 gestion de la demande : une  
21 tarification pour pointe critique et  
22 un crédit en pointe critique.

23 Vous utilisez le coût évité en puissance de long  
24 terme, soit cent douze kilowatts/an (112 KW-AN)  
25 deux mille dix-huit (2018), indexé à l'inflation,

1           comme valeur maximale pour établir la structure des  
2           prix des options tarifaires de tarification  
3           dynamique. Dans le cadre du projet heure juste,  
4           l'intrant qui avait été utilisé pour déterminer le  
5           signal de coût évité pour le prix de la puissance  
6           était de dix dollars (10 \$) du kilowatt/an (KW-AN),  
7           qui reflétait le coût de la puissance acquise sur  
8           les marchés de court terme, en deux mille sept  
9           (2007). Jusque là, ça va? La question va venir  
10          après, je veux juste qu'on soit d'accord sur tous  
11          les faits.

12          (14 h 42)

13          Mme LOUISE TRÉPANIÉRIER :

14          R. Excusez-moi, on se consultait. Pourriez-vous juste  
15          me répéter...

16          Q. **[250]** Vous prévoyez la question?

17          R. Non, pourriez-vous me...

18          Q. **[251]** Je ne l'ai posé la question encore.

19                J'attendais que vous ayez fini de vous consulter.  
20                Je vous ai donné des faits qui sont coûts long  
21                terme en deux mille dix-huit (2018) puis en deux  
22                mille sept (2007) pour le Projet heure juste,  
23                c'était court terme, le coût évité court terme.

24                        Alors, là je vais vous la poser, la  
25                question, puis vous avez peut-être discuté de la

1 réponse déjà. Pouvez-vous nous expliquer pourquoi,  
2 en deux mille sept (2007), vous avez calibré vos  
3 options de tarification dynamique sur un signal de  
4 coût évité de court terme et puis, maintenant, vous  
5 proposez d'utiliser un signal de coût évité de long  
6 terme?

7 Mme SYLVIE GIAUME :

8 R. Je vais répondre au point d'appro. Si on regarde le  
9 bilan en puissance, aujourd'hui, ce qu'on veut,  
10 c'est donner le signal, tout de suite, fort, qu'on  
11 a des besoins en puissance. Donc, notre signal...  
12 notre signal, que ce soit pour la tarification  
13 dynamique ou pour un produit de puissance, ça va  
14 être le signal, le coût évité de long terme.

15 Q. **[252]** Mais, en deux mille sept (2007), vous avez  
16 pris le prix coût évité de court terme pour la même  
17 chose, c'était de la puissance que vous cherchiez  
18 à...

19 R. Écoutez, je vais prendre un engagement pour voir...

20 Q. **[253]** Pour nous donner une réponse quand même assez  
21 élaborée pour nous expliquer, là, pourquoi vous  
22 êtes passée pour le coût de la puissance, là, de  
23 court terme à long terme entre deux mille sept  
24 (2007) et maintenant?

25 R. Tout à fait.

1 Q. **[254]** O.K. Engagement UC numéro 6. Alors, expliquer  
2 pourquoi, en deux mille sept (2007), le  
3 Distributeur a utilisé un signal de coût évité de  
4 puissance court terme pour calibrer ses options de  
5 tarification dynamique alors que maintenant, en  
6 deux mille dix-huit (2018), il propose de baser ses  
7 options sur un coût évité de puissance long terme.

8  
9 E-6 (HQD) : Expliquer pourquoi, en 2007, le  
10 Distributeur a utilisé un signal de  
11 coût évité de puissance court terme  
12 pour calibrer ses options de  
13 tarification dynamique alors que  
14 maintenant, en 2018, il propose de  
15 basé ses options sur un coût évité de  
16 puissance long terme (Demandé par UC)

17  
18 Q. **[255]** Et je vous ai menti, j'ai une dernière  
19 question. Alors, c'est la pièce B-0030, à la page  
20 37, vous nous présentez un suivi des mesures  
21 tarifaires pour les exploitations agricoles et vous  
22 indiquez :

23 Par ailleurs, la participation de ces  
24 2 clients agricoles au parc biénergie  
25 existant n'a pas d'impact sur la

1                                   rentabilité du tarif DT.

2           Pouvez-vous nous indiquer avec quel coût évité de  
3           puissance la rentabilité du tarif DT a été évaluée?

4           Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

5           R. Je pense que l'année dernière, dans le dossier de  
6           l'année dernière, on avait présenté une analyse de  
7           rentabilité, donc je vous réfère à cette analyse-là  
8           pour les coûts évités qui étaient utilisés. Donc,  
9           je pense qu'il y avait le détail de l'information.

10          Q. **[256]** Je vais vous demander une référence à la  
11          pièce. Peut-être prendre un engagement puis nous...  
12          parce que ce n'est pas dans ce dossier-ci, là, je  
13          voudrais l'avoir dans ce dossier-ci, l'information  
14          puis là, vous me référez à une pièce puis je n'ai  
15          pas l'information. Si vous pouvez...

16          Me ÉRIC FRASER :

17          Écoutez, on peut prendre l'engagement, mais j'ai  
18          vraiment l'impression de faire la preuve d'UC, ici.  
19          On a déjà pris des engagements pour faire des  
20          simulations qu'ils n'auront pas faites, on va les  
21          faire à leur place et là, ils veulent qu'on  
22          introduise une preuve pour le compte de leur preuve  
23          alors qu'on leur a donné les indications où aller  
24          la chercher. Alors, pas de problème, le  
25          Distributeur est ouvert à être collaboratif, mais

1 j'aimerais quand même souligner qu'on étire  
2 l'élastique un peu ici.

3 Me HÉLÈNE SICARD :

4 Mais, t'sais, ils ont fait une étude de rentabilité  
5 pour, entre autres, les clients agricoles, là. La  
6 question est très simple, c'est quel coûté évité de  
7 puissance la rentabilité du tarif DT... avec quel  
8 coût évité de puissance la rentabilité du tarif DT  
9 a été évaluée? Personnellement, là, j'aurais cru  
10 que le témoin aurait pu me répondre c'est le coût  
11 court terme ou c'est le coût long terme ou c'est un  
12 mélange des deux, mais le témoin ne semble pas être  
13 capable de me donner la réponse, ça fait que je  
14 vais demander un engagement. Il va me le fournir.  
15 Engagement.

16 (14 h 48)

17 Mme LOUISE TRÉPANIÉ

18 R. Oui, on va vous fournir la référence.

19 Q. **[257]** Engagement 7, de me donner l'information, là.  
20 Oui, je veux : avec quels coûts évités de puissance  
21 la rentabilité du tarif DT a-t-elle été évaluée? Et  
22 ça termine mes questions, je vous remercie.

23

24 E-7 (HQD) : Préciser avec quels coûts évités de  
25 puissance la rentabilité du tarif DT a

1                                   été évaluée (demandé par UC)

2

3           LA PRÉSIDENTE :

4           Merci, Maître Sicard. On approche de quinze heures  
5           (15 h). Maître Hotte, vous aviez annoncé trente  
6           minutes (30 min), vous n'en aurez pas pour trente  
7           minutes (30 min). Excellent. Donc, on va vous  
8           entendre.

9           CONTRE-INTERROGÉS PAR MARIE-ANDRÉE HOTTE :

10          Q. **[258]** Bonjour. Je me suis faufilée à la place de  
11          maître Cadrin. Honnêtement, j'en ai pour à peine  
12          dix minutes (10 min), là, alors vous me ferez signe  
13          si je dépasse. Donc, Marie-Andrée Hotte pour  
14          l'Union de producteurs agricoles, bonjour à tous,  
15          bonjour au panel. Mes premières lignes de question  
16          vont porter sur la pièce B-0045, mais ce sont des  
17          questions très générales, alors honnêtement, Madame  
18          la Greffière, c'est peut-être pas utile de le  
19          mettre à l'écran, c'est par rapport à la  
20          tarification dynamique. Et vous mentionnez, dans le  
21          cadre du processus de consultation, avoir procédé à  
22          une consultation de trois producteurs en serre. Ma  
23          question est la suivante : est-ce que vous avez  
24          consulté le syndicat des producteurs en serre pour  
25          être en mesure d'identifier ces trois producteurs-

1 là?

2 R. Oui, ça a été fait par l'entremise d'un délégué  
3 commercial d'Hydro-Québec, donc qui a discuté avec  
4 le syndicat des producteurs en serre pour  
5 identifier ces clients qui pourraient être  
6 intéressés à participer à une discussion au propos  
7 de la tarification dynamique.

8 Q. **[259]** O.K. Donc, ce que vous me dites c'est que  
9 c'est pas la firme Ad Hoc Recherche, là, qui a qui  
10 a fait l'approche auprès du syndicat, mais bien un  
11 délégué d'Hydro-Québec, là, est-ce que je me  
12 trompe?

13 R. Donc, oui, c'est quelqu'un d'Hydro-Québec, donc  
14 qui...

15 Q. **[260]** O.K. O.K.

16 R. Un délégué commercial.

17 Q. **[261]** Écoutez, je ne veux pas rentrer dans les  
18 détails, mais on est un peu surpris de la réponse,  
19 mais est-ce que vous pouvez me dire quand est-ce  
20 que ça a été fait cette... si vous le savez. Est-ce  
21 que vous êtes en mesure de vérifier quand est-ce  
22 qu'on a fait cette démarche-là par la personne  
23 d'Hydro-Québec auprès du syndicat des producteurs  
24 en serre puis à qui cette personne-là aurait pu  
25 parler? Si vous avez cette information-là, on



1 apprécierait l'obtenir.

2 R. Bien, en fait, ça a été fait en amont, là, au  
3 niveau des groupes, là, il y a eu des semaines  
4 auparavant, là, une sélection, là, des  
5 participants, donc ça a été au printemps deux mille  
6 dix-huit (2018) les consultations. Donc, je dirais  
7 au début de l'hiver, bien au début de l'année deux  
8 mille dix-huit (2018), là, donc il y a eu des  
9 contacts. Par l'entremise des canaux habituels au  
10 fait, donc il y a des discussions qui se passent  
11 sur une base régulière, là, avec les gens d'Hydro-  
12 Québec, donc ça s'est fait par les mêmes canaux.

13 Q. **[262]** Pas nécessairement par le biais du comité de  
14 liaison, là. Par le canal syndicat-producteurs en  
15 serre-Hydro-Québec, c'est ce que vous me dites?

16 R. Exact. C'était pas par l'entremise du comité de  
17 liaison. Est-ce que le comité de liaison a été mis  
18 au courant? Je ne le sais pas, mais...

19 Q. **[263]** Est-ce que vous avez consulté ou pensé à  
20 consulter des producteurs qui seraient dans  
21 d'autres productions que les producteurs en serre?  
22 Parce que je comprends que ça s'est limité à trois  
23 producteurs en serre, là. Est-ce que vous avez  
24 consulté d'autres gens, d'autres producteurs qui  
25 sont dans d'autres productions?

1 R. En fait, il y a eu, effectivement, trois clients de  
2 ce secteur d'activité-là, mais sinon, bien sur  
3 quelque quatre-vingts (80) participants, je pense  
4 que c'étaient les seuls qui étaient du domaine  
5 agricole.

6 Q. **[264]** O.K. Donc, je comprends qu'il n'y a pas eu de  
7 vérification auprès de fermes qui produisent  
8 d'autres productions que les serres?

9 R. Non.

10 Q. **[265]** O.K.

11 R. Mais au fait, si vous consultez le rapport de  
12 consultation, vous pouvez voir l'ensemble des  
13 profils des participants consultés.

14 (14 h 53)

15 Q. **[266]** Ça va. Est-ce que vous avez pensé consulter  
16 l'UPA en amont, là, quand vous avez fait cette  
17 démarche-là. Je ne parle pas du syndicat des  
18 producteurs en serre, l'UPA comme telle. Pour  
19 identifier d'autres producteurs qui ne seraient pas  
20 seulement des producteurs en serre?

21 R. Ça n'a pas été fait, donc...

22 Q. **[267]** O.K.

23 R. Non.

24 Q. **[268]** Je crois comprendre de la consultation que  
25 vous avez faite puis corrigez-moi, là, je ne pense

1 pas que vous prétendez que les producteurs  
2 agricoles ne sont pas intéressés par la  
3 tarification dynamique.

4 R. Non, effectivement. Donc, les options qu'on offre à  
5 titre de clients au tarif D, peut-être même qu'il y  
6 en a même au tarif G donc qui pourraient être  
7 intéressés à participer. Puis effectivement, c'est  
8 ouvert à cette clientèle-là. Puis d'ailleurs, à  
9 titre de clients quand même qui ont une  
10 consommation importante, ils pourraient tirer  
11 profit de ces options.

12 Q. **[269]** Parfait. Merci. Ma deuxième question vise  
13 l'abrogation du suivi des mesures visant les  
14 exploitations agricoles. Je comprends que vous  
15 voulez... vous ne voulez plus être obligé de faire  
16 le suivi de ces mesures dans le cadre des causes  
17 tarifaires. Est-ce que vous seriez d'accord pour  
18 réaliser un suivi de ces mesures-là quand même via  
19 le forum privilégié UPA-Hydro-Québec-le comité de  
20 liaison?

21 R. Oui. D'ailleurs, en parallèle du comité de liaison,  
22 on a discuté de ça avec l'UPA puis effectivement,  
23 on est ouvert de faire un suivi. Le seul point que  
24 j'aimerais préciser, c'est qu'on trouvait qu'un  
25 suivi deux fois par année, ça peut être peut-être

1 un petit peu trop fréquent dans le sens... bien, en  
2 fait, pour deux raisons.

3 Ce qu'on voit, c'est qu'il n'y a pas  
4 nécessairement une croissance annuelle importante,  
5 donc puis ça demande quand même du travail d'aller  
6 faire exactement ce qu'on avait dans le suivi,  
7 suivre les consommations, tout ça. D'autre part,  
8 bien, par exemple, si on se retrouvait dans une  
9 situation où il y a un client qui s'est rajouté,  
10 bien, on trouvait que ça pouvait compromettre peut-  
11 être l'identification, l'anonymat du client  
12 finalement, donc de là notre suggestion de faire ça  
13 une fois par année, mais on est ouvert à faire ça  
14 donc avec le comité de liaison dans le cadre d'une  
15 de ces rencontres. Je pense qu'il y a plusieurs  
16 rencontres par année, là, mais...

17 Q. [270] Hum, hum.

18 R. ... donc, on pourrait faire le suivi avec le comité  
19 de liaison.

20 Q. [271] Ça termine. Je n'ai pas d'autres questions.  
21 Merci.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Excellent. Merci, Maître Hotte. Alors, nous allons  
24 terminer, à moins qu'il y ait des commentaires  
25 additionnels.

1 Me ÉRIC FRASER :

2 Oui. J'ai un élément d'intendance. Il y a comme un  
3 engagement qui est flottant suite à votre précision  
4 d'intendance ce matin à l'effet qu'il y avait une  
5 demande de la FCEI concernant la mise à jour de la  
6 plus récente... ou, en fait, les informations les  
7 plus récentes concernant les mises en service. Et  
8 je crois que ça avait rapport aux contributions.  
9 Vous avez dit « oui, cette information-là nous  
10 intéresse », mais il n'y a pas d'engagement formel  
11 qui a été pris. Donc, je voulais simplement  
12 consigner un engagement pour qu'on puisse s'y  
13 retrouver. Et pour, Monsieur le Sténographe, je  
14 vous référerai aux pages des notes d'hier à 206 :

15 Pourriez-vous reproduire les tableaux  
16 8 et 9 de la pièce B-0021 en intégrant  
17 l'information la plus récente sur les  
18 mises en service prévu pour 2018.

19 Alors, voilà, il s'agira de l'engagement numéro 8.  
20 C'est tout, je vous remercie.

21

22 E-8 (HQD) : Reproduire les tableaux 8 et 9 de la  
23 pièce B-0021 en intégrant  
24 l'information la plus récente sur les  
25 mises en service prévu pour deux mille

1 dix-huit (2018) (demandé par la FCEI)

2

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Parfait. Alors, on se retrouve lundi matin à  
5 compter de neuf heures (9 h). Alors, bonne fin de  
6 semaine à tous.

7

8 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

9

10

---

1

2

SERMENT D'OFFICE:

3

Je soussigné, Claude Morin, sténographe officiel,

4

certifie sous mon serment d'office, que les pages

5

qui précèdent sont et contiennent la transcription

6

exacte et fidèle des notes recueillies par moi au

7

moyen du sténomasque, le tout conformément à la

8

Loi.

9

10

ET J'AI SIGNE:

11

12

13

\_\_\_\_\_

14

Claude Morin, sténographe officiel

15

Tableau #200569-7.