

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 Quaqtaq. Nos vérifications
3 aussi nous ont montré qu'il y a ce projet à
4 Quaqtaq, 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 Quaqtaq 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 Quaqtaq, 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 Quaqtaq?

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 cours.

2 Le présent dossier. Ensuite, à la pièce B-0105 à la
3 page 5, c'était une réponse à la question 1.1 de la
4 Régie. Le Distributeur indiquait :

5 À toutes fins pratiques, dans le cadre
6 du processus de fixation des tarifs,
7 les fournisseurs internes ont fait
8 l'objet d'un traitement réglementaire
9 similaire à celui [des] fournisseur[s]
10 externe[s].

11 Et maintenant, je vais également vous référer à une
12 décision. C'est la décision D-2003-93, donc c'est à
13 la page 37 et 39, là. Je vais vous citer un
14 extrait, puis ensuite je vais poser mes questions.
15 Dans cette décision-là on indiquait :

16 Indépendamment de l'organisation
17 interne d'Hydro-Québec, la Régie
18 réglemente Hydro-Québec dans ses
19 activités de distribution ou de
20 transport. L'établissement du revenu
21 requis du Distributeur implique un
22 examen des activités reliées à la
23 prestation des services de
24 distribution d'électricité. Ces
25 activités peuvent être celles

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 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'écarts, 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'écarts 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 devançait, 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 TRÉPANIÉR :

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 TRÉPANIÉ :
4

5 R. Si je peux compléter.

6 Q. [77] Oui, excusez.

7 (11 H 22)

8 R. Si je peux compléter, effectivement ce qu'on... ce
9 qu'on veut donner comme signal c'est qu'on s'engage
10 à long terme avec ces options-là. Donc, on veut que
11 les gens, justement, qui veulent faire des efforts,
12 qui veulent par exemple se procurer des appareils
13 qui pourraient les aider à participer, donc il y a
14 un signal que ça va être offert à plus long terme.
15 Bien sûr, on va avoir une première année avec vingt
16 mille (20 000) clients. On verra donc,
17 effectivement, s'il y a des ajustements à faire au
18 niveau du... comme madame Fillion le disait, au
19 niveau de l'accompagnement à la clientèle,
20 notamment. Mais ça risque de se construire sur
21 plusieurs années, donc même la première année peut-
22 être ne sera pas nécessairement représentative là
23 du succès à termes là. Donc, voilà, le vingt mille
24 (20 000 \$), c'est pour se donner le temps de voir
25 comment on peut bien accompagner la clientèle,
 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 réalistement 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 m²). 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 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 imaginer 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 TRÉPANIÉR :

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 TRÉPANIÉRIER :

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 TRÉPANIÉR :

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 contact  s? Ceux qui
3   taient...

4 R. Je ne peux pas confirmer qu'on les a tous contact  s
5 encore.

6 Q. **[235]** O.K. Alors, pourriez-vous me dire combien ont
7   t   contact  s 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 microd  tail, 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 joints.

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.

25

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 m²) 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 m²)? 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 TRÉPANIÉ :

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 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.