RÉGIE DE L'ÉNERGIE

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

DOSSIER : R-3905-2014

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

AUDIENCE DU 5 DÉCEMBRE 2014

VOLUME 1

DANIELLE BERGERON et CLAUDE MORIN
Sténographes officiels

COMPARUTIONS

Me LOUIS LEGAULT
Me ANNIE GARIÉPY
procureurs de la Régie;

REQUÉRANTE :

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

INTERVENANTS :

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

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

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

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

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

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

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

Me ANDRÉ TURMEL
procureur de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI);

Me GENEVIÈVE PAQUET
procureure de Groupe de recherche appliquée en macroécologie (GRAME);

Me ÉRIC DAVID
procureur de Option consommateurs (OC);

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

Me DOMINIQUE NEUMAN
procureur de Stratégies énergétiques et Association québécoise de lutte contre la pollution atmosphérique SÉ-AQLPA);

Me HÉLÈNE SICARD
procureure de Union des consommateurs (UC);

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

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

TABLE DES MATIERES

	PAGE
LISTE DES ENGAGEMENTS	5
LISTE DES PIÈCES	6
PRÉLIMINAIRES	7
PREUVE HQD - Présentation de la demande tarifaire (panel 1)	14
DANIEL RICHARD	16
HERVÉ LAMARRE	16
INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER	17
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DENIS FALARDEAU	54
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC DAVID	87
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD	107
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN	130
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PIERRE PELLETIER	159
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL	170
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET	179
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER	190
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	223
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	238
M. PIERRE MÉTHÉ	238
Me LOUISE ROZON	241
LA PRÉSIDENTE	261

LISTE DES ENGAGEMENTS

PAGE

E-1 (HQD) Fournir une mise à jour des tableaux 1 et 2 de la pièce HQD-5, Document 1 (demandé par la Formation) 241

LISTE DES PIÈCES

		PAGE
B-0177 :	(HQD-17, Document 1) Présentation PowerPoint	16
C-GRAME-0016 :	Déversement aux Îles-de-la-Madeleine : Hydro s'attribue la faute (Publication du 16 septembre 2014)	180
C-GRAME-0017 :	Green energy for Great Whale and Wemindji (Publication du 14 novembre 2014)	181

L'AN DEUX MILLE QUATORZE, ce cinquième (5e) jour du mois de décembre :

PRÉLIMINAIRES

LA GREFFIÈRE :

Protocole d'ouverture. Audience du cinq (5) décembre deux mille quatorze (2014), dossier R-3905-2014, demande relative à l'établissement des tarifs d'électricité de l'année tarifaire deux mille quinze-deux mille seize (2015-2016).

Les régisseurs désignés dans ce dossier sont madame Louise Pelletier, présidente de la formation, de même que maître Louise Rozon et monsieur Pierre Méthé.

Les procureurs de la Régie sont maître Louis Legault et maître Annie Gariépy.

La requérante est Hydro-Québec Distribution, représentée par maître Éric Fraser.

Les intervenants sont :

Association coopérative d'économie familiale de l'Outaouais, représentée par maître Stéphanie Lussier;

Association coopérative d'économie familiale de Québec, représenté par maître Denis Falardeau;

Association des professionnels de la construction et de l'habitation du Québec, représentée par maître Steve Cadrin;

Association des redistributeurs d'électricité du Québec, représentée par maître Sophie Lapierre;

Association hôtellerie Québec et Association des restaurateurs du Québec, représentées par maître Steve Cadrin;

Association québécoise des consommateurs industriels d'électricité et Conseil de l'industrie forestière du Québec, représentés par maître Pierre Pelletier;

Corporation des propriétaires immobiliers du Québec, représentée par maître Raphaël Lescop;

Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, représentée par maître André Turmel;

Groupe de recherche appliquée en macroécologie, représenté par maître Geneviève Paquet;

Option consommateurs, représentée par maître Éric David;

Regroupement des organismes environnementaux en énergie, représenté par maître Franklin S. Gertler;

Stratégies énergétiques et Association québécoise de lutte contre la pollution atmosphérique, représentées par maître Dominique Neuman;

Union des consommateurs, représentée par maître Hélène Sicard;
Union des municipalités du Québec, représentée par maître Raphaël Lescop;
Union des producteurs agricoles, représentée par maître Marie-Andrée Hotte.

Je demanderais aux parties de bien s'identifier à chacune de leurs interventions pour les fins de l'enregistrement. Aussi auriez-vous l'obligeance de vous assurer que votre cellulaire est fermé durant la tenue de l'audience. Merci.

LA PRÉSIDENTE :
Merci, Madame la Greffière. Vous allez me permettre quelques mots d'ouverture en ce début, en cette première journée d'audience de la cause tarifaire du Distributeur visant l'établissement de nos tarifs d'électricité pour l'année deux mille quinze-deux mille seize (2015-2016).

J'aimerais peut-être vous présenter l'équipe de la Régie qui nous assiste dans le traitement de la présente demande. L'équipe est composée évidemment de madame la greffière; de notre chargée de projet, madame Denise Montaldo; parmi les spécialistes, nous avons présents monsieur Réal Trépanier, et nous comptons aussi

monsieur Michel Archambault, Gaston Bilodeau, Simon Desrochers, Pierre Hosatte, François Lessard, Charles-Philippe Saint-Pierre. Ne vous inquiétez pas, vous allez les voir éventuellement dans les panels 2 et 3.

Les procureurs au dossier, comme indiquait madame la greffière, sont maître Louis Legault et maître Annie Gariépy, qui a joint les services juridiques de la Régie le vingt-quatre (24) novembre dernier.

Le trois (3) décembre, avant-hier, la Régie vous a fait parvenir le calendrier quotidien pour le déroulement prévu de l'audience qui est prévue se terminer le vendredi dix-neuf (19) décembre en après-midi. Les dates réservées pour l'audience du présent dossier sont connues depuis la décision procédurale du six (6) août deux mille quatorze (2014). La Régie pouvait donc s'attendre à ce que tous les participants en prennent bonne note et prennent les moyens nécessaires pour se rendre disponibles en temps opportun.

Le calendrier transmis a été préparé du mieux possible en tenant compte de l'ensemble des contraintes qui ont été exprimées. La Régie a ainsi considéré les informations qui nous ont été

transmises par tous les participants afin de tenir compte des temps annoncés pour la présentation des preuves, des contre-interrogatoires et des argumentations.

Le calendrier transmis est très, très serré et je tiens à préciser qu'il sera géré rigoureusement. Nous n'empêcherons personne de parler, mais nous tenterons de rappeler tout le monde à l'ordre quant aux temps qui ont été annoncés dans les différentes correspondances.

Donc, nous demandons la collaboration de tous afin de respecter ces temps annoncés. Et on vous invite aussi à être flexible, à vous rendre disponible pour devancer, si nécessaire, pour quelque raison que ce soit, la présentation de votre preuve et de vos argumentations.

Donc, à l'exception de la journée du mercredi dix (10) décembre deux mille quatorze (2014) où nous avons prévu terminer presque en début de soirée, les journées d'audience vont débuter à neuf heures (9 h) pour se terminer vers quinze heures (15 h) ou quinze heures trente (15 h 30).

Comme indiqué dans notre correspondance qui accompagnait ce calendrier, la Régie a pris

connaissance de l'ensemble des preuves au dossier et nous vous invitons à faire une présentation ciblée afin de souligner les points importants sur lesquels vous souhaitez attirer notre attention. (9 h 06)

Or, voici pour quelques questions d'intendance. J'aimerais maintenant apporter trois points particuliers que nous aimerions souligner.

Pour un, la Régie rappelle que dans sa décision D-2014-189 elle a suspendu l'examen des sujets portant sur les conventions d'énergie différée et la revente d'énergie. Alors tel que précisé à ce moment-là, la Régie indiquera ultérieurement aux participants, et dès que possible et au moment opportun, la procédure qui sera adoptée pour le traitement de ces sujets dès que la décision dans le dossier du Plan d'approvisionnement, le 3864, aura été rendue.

En second lieu, la Régie constate qu'aucun affidavit n'a été produit, et je m'adresse au Distributeur, n'a été produit au soutien de la demande d'ordonnance de traitement confidentiel du document B-128 sur l'entente entre le Distributeur et la Société Makivik. La Régie voudra entendre éventuellement le Distributeur à ce propos.

Finalement, la Régie souhaiterait avoir l'opinion des participants, comme le banc qui a traité du dossier du Transporteur l'a souligné, avoir l'opinion des participants sur certaines pistes permettant l'amélioration de l'étude des dossiers que nous avons devant nous. A savoir, par exemple, s'il est opportun d'instituer, après le dépôt du dossier tarifaire, une séance d'information qui serait donnée par le Distributeur avant le début des demandes d'intervention ou encore avant le début des demandes de renseignements.

L'objectif étant de permettre aux personnes intéressées d'avoir une connaissance plus rapide du dossier afin de décider, un, s'il est opportun de déposer une demande d'intervention ou encore de permettre de mieux cibler les enjeux du dossier qu'ils entendent traiter.

Alors nous vous invitons tous à commenter cette piste d'amélioration dans le contexte ou dans le cadre de vos plaidoiries.

Alors voici pour les remarques. S'il n'y a pas d'autres remarques préliminaires de la part d'un des participantes, nous serions donc prêts à débuter notre onze (11) jours d'audiences, ce qui

nous mènera jusqu'à un temps de repos qui ne sera pas à dédaigner pour la période des Fêtes.

Donc, je demanderais, Maître Fraser, ça serait à vous et nous serions prêts à débuter avec la preuve, à moins que j'aie des remarques préliminaires. Je n'en vois aucune. Alors, Maître Fraser, c'est à vous. Bonjour.

PREUVE HQD - Présentation de la demande tarifaire (panel 1)

Me ÉRIC FRASER :
Je vous remercie, Madame la Présidente. Tout d'abord, Madame la Présidente, Monsieur, Madame les Régisseurs. Je vous offre mes salutations au nom de toute l'équipe d'Hydro-Québec qui participe, Hydro-Québec Distribution qui participe au dossier tarifaire.

Vous aviez une question qui s'adressait particulièrement à moi dans votre introduction. Écoutez, la réponse en ce qui concerne les informations confidentielles de l'entente conclue avec Makivik devrait arriver sous peu. Ça veut dire aujourd'hui ou lundi je devrais être en mesure d'informer, soit transmettre un affidavit ou soit

d'informer la Régie du suivi de cette demande d'ordonnance.

Alors nous allons débuter avec le panel numéro 1 que j'invite à prendre place. Il y aura une présentation ce matin. Et là je constate que j'ai oublié de la transmettre à madame la greffière.

Évidemment, il s'agit du panel numéro 1, présentation de la demande tarifaire qui est composée comme à l'habitude du président d'Hydro-Québec Distribution, monsieur Daniel Richard, qui sera accompagné du directeur principal Clientèle d'affaires et réglementation, monsieur Hervé Lamarre.

Évidemment, toujours dans les questions d'intendance, et ça sera pour la suite du dossier, le Distributeur a transmis les curriculum vitae de tous les témoins qui se présenteront devant vous dans une correspondance récente de jeudi, je crois, hier ou avant-hier.

Et aussi je référerais les gens à notre correspondance du vingt et un (21) novembre dans laquelle il y avait la planification détaillée du dossier où on pouvait voir à l'état de la planification à ce moment-là l'ensemble des témoins

ainsi que les pièces qui seront adoptées. Donc, j'invite mes confrères à consulter ce document pour fins de contre-interrogatoire pour s'assurer d'avoir les témoins appropriés aux questions qui seront adressées à chacun des panels.

Alors cela étant dit, Madame la Greffière, je vous demanderais de bien vouloir assermenter les témoins.

Le PowerPoint sera coté. Alors je crois que nous en sommes rendus à B-177. Je vous remercie.

B-0177 : (HQD-17, Document 1) Présentation PowerPoint

(9 h 11)

L'an deux mille quatorze (2014), ce cinquième (5e) jour du mois de décembre, ONT COMPARU :

DANIEL RICHARD, président, d'Hydro-Québec Distribution, ayant une place d'affaires au 75, boulevard René-Lévesque Ouest, 22e étage, Montréal;

HERVÉ LAMARRE, directeur principal - clientèle d'affaires et réglementation, ayant une place

d'affaires au Complexe Desjardins, Montréal;

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

INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER :

Q. [1] Alors, merci, Madame la Greffière. Je vais maintenant procéder à l'adoption de la preuve. Alors, Monsieur...

LA GREFFIÈRE :

Votre micro est fermé, Maître.

Me ÉRIC FRASER :

Q. [2] Bon. Je vais maintenant procéder à l'adoption de la preuve. Alors, Monsieur Richard, je vous réfère aux pièces HQD-1, Document 1, qui est la présentation du dossier tarifaire et évidemment la présentation qui a été transmise aux intervenants et à la Régie ce matin, ainsi qu'aux réponses qui ont été données sur la pièce HQD-1, Document 1, qui sont... qui se regroupent à la pièce HQD-15. Je comprends que vous avez participé à la préparation de ces documents?

M. DANIEL RICHARD :

R. Oui.

Q. [3] Et que vous adoptez le tout pour valoir comme

votre témoignage écrit en l'instance.

R. Oui.

Q. [4] Je vous remercie. Monsieur Lamarre, même questions auxquelles j'ajouterai, pour les fins du présent panel, la pièce HQD-1, Document 2, également. Alors, je comprends que vous avez participé à la préparation de l'ensemble de ces documents?

M. HERVÉ LAMARRE :

R. Oui.

Q. [5] Et que vous adoptez le tout pour valoir à titre de témoignage écrit en l'instance.

R. Oui.

Q. [6] Je vous remercie, Monsieur Lamarre. Alors, comme indiqué, Madame la Présidente, monsieur Richard nous fait une présentation qui est maintenant projetée et je lui cède la parole. Je vous remercie.

M. DANIEL RICHARD :

R. Madame la Présidente, Madame Pelletier, Madame Rozon, Monsieur Méthé, membres des associations, membres de la Régie, Mesdames, Messieurs, bonjour. Donc, Hydro-Québec présente aujourd'hui à la Régie de l'énergie sa demande visant à établir les tarifs d'électricité applicables à compter d'avril deux

mille quinze (2015).

Donc, je vais tenter brièvement de résumer un peu notre proposition de cette année, un certain nombre de planches, là, qui ont été préparées et qui, je l'espère, feront... permettront un peu de voir un peu le contexte de la demande de cette année. Donc, dans un premier temps, peut-être des éléments de contexte.

Il est clair qu'il y a eu des coûts importants qui ont découlé des conditions climatiques extrêmes de l'hiver deux mille treize, deux mille quatorze (2013-2014). Rappelons-nous, à titre d'exemple, que les conditions climatiques ont amené un aléa climatique de l'ordre de six térawattheures (6 TWh), donc dans notre historique à Hydro-Québec du jamais vu.

Et de la même façon, au niveau des... je vous dirais du Nord-Est américain, de la même façon, des conditions climatiques extrêmes jamais également rencontrées dans les cinquante (50) dernières années.

Évidemment, ça nous a amenés, un phénomène extrême, à proposer quelque chose de particulier cette année. Donc, on propose évidemment dans le dossier un changement provisoire des modalités de

disposition des soldes pour le « pass-on », du compte de « pass-on » pour deux mille treize, deux mille quatorze (2013-2014) pour tenir compte de ce phénomène particulier-là.

Par la suite, notre demande évidemment vient avec des mises en service de projets de production que ce soit éolien, biomasse et de petites centrales en quantité importante. Rappelons-nous qu'en deux mille quatorze (2014) et deux mille quinze (2015), on parle tout près de mille mégawatts (1000 MW) qui s'ajouteront de projets d'énergie renouvelable.

Faible croissance des ventes. Donc, on anticipait, dans un premier temps, environ une croissance de point neuf térawattheure (0,9 TWh) pour deux mille quatorze (2014). Je vous donnerai plus d'informations aujourd'hui sur un peu notre vision de deux mille quinze (2015) lorsqu'on la regarde avec les yeux d'aujourd'hui, là, on apporte quelques petites modifications.

Évidemment, se joint à ça des décrets de préoccupations de la part du gouvernement, un lié à l'ajustement tarifaire deux mille quinze, deux mille seize (2015-2016) et un autre à l'égard de l'établissement d'un tarif de développement

économique. Et finalement le projet de Loi 28 qui vient compléter, je vous dirais, un peu les éléments de contexte.

Si on va dans le côté droit de la page, là, évidemment, pour nous, poursuite d'efforts d'efficience important. On illustrera tantôt un peu tout ce qui s'est fait à Hydro-Québec Distribution. On a déjà déposé différentes dispositions de développement économique et on a ajouté également un élément pour la bonification des mesures visant à soutenir les ménages à faible revenu au présent dossier.

En résumé, notre hausse tarifaire, donc trois point neuf... trois point neuf pour cent (3,9 %), trois point cinq (3,5 %) pour la clientèle industrielle au tarif L. Si on tente de regrouper un certain nombre d'éléments, là, il y a un premier élément qui vient, ce sont les nouveaux approvisionnements, bon, principalement éoliens, un peu le mille mégawatts (1000 MW) que j'ai mentionnés tantôt qui crée une pression tarifaire de l'ordre de deux point un pour cent (2,1 %). L'indexation du bloc patrimonial qui sera indexé à point sept six pour cent (0,76 %), ce qui donne, au niveau des tarifs, point quatre pour cent (0,4 %)

d'ajout.

Et finalement, des coûts de transport et distribution, là, c'est des ajouts soit à notre réseau, au réseau de transport, pour la pérennité des actifs, dans certains cas, ce sont des projets qui ont déjà été présentés antérieurement à la Régie de l'énergie, là, amènent une hausse de un point neuf (1,9 %), tout ça compensé par des gains d'efficience qu'on va illustrer tantôt de l'ordre de cinquante millions (50 M$), donc point cinq pour cent (0.5 %) en réduction. Ce qui nous amène au niveau, si on regarde strictement le volet HQ Distribution, au sens de son exploitation, environ un point quatre pour cent (1.4 %). Donc, on voit dans le côté droit, deux point cinq (2.5) venant, en gros, de l'approvisionnement et un point quatre (1.4) pour les activités internes.

(9 h 17)

La hausse maintient quand même nos tarifs parmi les plus bas au Canada et en Amérique du Nord, et on pourra fournir un certain nombre d'informations, là, pour montrer l'évolution des tarifs, là, au Canada notamment, au cours des dernières années.

À la page qui suit, peut-être un point

important. Évidemment, Hydro-Québec Distribution, depuis un certain nombre d'années, dans une... je dirais, une modernisation de son organisation, j'aime souvent illustrer le phénomène en disant que le premier iPad a été présenté en janvier deux mille dix (2010), donc ça fait à peine quatre (4) ans, et déjà on s'aperçoit que ça fait partie de nos vies de façon importante, iPad ou d'autres objets de cette nature-là. Mais c'est venu changer, effectivement, de façon importante l'ensemble de notre organisation en termes de possibilités maintenant d'automatiser, de systématiser, d'industrialiser l'ensemble de nos processus. Donc, on se tourne... évidemment, on travaille de pair avec l'industrie électrique, on va chercher les meilleures pratiques permettant de définir les meilleures façons de faire, des solutions technologiques éprouvées. Et puis, évidemment, ça nous amène à changer notre offre de services au niveau de nos clients, de notre clientèle, là, de la même façon, d'adapter un peu tout ça.

Je pourrais vous donner quelques exemples des moyens qui ont été mis en oeuvre, là. Bon, le plus important, qu'on est en train, évidemment, de déployer, c'est notre projet de compteurs de

nouvelle génération, le projet IMA. On parle présentement d'environ... avant de partir, je regardais un peu les résultats, on est environ à peu près à deux point cinq millions (2.5 M) de compteurs installés. Donc, on anticipe finir l'année deux mille quatorze (2014) avec deux point six millions (2.6 M) de compteurs installés. Et ça est en train de changer, évidemment, de façon importante l'ensemble de notre organisation, tant au niveau clientèle qu'au niveau réseau de distribution.

Évidemment, on avait illustré différents projets dans les années précédentes, là, qui sont en cours. Il y en a un, entre autres, qui était très important, c'est le lien qu'on fait entre ces compteurs-là et l'ensemble de nos opérations, donc dans nos centres d'exploitation et de distribution, ce qu'on appelle communément nos CED. Donc, ça nous permet, au niveau de réseau, de détecter rapidement les pannes, évidemment, et ça nous permet également, lors de réparations sur le réseau, de savoir exactement qu'est-ce qui a été rétabli comme services. Donc, on voit déjà, là, beaucoup d'impacts de ces compteurs-là. Pas juste au niveau, je vous dirais, de la facturation ou des opérations

de clientèle mais également au niveau du réseau de distribution, dans nos opérations quotidiennes.

Il y a la mise en place aussi de notre centre de gestion des activités de distribution. Il consiste à quoi essentiellement? À regrouper dans un seul lieu l'ensemble de nos opérations sur l'ensemble du territoire. Donc, autant on travaillait v'là à peine quelques années en silo territorial, Québec, Montréal, Richelieu, et caetera, on travaille maintenant d'une façon coordonnée, centralisée dans un seul lieu. Et je vous dirais, comme analogie, c'est un peu notre CCR à nous ou notre centre d'allocation de la production, là, pour ceux qui travaillent à la production, donc un lieu où il y a un commandement, je vous dirais, de l'ensemble des travaux et de l'ensemble des équipes également sur le terrain.

Donc, ça nous amène dans l'implantation de différentes technologies. On a un projet, qu'on appelle SOGEM, qui est un peu le pendant de tout ça. Donc, c'est une façon de communiquer, d'allouer l'ensemble de nos travaux sur le terrain de façon dynamique et de façon continuelle. Donc, ça a amené, évidemment, des GPS sur les camions, ça a amené des tablettes au niveau de nos employés qui

permettent, finalement, de rester en contact en tout temps avec nous.

J'ajouterai également, au niveau réseau, tout le volet qu'on appelle ingénierie normalisée. On veut de plus en plus industrialiser nos façons de faire de façon à ce que ce soit, un, uniforme au niveau du territoire mais également beaucoup plus simple en termes d'ingénierie. Donc, une ingénierie, je vous dirais, comme je le mentionne, normalisée des montages types.

Au niveau clientèle, vous l'avez vu sûrement, Info-pannes avec le Web. Donc, on est en train de travailler également sur beaucoup de fonctionnalités qui vont nous permettre d'aller porter de l'information à notre clientèle. Et faire en sorte qu'on ne soit pas juste en mode réception au niveau des centres d'appels mais également qu'on puisse être proactif et fournir de l'information pour réduire, justement, la quantité d'appels qui viennent vers nous.

Bon, je pourrais ajouter la venue du big data, évidemment, qui va changer aussi, là, on s'entend, avec les compteurs puis toute cette nouvelle... ces nouvelles technologies, ça va changer de façon importante, là, l'ensemble de ce

qu'on fait et de la façon dont on travaille.

Donc, pour les clients, c'est quoi? C'est un rétablissement du service électrique qui est beaucoup plus rapide suite à une panne. Une information beaucoup plus précise sur le traitement de leurs demandes, entre autres, lorsqu'ils font des demandes auprès d'Hydro-Québec Distribution, bientôt on va pouvoir suivre notre demande, tout comme on le fait pour les achats qu'on peut faire, à titre d'exemple, sur le Web, là, on va être en mesure de savoir où est exactement notre demande. Et des travaux réalisés beaucoup plus rapidement et à meilleur coût.

La page qui suit illustre un peu les investissements qu'on anticipe pour deux mille quinze (2015), donc huit cent quarante-trois point cinq millions (843.5 M), en deux mille quinze (2015). Et on illustre mise à jour d'automne... octobre deux mille quatorze (2014), un peu où on en est, là, notre prévision donc, pour l'année deux mille quatorze (2014), se chiffre à huit cent cinquante-huit virgule cinq millions (858,5 M), là, ce qu'on a pour l'année deux mille quatorze (2014). Vous voyez un peu le détail.

(9 h 23)

Je profiterais, toutefois, peut-être de cette planche-là pour aborder peut-être un point, qui va être repris de façon très détaillée par le Panel no. 2 qui concerne un peu les questions qui sont venues au fil des années au niveau de la précision de nos prévisions d'investissement. Je pense que c'est une préoccupation qui est fort légitime aussi. Ce qu'en est un peu de la précision du distributeur en matière de prévision des investissements. Et souvent, je crois qu'on est resté sous l'impression qu'il y avait un jeu au niveau de la base de tarification d'aller chercher du rendement; et on a eu une question d'ailleurs là-dessus. Je pense que ça a permis au Distributeur d'illustrer quel était, exemple, l'impact que pouvait avoir un écart ou une mauvaise prévision, ou une surévaluation au niveau du revenu requis, mais je pense que c'est présent au dossier.

Toutefois, j'aimerais apporter un autre volet à ça qui montre a contrario que ce n'est sûrement pas dans l'intérêt du Distributeur, contrairement à d'autres types de dossiers, de surévaluer ses investissements au niveau de la prévision.

Le problème est que, évidemment, chaque

année, la mécanique est toujours la même. On établit nos besoins en main-d'oeuvre pour réaliser l'ensemble de nos travaux. Donc, de ça se fait, en quelque sorte, un bloc d'heures de réalisation qu'on a. Et je vous dirais que, par la suite, on applique évidemment la formule paramétrique qu'on a au dossier présentement, qui nous amène à amener notre efficience, à regarder des éléments spécifiques. M mais la question clé qui se pose à un moment donné en cours du dossier, c'est de savoir qu'est-ce qu'on envoie, finalement, aux charges et qu'est-ce qu'on envoie aux investissements. Hein? Je pense qu'il y a une répartition entre les deux qui doit être faite.

Et je vous dirais que la formule paramétrique, juste pour donner des exemples... à titre d'exemple, au niveau de deux mille treize (2013), l'autorisé deux mille treize (2013), nous amenait à mettre soixante-quatre pour cent (64 %) de ce bloc d'heures là au niveau des investissements et trente-six pour cent (36 %) aux charges. La réalité est tout autre. La réalité, c'est lorsqu'on regarde à la fin de l'année, un peu, nos travaux, de la façon dont ils se sont réalisés, cinquante-sept pour cent (57 %) ont été

aux investissements, quarante-trois pour cent (43 %) ont été aux charges.

Donc, on comprendra, et c'est un peu ce qu'on demande au niveau du dossier, comme je le mentionne, le Panel 2 va aller en détail au niveau de cet aspect-là. Mais ce qu'on demande au présent dossier, c'est un peu cette réévaluation-là de la formule paramétrique pour nous permettre de réajuster le tir au niveau du partage entre un bloc d'heures entre les heures qu'on associe aux investissements et celles qu'on associe aux charges.

Si on regarde un peu maintenant : pourquoi cette variation-là au fil du temps? Bien, nos façons de travailler, c'est sûr, ont eu un impact important sur tout ce partage-là. Je pourrais juste amener, juste un exemple pour ne pas rentrer dans le fin du fin, tout l'aspect du surtemps. Depuis quelques années, on a une gestion très rigoureuse du surtemps où on veut consacrer le surtemps strictement soit à des demandes clients qui sont en retard, exemple, qu'on doit faire à tout prix; des travaux préparatoires pour la prochaine pointe, hein, la pointe hivernale, ou les phénomènes comme on le voit, un peu, les pannes. On veut donc

contenir notre surtemps. Et je pourrais donner quelques chiffres au niveau de l'évolution du surtemps; en passant, il a été coupé de près de quarante pour cent (40 %) au niveau de notre organisation. Et, donc, l'idée de faire, à titre d'exemple, du surtemps au niveau d'investissements qu'on peut faire sur plus d'une année, je vais le dire comme ça, des travaux de maintenance qui peuvent être faits dans l'année courante mais aussi bien être reportés de quelques mois dans l'année qui suit, bien, évidemment, on tente d'éviter ça de façon importante. Et ça, c'est venu changer... c'est un des éléments. Mais nos façons de travailler sont venues changer ce partage-là.

Et c'est un peu ce qu'on demande au présent dossier, de venir comme réajuster... et je peux vous dire que, donc, l'intérêt du Distributeur au niveau de sa prévision... et je ne dis pas que nos prévisions ont été exactes au cours des dernières années, mais on n'a pas d'intérêt d'un point de vue, je dirais, tarifaire ou revenus requis à surévaluer nos niveaux d'investissement, et le Panel 2 va avoir beaucoup d'information à fournir là-dessus.

À la page qui suit, on illustre un peu nos

gains d'efficience de deux mille quinze (2015). Donc, gestion courante dix-huit millions (18 M), vingt millions (20 M) pour le projet IMA, essentiellement des releveurs; service de transport, cinq millions (5 M), et aussi la disposition d'un compte d'écart deux mille quatorze (2014) d'IMA qui compte pour cinq millions (5 M). Ce qui nous amène à quarante-huit millions (48 M) au global. On indique trente-huit (38) dans le bâtonnet deux mille quinze (2015), essentiellement parce que le cinq millions (5 M) du compte d'écart avait déjà été pris en considération, je crois que c'est pour l'année deux mille treize (2013), hein? Et, de la même façon, l'autre est pour le service de transport. Donc, ça nous donne quand même, si on regarde un peu l'efficience depuis deux mille huit (2008), tout près de trois cent vingt-deux millions (322 M), donc un peu plus de trois points de tarif, si ces gains, si cette efficience-là n'avait pas été faite.

À la page qui suit, on illustre de façon peut-être un peu plus concrète nos gains d'efficience en ce qu'on appelle dans notre jargon les ETC ou nos employés temps complet. Donc, on voit de la même façon pour la même période deux

mille neuf (2009) à deux mille quinze (2015), l'évolution de nos employés. Donc, on parle d'une réduction, si on prend le chiffre de deux mille neuf (2009), de l'ordre de dix-huit cents (1800) ETC pour cette période et donc vingt-quatre pour cent (24 %) de l'organisation et pour les activités de base. Donc, évidemment, c'est une efficience importante et qui doit se traduire non pas par une réduction du service mais par un maintien et amélioration de notre service si on veut vraiment parler d'efficience.

(9 h 28)

Et dans ce contexte-là, vous le comprendrez, c'est une revue complète de tous nos processus. Donc, il n'y a aucun processus qui est laissé pour compte, là. Évidemment, on doit tout revoir et c'est un travail qui est un travail important et qui va se, je vous dirais, consolider au cours de la prochaine année. Il faut évidemment qu'on stabilise un peu tous les gains d'efficience qu'on a eus.

J'attire également votre attention sur la ligne tiretée qui est là. Bon, c'est un peu nouveau, mais souvent au niveau du dossier on nous demande un peu des nouvelles au mois d'octobre ou

au mois de novembre, ce qu'on appelle typiquement notre 10-2. Et donc, on a décidé de volontariser cette année l'information.

Donc, ce qu'on avait au niveau du dossier tarifaire était cinquante-huit-quatre-vingt-deux (58-82) pour notre année de base au niveau des activités de base et cinquante-huit-vingt-cinq (58-25) pour l'année qui suit.

Maintenant on peut mentionner qu'en mise à jour de novembre deux mille quatorze (2014) on anticipe cinquante-six-quatre-vingt-douze (56-92) pour l'année de base deux mille quatorze (2014) et on rajuste le tir pour deux mille quinze (2015) à cinquante-sept-dix (57-10).

J'expliquerai tantôt, là, essentiellement, pour des raisons de stabilisation de l'organisation, un point important c'est évidemment nos métiers ligne et nos jointeurs qui sont en quelque sorte ceux qui travaillent vraiment à l'ensemble de nos travaux. Et ces gens-là il y a beaucoup de départs à la retraite depuis quelques années.

Par contre, c'est une organisation sur laquelle on doit compter un nombre minimum et on s'aperçoit qu'il faut, à quelques endroits,

rajuster le tir pour donner un peu plus de robustesse à notre organisation. Et là, je pourrais penser, entre autres, aux jointeurs si on regarde tous les travaux qui sont en train d'être faits à Montréal pour la conversion du douze kV (12 kV) au vingt-cinq kV (25 kV). Ça demande de la main-d'oeuvre, évidemment, qu'on a de moins en moins, comme je le mentionne, départs à la retraite.

On a mis en place des écoles qui nous permettent d'accueillir de plus en plus de jeunes employés, les former rapidement, les former de façon adéquate, santé-sécurité, normes, et caetera. Mais c'est un défi important et il faut qu'on consolide un peu nos effectifs au niveau des métiers ligne.

Après, ce qui suit, je le mentionnais, évidemment, tout ça doit se faire dans un contexte de maintien de la qualité de service. Donc, on n'est pas en train de réduire les effectifs puis réduire les services, là. Ce n'est pas notre intention du tout.

Donc, oui, on va chercher de l'efficience, mais on veut sinon maintenir, sinon augmenter, au moins maintenir je veux dire la qualité de service. J'amène certains points juste pour vous mentionner.

Au niveau de l'ISC, donc maintien pour les clientèles résidentielles des mêmes niveaux, amélioration légère pour les grands comptes, les clients d'affaires et la grande puissance.

Si on regarde le niveau de l'accessibilité au niveau de nos centres d'appel, de la même façon un net redressement. Donc, on parle maintenant de cent soixante-sept (167) secondes en moyenne pour les clients résidentiels comparativement à deux cent trente-sept (237) pour l'année précédente.

L'indice de continuité normalisé à Distribution, donc notre indicateur de continuité était quatre-vingt-dix-huit (98) minutes en date du trente et un (31) octobre et on a bon espoir d'atteindre notre idéal à cent vingt (120), cent vingt (120) minutes cette année, donc une année exceptionnelle au niveau des pannes sur le réseau de distribution.

Et les moyens de raccordement, de la même façon une amélioration significative des demandes de nos clients. Et je vous dirais que ce n'est pas juste les branchements simples qui ont été améliorés au niveau de notre clientèle, c'est l'ensemble des natures qui ont été réduites de façon importante. Dans quelques cas, celles qui ont

de la volumétrie, on parle souvent de délais réduits de trente (30 %) à quarante pour cent (40 %). Donc quelque chose de significatif.

Au niveau des pannes majeures aussi on en a vécu beaucoup moins en deux mille quatorze (2014). Mais deux mille treize (2013), les travaux étaient déjà débutés, là. On est beaucoup plus agile en termes d'événements majeurs, la mise en place de notre centre d'exploitation centralisé fait en sorte qu'on est beaucoup plus agile sur le terrain et on rétablit beaucoup plus rapidement qu'on pouvait le faire par le passé lorsqu'il y a des pannes majeures.

Au niveau approvisionnement en électricité, donc hausse importante des coûts d'approvisionnement, des mises en service de projets éoliens, quelques projets de biomasse aussi. On parle tout près, comme je le mentionnais, de mille mégawatts (1000 MW), l'indexation du coût de l'électricité patrimoniale, et il y a évidemment, normalisée, donc à température normale, une légère augmentation des achats à court terme, là, pour faire face aux besoins ponctuels.

Je l'ai mentionné l'année dernière, c'est dans nos cartons déjà depuis, dans nos plans

d'approvisionnement depuis, je dirais, deux mille sept (2007), deux mille huit (2008), les besoins de puissance qui se pointent à l'horizon dans les prochaines années. Donc, c'est déjà quelque chose qu'on avait présenté par le passé. Je crois que ça devient de plus en plus près de nous.

(9 h 34)

Et aussi je vous dirais qu'il y a un net changement au niveau de l'environnement, au niveau des coûts de puissance dans le marché de façon générale. Pour illustrer un peu le propos, dit vitement, je vous dirais qu'Hydro-Québec était hors synchro par rapport aux réseaux voisins, donc on importait, nous, durant l'hiver, des réseaux à New York, Nouvelle-Angleterre et autres, pour exporter durant l'été parce que les pointes n'étaient pas évidemment synchronisées, pointe d'été, pointe d'hiver.

Ce qu'on réalise de plus en plus depuis les dernières années, ce n'est pas un problème électrique, c'est plus un problème gazier, donc une transformation complète, à cause des gaz de schiste, du portefeuille de l'ensemble de ces réseaux-là. Donc, le charbon est mis de côté, le mazout est mis de côté.

On va de plus en plus vers du renouvelable pour un, et aussi vers des centrales à cycle combiné au gaz naturel utilisant le gaz de schiste. Ce qui a pour effet que maintenant ce n'est plus... la contrainte n'est plus tellement la production électrique, mais beaucoup plus la possibilité d'alimenter ces centrales-là au niveau du gaz naturel.

Donc, le gaz naturel est utilisé pour la chauffe des clients et en même temps est utilisé pour la production électrique. Ça veut dire qu'eux aussi, d'une certaine façon, ils pointent en hiver, mais pour des raisons différentes, là, pour des raisons non pas électriques, mais pour des raisons de distribution du gaz naturel. Et on l'a réalisé, je vous dirais, il n'y a pas juste nous qui l'a réalisé, là, même les industries gazières de la même façon ont réalisé l'impact que ça peut avoir sur les coûts électriques, mais gaziers aussi, au cours du dernier hiver, ce qui explique en grande partie, le redressement qu'on a vu au niveau des coûts de puissance.

Et je vous dirais que, dans un contexte comme celui-là, bien, il y a bien des choses qu'on disait qui n'étaient peut-être pas rentables v'là à

peine quelques années, le deviennent assurément. Et je pense qu'on doit tout explorer au niveau de la gestion de la puissance.

Et une autre chose aussi, je vous dirais. C'est que au-delà des prix, il y a la disponibilité aussi au niveau des autres réseaux, hein. On sait fort bien qu'en Nouvelle-Angleterre, à titre d'exemple, là, il y a même des encans qui ont lieu présentement pour des années aussi lointaines que plus quatre ans et plus cinq ans, donc ils tentent déjà de se... de régler leur position déjà plusieurs années d'avance. Donc, il y a même une question de quantité et donc, dans ce sens-là évidemment, on doit tout faire pour retrouver un équilibre, une disponibilité au niveau de... même de notre réseau, donc même de notre clientèle. Donc, j'amène ici différents... différents projets qui sont en cours, là.

Bon. Les nouvelles modalités pour l'électricité interruptible, il va de soi, donc on salue évidemment la décision de la Régie pour les dernières modalités, là, au niveau de l'électricité interruptible, on est fort heureux; d'une part, ça nous a permis de stabiliser les quantités aussi, on avait environ cent à douze cents mégawatts (100-

1200 MW). Donc, cette année, ces quantités-là sont maintenues. On croit qu'on a une belle diversité aussi au niveau de fournisseurs et donc dans ce sens-là, pour nous, c'est un élément stabilisateur au niveau de notre bilan, là, et on a... on en a évidemment besoin.

Nouveau... nouveau dossier qui prend forme, là, avec les nouveaux coûts maintenant, la gestion à distance des chauffe-eau au niveau des clients résidentiels. On est en projet pilote actuellement avec nos employés. On est en train de regarder essentiellement différents aspects, mais je vous dirais, d'un point de vue technologie, deux technologies. Une première qui utiliserait le Wi-Fi, donc l'interruption via un réseau, là... le réseau du client au Wi-Fi. Et un autre aussi qui pourrait utiliser notre réseau mèche des compteurs IMA, donc évidemment, hein, il y a un système de télécom, pour résumer, là, qu'on a mis en place à travers l'implantation de nos compteurs, là. Et on pourrait utiliser ce réseau-là également pour l'interruption des chauffe-eau.

On pense, nous, que c'est un projet qui est porteur. Toutefois, il faut voir un peu, là, l'économique de tout ça et c'est un peu... et

l'aspect technologique aussi, c'est un peu ça qu'on est en train de parfaire, là, au cours des prochains mois. Et on a bon espoir de lancer, de façon commerciale, au cours des prochains hivers un tel programme. Et ça pourrait avoir des quantités... il pourrait y avoir des quantités assez substantielles, surtout si on fait un balisage avec les autres réseaux. On voit que dans certains cas, là, c'est quelque chose qui est assez costaud en termes de contribution.

Bon. Je pourrais parler également évidemment des discussions qu'on a avec TransCanada Energie. Comme vous le savez, là, d'une façon succincte, c'est une centrale qui est arrêtée depuis un bon nombre d'années. On est revenu dans un premier temps avec une entente de suspension. Dans un deuxième temps on est revenu avec une entente visant à remettre dans le marché notre tronçon de transport inutilisé, ce qui a été en passant, pour ne pas donner des chiffres, là, un exercice fort intéressant pour deux mille quatorze (2014). On anticipait des revenus importants de cette remise dans le marché de ce tronçon-là et ça a été le cas aussi. Ça a été donc quelque chose d'intéressant.

Et maintenant ce qu'on est en train de regarder, c'est : peut-on utiliser cette centrale-là à des fins de fine pointe? Donc, non pas pour des blocs de plusieurs milliers d'heures, là, mais on parlerait plutôt de centaines d'heures.

Et ça amène toute une logistique toutefois au niveau de l'approvisionnement en gaz de cette centrale-là. Évidemment, là, on parle de quelque chose qui doit être approvisionné, je vous dirais, hors pointe si on ne veut pas retrouver les problèmes qu'on connaît, qu'on a mentionnés tantôt. Donc, on est en discussion parallèlement avec ça aussi. C'est pour ça que le dossier est un peu plus... bon, évidemment, est tripartite d'une certaine façon.

Ça nous prend un fournisseur gazier qui est Gaz Métro et on est en train de regarder les différentes options au niveau du gaz naturel liquéfié qui pourrait être une option pour nous permettre d'alimenter cette centrale-là en fine pointe, donc avec, je vous dirais, du stockage à proximité de la centrale, là, et donc une fourniture via Gaz Métro, une des options, là, en gaz naturel liquéfié. Et ça, ça pourrait, évidemment, s'avérer très intéressant, là, un beau

bloc de puissance qui varie, selon les scénarios, entre trois cent cinquante (350) et cinq cents mégawatts (500 MW), là, mais quelque chose d'important.

(9 h 39)

Bon, j'ajoute à ça, système de gestion énergétique pour les grands bâtiments. Jusqu'à maintenant je pense qu'on a un succès certain au niveau de nos grands clients, L notamment. Toutefois, il y a un segment de marché qui ne semble pas être aussi preneur, là, pour des tarifs interruptibles et c'est celui qu'on décrit comme les grands bâtiments, là. Et, là-dessus, on est en réflexion également pour voir un peu comment aller chercher des mégawatts en puissance de cette tranche de clientèle là. On voit qu'il y a beaucoup de puissance qui est là mais, toutefois, au niveau, je vous dirais, commercial, il faut qu'on se réinvente un peu et qu'on trouve des nouvelles façons de faire.

Appels d'offres de court terme et de long terme, je pense qu'on en a parlé également dans le cadre du plan d'appro et les autres, évidemment, on a placé différents appels d'offres, là, pour les... consolider certains blocs de puissance pour les

prochaines années.

La page qui suit, l'efficacité énergétique. De la même façon, je vous dirais qu'on est en continuité. Je passerais peut-être juste en bas. Encore, le budget de cette année va être de cent trente-cinq millions (135 M)... on propose un budget de cent trente-cinq millions (135 M) pour deux mille quinze (2015). Donc, nos cibles d'efficacité énergétique pour deux mille quinze (2015) vont être dépassées, on va être à huit point huit térawattheures (8.8 TWh) pour deux mille quinze (2015), donc environ dix pour cent (10 %) plus élevé. Et, si on regarde les investissements qu'on a faits depuis deux mille trois (2003), là, on est rendu à tout près de un point huit milliard (1.8 G) de budget investi en efficacité énergétique, donc quelque chose, évidemment, de substantiel.

Toutefois, c'est clair que le marché s'est, d'une certaine façon, transformé. Et on travaille beaucoup plus en sensibilisation, accompagnement, incitation aux changements de comportements, le volet normes, on pourra donner beaucoup plus de détails là-dessus. Et je vous amènerai également un projet pour lequel on pense qu'il va y avoir

beaucoup... certains succès, c'est le projet que nous avons avec C3 Energy pour utiliser toute l'information de nos compteurs IMA et rendre accessibles à notre clientèle différentes informations sur sa consommation.

Donc, je vous dirais que c'est un peu une des premières plateformes, là, qu'on utilise dans ce qu'on appelle dans le jargon, du big data. Donc, c'est des plateformes commerciales qui permettent de faire de la segmentation au niveau de la consommation, donner de l'information à nos clients, donner de l'information également, en comparant un peu, comme le principe qu'on avait anciennement... bien, qui existe encore, « Comparez-vous », hein, pour se comparer avec d'autres maisons, d'autres... notre environnement et également les meilleurs de sa catégorie. Le logiciel propose également différents moyens d'efficacité énergétique pour aller atteindre ces cibles-là.

Donc, on pourra donner également plus de détails mais, comme on le voit, c'est beaucoup plus un rôle maintenant où on est moins en appui au niveau des produits, parce que les produits existent, mais beaucoup plus en orientation, on

supporte, on informe sur les meilleurs produits.

Au niveau des tarifs, je pense, d'une certaine façon, peu de choses cette année. Il y a évidemment les dispositions du tarifaire du... visant le développement économique, qui est un élément important à notre dossier.

Révision de certaines modalités des tarifs en vigueur. Donc, pour l'électricité additionnelle, on voulait un signal qui se voulait beaucoup plus stable que celui qu'on pouvait avoir par les années passées, quelque chose qui avait vraiment une problématique de volatilité au niveau du signal, là, qui rendait, évidemment, l'utilisation un peu difficile au niveau de ce produit-là.

De la même façon, on fait une nouvelle ouverture au niveau du tarif de maintien de charge pour permettre aux industries en difficulté, à nouveau, de participer à un tel tarif. Certains assouplissements à l'égard de la puissance souscrite, plus dans les... différentes modalités un peu fines, là, comme grève, est-ce que c'est un événement majeur ou pas? Des éléments comme celui-là. Et la poursuite du rééquilibrage des tarifs généraux.

Évidemment, suivra tout ça, une révision de

la stratégie tarifaire en deux mille quinze (2015), là, puis l'intention de la Régie, évidemment, des séances de travail qui auront lieu au printemps, là, avec la Régie de l'énergie.

Au niveau des conditions de service, peu de choses cette année. C'est volontaire. Parce qu'on aimerait proposer quelque chose de beaucoup plus ambitieux au cours de l'année deux mille quinze (2015) et qui toucherait un éventail beaucoup plus large que ce qu'on fait année après année au niveau des ajustements, là, au niveau de nos conditions de service.

Je mentionnais tantôt qu'on est en train de faire une réingénierie, appelons-la comme ça, ou, en tout cas, une révision de nos processus de façon importante au niveau de la distribution puis au niveau du réseau puis au niveau de nos façons de faire. Je pense qu'on est dus également pour une réflexion au niveau de nos conditions de service et pas nécessairement toujours dans la finalité mais dans le... ne serait-ce que le vocabulaire. Il y a des éléments plus spécifiques qu'on va aborder, comme l'offre de références, évidemment. On a déjà un groupe de travail qui va débuter pour revoir l'offre des références. Mais je vous dirais,

essentiellement, rendre nos conditions de service beaucoup plus simples pour notre clientèle, donc tant au niveau du vocabulaire, puis même je vous dirais au niveau des prix forfaitaires. Quand on analyse, de façon fine, nos conditions de service, on réalise une chose, on a quatre-vingt-dix-huit pour cent (98 %) de nos revenus qui viennent de nos tarifs à Hydro-Québec. Donc, le D, le G, le M, le L, le LG.

(9 h 45)

Et là-dedans, oui, on a un concept d'utilisateur-payeur, mais on s'entend que, essentiellement, indépendamment de nos conditions fines, on a un tarif, le D, c'est un peu le même partout, puis qu'on soit dans une habitation multilogements où ça coûte peu cher d'alimenter en distribution ou dans une antenne de réseau, on paye essentiellement le même prix.

Lorsqu'on analyse nos conditions de service, il y a un besoin à l'intérieur de ça au niveau de la définition de l'utilisateur-payeur, à mon avis, qui va beaucoup trop loin. Lorsqu'on regarde les coûts associés à mettre en place toute la machine pour supporter ça, comparativement à ce qu'on va chercher comme coûts réels, en termes de

retour au niveau de nos clients, on pense que ça demande un ajustement certain et d'aller beaucoup plus, comme on a proposé au cours des dernières années, au niveau de prix forfaitaires.

Donc là-dessus, on voudrait... on aimerait vous revenir avec des propositions concrètes mais qui vont peut-être resserrer davantage nos conditions de service et faire en sorte, comme j'aime à dire souvent, que ce n'est pas normal que quelqu'un... clientèle chez nous, pour parler des conditions de service avec un client ait besoin d'une équipe de support. Évidemment, on comprendra que nos conditions dans ce cas-là sont rendues beaucoup trop loin, beaucoup trop complexes, et il faut les simplifier et les rendre beaucoup plus faciles d'utilisation, tant pour nos clients que pour nos représentants.

J'en ai parlé tantôt, évidemment, un groupe de travail... création d'un groupe de travail pour l'offre de références aussi... Excusez-moi. Ça a coupé où? À l'offre de références, j'imagine? Oui? C'est ça? O.K. Je pensais être obligé de revenir à la page 7. O.K. Donc, l'offre de références, on aura un groupe de travail, évidemment, qui viendra faire ça.

Donc si, en bref, on résume un peu notre - j'ai pris déjà beaucoup de temps - notre demande tarifaire, je pense que ça témoigne d'une gestion rigoureuse de nos activités et de nos coûts, dans un contexte où on a une pression importante sur le coût de service du Distributeur. Et, de notre côté, bien, on a une volonté ferme de moderniser nos façons de faire, d'améliorer la prestation également du service.

Quelques mots sur les défis deux mille quinze (2015) tels qu'on les voit. Poursuite de l'amélioration, on l'a dit tantôt, de qualité de service, modernisation de notre organisation, également volet - puis la prochaine planche, je pense que je vais illustrer un peu le propos - stagnation des ventes. Il est clair qu'en deux mille quinze (2015), si on regarde un peu l'évolution de l'économie, il va falloir rester vigilant puis regarder un peu l'évolution de nos ventes. Et le bilan de puissance, évidemment, qui demande évidemment à être adressé de façon précise.

Dernière planche, peut-être un peu surprenante, on vous donne deux éléments qui viennent un peu illustrer un peu... la question revient souvent : Oui, où en êtes-vous au niveau de

votre 10-2? Et je l'ai illustré tantôt au niveau de notre efficience des ETC. On parlait environ de cent quatre-vingt-dix (190) ETC de moins en deux mille quatorze (2014); toutefois, comme je le mentionnais, il y a des gens qui sont partis malgré nous à leur retraite, puis il faut qu'on soit en mesure de supporter notre force de travail. Donc, on demande évidemment un retour de soixante-quinze (75) ETC pour le comblement des postes métiers, notamment.

Donc, ça, ça nous donne, si on regarde un peu deux mille quinze (2015) dans cette lunette-là, environ huit millions (8 M) favorable. Par contre, a contrario, lorsqu'on regarde évidemment nos ventes de la même façon, si on regarde aujourd'hui ce qu'on avait déposé, un 4-8 en quelque sorte, au niveau de notre demande tarifaire, bien, de la même façon, nos volumes de ventes ne sont pas au même niveau. Et là, ici, ce n'est pas une prévision qu'on a indiquée ici, c'est carrément des tranches de marché. Je pense qu'on a tous vu dernièrement le Cliffs, lac Bloom. On a vu... on a entendu également parler de Résolu, on entend... bon, on pourrait illustrer les différentes composantes, mais déjà, on peut adresser que nos revenus sont en

retrait de l'ordre d'un térawattheure (1 TWh), donc à peu près une quarantaine de millions; donc, sur la marge brute, un quinze millions (15 M) défavorable. Donc, ce qui donne lorsqu'on fait un peu une mise à jour des éléments des derniers mois, un sept millions (7 M) défavorable par rapport à ce qu'on dépose. Voilà. Et pour moi, ça fait le tour.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Monsieur Richard.

Me ÉRIC FRASER :

Q. [7] Je vous remercie, Monsieur Richard. Alors, Madame la Présidente, les témoins sont disponibles pour les contre-interrogatoires.

LA PRÉSIDENTE :

C'est bien. Merci, Maître Fraser, merci. Alors, nous avons l'ACEFO, l'ACEF de l'Outaouais qui avait indiqué avoir des questions pour le Panel. Donc, il n'y en a pas. L'ACEF de Québec? Maître Falardeau?

(9 h 50)

Me DENIS FALARDEAU :

Madame la Présidente. Denis Falardeau pour l'ACEF de Québec.

LA PRÉSIDENTE :

Oui. Je veux juste vous rappeler que vous nous aviez annoncé vingt minutes.

Me DENIS FALARDEAU :

Peut-être que ça va être même moins.

LA PRÉSIDENTE :

Ça fait partie de ma gestion serrée. Je commence comme ça.

Me DENIS FALARDEAU :

Est-ce que j'ai une récompense si je prends moins de temps?

LA PRÉSIDENTE :

Peut-être. On verra ça à la dernière décision. Voilà!

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DENIS FALARDEAU :

Q. [8] Nous allons travailler principalement avec le texte de la demande, c'est-à-dire le document HQD-1, Document 1. Et je vous invite justement d'y aller à la page 5, et pour les besoins de la compréhension de tout le monde, je vais citer les paragraphes qui vont servir à la question. Donc à HQD-1, Document 1 page 5, je vais citer le paragraphe commençant à la ligne 12.

> Pour l'année tarifaire 2015-2016, l'ajustement tarifaire demandé est de 3,9 % pour tous les clients, à l'exception des clients industriels de grande puissance pour lesquels

l'ajustement est de 3,5 %.

Et, là, je porte à votre attention cette dernière phrase-là.

Cet ajustement repose sur un changement de modalités de disposition du solde du compte de pass-on qui permet de limiter le coût de service du Distributeur à 11 857 M$.

Voilà pour le premier document. Maintenant, je vous invite à prendre le document HQD-15, Document 1 à sa page 38. Et, là, je fais référence à votre réponse, à la DDR numéro 1 de la Régie. Et plus précisément je fais référence à la question 11.2 que je vais citer tout de suite.

Veuillez donner un aperçu de l'ordre de grandeur des hausses tarifaires prévues...

Me ÉRIC FRASER :

Pouvez-vous répéter la cote?

Me DENIS FALARDEAU :

Oui, la cote c'est HQD-15, Document 1, à sa page 38. C'est la réponse à la demande de renseignements numéro 1 de la Régie. Et plus précisément, on fait référence à la question 11.2. Question 11.2 qui est la suivante :

Veuillez donner un aperçu de l'ordre de grandeur des hausses tarifaires prévues pour la période 2016-2020, avec et sans l'impact des modalités de disposition du compte de pass-on proposées par le Distributeur. Veuillez commenter.

Et vous avez répondu :

À titre indicatif et sujet aux modifications de certains paramètres et/ou hypothèses qui pourraient survenir au cours des prochaines années, les hausses tarifaires prévues, selon les modalités proposées de disposition du compte de pass-on, seraient de 3,9 % en 2015, de l'ordre de 3 % pour les années 2016 et 2017 et de l'ordre de 2 % pour les années 2018 à 2020.

Selon les modalités actuelles de disposition du compte de pass-on, les hausses tarifaires prévues seraient de 7,6 % en 2015, de moins de 0,5 % pour les années 2016 et 2017 et de l'ordre de 2,5 % pour les années 2018 à 2020.

Ce qui m'amène la question suivante. Revenons aux deux documents. Dans un premier temps, la demande. Et, là, vous dites... Bon. Vous désirez limiter le coût de service à onze mille huit cent cinquante-sept millions (11,857 M$). Et, là, je fais référence toujours à la ligne 14. À la ligne 23 de cette même page 5, vous réitérez votre intention de limiter l'ajustement tarifaire demandé au premier (1er) avril deux mille quinze (2015) en demandant à la Régie de modifier de façon ponctuelle la disposition du compte du « pass-on » pour l'achat d'électricité.

À l'autre document, c'est-à-dire les réponses que vous avez données à la demande de renseignements numéro 1 de la Régie à la page 38, vous mentionnez que sans la modification de la méthode de disposition du compte de « pass-on », les hausses tarifaires de deux mille quinze (2015) seraient de sept virgule six pour cent (7,6 %) en deux mille quinze (2015).

Ce qui m'amène à cette question suivante, Monsieur Richard. Pourriez-vous soit confirmer ou infirmer qu'en proposant de limiter la hausse tarifaire de trois virgule neuf pour cent (3,9 %), et pour ce qui est de l'industrie à trois virgule

cinq pour cent (3,5 %), plutôt que sept virgule six pour cent (7,6 %) pour récupérer la totalité du coût de service que vous réclamez, vous tenez compte de la capacité de payer de toutes les catégories de consommateurs, incluant les consommateurs résidentiels et les consommateurs industriels?

(9 h 56)

M. DANIEL RICHARD :

R. Oui.

Q. [9] Oui. Et ce qui m'amène une autre question. Ce matin, avant de passer ici, bien comme tout le monde j'écoutais les nouvelles et on parle d'austérité, hein, ces temps-ci. Et il y a certains économistes concernant justement les mesures d'austérité, certains économistes sont de l'opinion qu'il y a certaines mesures qui devraient être décalées d'une période parce que, comment dire, le remède risque de tuer le patient.

De votre côté, bon, je comprends que les hausses ont été limitées, mais, malgré tout, est-ce que vous avez évalué l'impact de ces hausses concernant une hausse possible des mauvaises créances, une hausse possible des difficultés de paiement du côté des consommateurs résidentiels à

1 faible revenu?
2 R. Oui. Toutefois, votre question, vous comprendrez
3 qu'elle est, je pense, multi, elle est large. Je
4 vais essayer de parler de deux sujets.
5 Premièrement, au niveau, je vais commencer par le
6 début au niveau du changement puis je pense qu'on
7 l'a illustré dans notre document à la page 2, là,
8 changement provisoire des modalités de disposition.
9 Ce qu'on dit essentiellement ça ici, là,
10 c'est qu'à phénomène extrême on demande peut-être
11 une mesure d'une certaine façon qui est un peu
12 exceptionnelle pour tenir compte du phénomène
13 climatique qu'on a connu. On parle quand même de
14 six térawattheures (6 TWh) d'écart climatique au
15 niveau du dernier hiver. C'est quelque chose avec
16 une probabilité qui est excessivement faible.
17 Aussi, lorsque vous parliez de l'impact
18 tarifaire, là, du compte, et caetera. Bon,
19 évidemment, ce qu'on propose essentiellement c'est
20 qu'un impact climatique comme on a connu a deux
21 phénomènes. Il y a un premier phénomène qu'on a
22 identifié qui est de l'ordre de trois cent quatre-
23 vingts millions (380 M$) au niveau d'un compte
24 débiteur pour les clients, comptes à recevoir de la
25 part d'Hydro trois cent quatre-vingts millions

(380 M$).

Mais, également, on a un autre compte à côté de ça qu'on n'a pas nécessairement ici qui est un compte que l'on a d'aléas climatiques pour le transport et la distribution, hein! Donc, lui est un compte créditeur qui est de l'ordre de cent vingt millions (120 M$). Donc, nous, c'est ce qu'on peut retourner à la clientèle.

(9 h 59)

Donc, ce qu'on dit en gros c'est prenons la même méthodologie qu'on a mise pour le T&D, le cent vingt millions (120 M) qui est en gros, on le reporte d'un an puis on l'amortit sur cinq ans pour le volet seulement de nos clients. C'est ce qu'on a dans la mécanique actuelle de nos tarifs. On dit, prenons la même mécanique pour le trois cent quatre-vingts (380), on le reporte d'un an puis on l'amortit pour cinq ans et les deux sont de façon... traités de façon uniforme. Et pensons-y, c'est le même phénomène, hein! Trois cent quatre-vingt millions (380 M) qui nous est dû, cent vingt millions (120 M) qui est dû à la clientèle, au net c'est deux... c'est deux cent soixante millions (260 M), bien on peut faire...

Et vous avez vu également le nombre

important de scénarios qu'on a faits au niveau des demandes de questions, là. Je pense qu'on a analysé à peu près sous tous les volets, là. Si on prend le compte, on dispose du compte immédiatement ou... bon, et caetera, et caetera. Je pense qu'il y a un bon nombre d'informations qui sont déjà présentes au dossier.

Donc, nous, ce qu'on propose, et on pense que c'est centré, c'est tout simplement d'avoir le même traitement pour le compte créditeur qu'on a pour le compte débiteur essentiellement, c'est à peu près ça qu'on a.

Faible revenu peut-être maintenant. Faible revenu, évidemment, je pense que... on a mentionné également au niveau du contexte l'item, là, le décret de préoccupations, là, qui est à l'égard de... et à l'ajustement tarifaire où on nous demandait différents points. Et Hydro-Québec Distribution a proposé différentes mesures dans un document qu'on a ajouté à la preuve, là, qui vient un peu mentionner qu'est-ce qu'on entend faire au niveau de deux mille... deux mille quinze (2015) et...

Donc, trois axes essentiellement. Le premier, c'est « accessibilité » au niveau... qui

ont des... au niveau des personnes qui ont des difficultés de paiement. Je vais vous amener quelques chiffres, c'est toujours un peu long les chiffres, mais ça illustre quand même le propos, là.

On prend l'ensemble des ententes de paiement qu'on a faites cette année avec notre clientèle. De mémoire, je vous donne ça de mémoire, là, tout près de deux cent quatre-vingts quelques ententes... mille... mille (280 000) ententes au total, l'ensemble de notre clientèle.

Un premier sous-groupe qui sont des ententes qu'on pourraient appeler des ententes simples, là, cent... cent quatre-vingts ou cent soixante mille (180-160 000) ou essentiellement ce qu'on fait à travers ça, c'est que quelqu'un a reçu sa facture... Excusez-moi, je vais vous donner les vrais chiffres, là. Vous me permettez, je vais... je vais juste prendre trente secondes, là, juste pour donner une réponse peut-être qui va servir...

Excusez-moi. Deux cent quatre-vingt mille (280 000) donc, comme je disais, ententes globales. De ce nombre, cent quatre-vingt mille (180 000) environ des ententes d'ordre général, là. Pour les illustrer, là, vous recevez une facture au mois de

mars qui... vous n'êtes pas MVE et la facture est importante. Vous appelez Hydro-Québec et vous demandez « y a-t-il moyen de payer cette facture-là non pas sur un mois comme vous me demandez, là, mais sur deux ou trois versements? » Ça, je vous dirais que c'est « oui ».

Et je vous dirais, ça fait suite un peu à ce qui nous avait été demandé dans un autre décret de préoccupations qui avait été émis en deux mille six (2006), de mémoire, un peu sur les mêmes... sur les mêmes aspects au niveau de l'impact de nos tarifs sur... sur faible revenu ou les comptes... les différents comptes.

Et si vous regardez un peu l'historique, là, deux mille neuf (2009) a été une année où il y a eu beaucoup d'ententes de ce type-là qui ont été prises suite à deux mille huit (2008). On se souvient que deux mille huit (2008) est une année économique évidemment difficile, deux mille neuf (2009)... Donc, le montant est important, à peu près dans le même... de la même ampleur.

Et cette année, bien, un hiver exceptionnellement froid. Il va de soi qu'il y a plusieurs clients qui se sont retrouvés dans une... dans des difficultés à savoir que, bon, on

reçoit... on reçoit notre facture, on n'est pas MVE puis on se demande si on ne peut pas, hein, faire... payer ça sur plusieurs mois. Dans ce cas-là, je vous dirais que c'est « oui ». Et même on va aller plus loin. L'année prochaine, probablement, il sera possible à Hydro-Québec de faire ces types d'ententes-là simples qu'on appelle directement sur le Web. O.K. Donc, ça, c'est le premier bloc.

Donc, nous, on prétend que l'entreprise, à ce niveau-là, on a fait preuve d'ouverture, là, puis... N'oublions pas non plus aussi, pour être... pour donner toute l'information, là, que ces ententes-là sont couvertes également par des frais d'administration qui sont de l'ordre de quatorze point quatre pour cent (14,4 %) qui sont présents aux dossiers.

Suivent après ça environ quatre-vingt-dix-sept mille (97 000) ententes qu'on a faites cette année avec notre clientèle qu'on appelle MFR, donc à faible revenu, deux blocs. Un premier bloc où on ne demande pas nécessairement de preuve, là, de revenus ou et caetera, et caetera. Et là aussi on reporte la dette, là, sur un certain nombre de... un certain nombre de mois, mais beaucoup plus... de façon beaucoup plus souple encore qu'on pouvait le

faire dans les premières ententes, là. Ça peut couvrir plus qu'un an dans ce cas-là.

Et ça, on arrive par la suite avec quarante mille (40 000) ententes qui sont définies comme étant A et B, là, mais dans le jargon, là, c'est deux types d'ententes, mais qu'est-ce qu'on fait à ce moment-là? C'est qu'on adresse vraiment un besoin particulier de notre clientèle faible revenu et ça va jusqu'à de la radiation de dette. Donc, on prend carrément, là, la facture, on analyse, on regarde un peu les capacités de payer du client et on l'accompagne là-dedans. On convient d'un programme ou d'un mode de paiement et ultimement ça se traduit par des radiations. Et ça, je pourrais vous donner le chiffre des radiations, je pense qu'on parle de l'ordre de vingt millions (20 M$) cette année, là, qu'il y a eu comme radiation.

(10 h 04)

Et c'est là-dessus qu'on veut travailler dans un premier temps, comment rendre accessible, comment rendre plus facile l'accompagnement des clients en difficulté de paiement? Ça c'est le premier volet. Et ce chiffre-là, quarante mille (40 000), là, que j'amène, pour les ententes A et B, souvenons-nous qu'à peine v'là deux mille treize (2013), on était

à à peine dix mille (10 000) ententes A et B. En deux mille onze (2011), excusez-moi, v'là trois (3) ans. Et, en deux mille treize (2013), on était à vingt mille (20 000), ententes A et B, puis on est à quarante mille (40 000), donc je pense... Et ça, on veut aller plus loin là-dedans. Et, dans nos chiffres de deux mille quinze (2015), il y a déjà quelque chose là-dessus. Donc, premier volet c'est celui-là.

Le deuxième volet, il faut travailler également sur la consommation. Comment on peut réduire leur consommation. Bon. Présentement, on pense que la meilleure façon c'est d'être beaucoup plus lié au bureau de l'efficacité énergétique du gouvernement du Québec, notamment. Ils ont des programmes, de leur côté, économie, je crois, qui touche un peu, là, le calfeutrage, et caetera, différentes modalités. De notre côté, on a d'autres types de programmes, frigo, et caetera, hein. On veut se mettre ensemble puis avoir une offre qui va être une offre concertée. Où on va débarquer pratiquement clé en main avec un package qui va faire en sorte qu'un pour un, il y a un intérêt également de la part du BEIE parce qu'on a, nous, l'identification des clients qui sont faibles

revenus, donc on va pouvoir les supporter là-dedans et on va combiner nos efforts pour aller réduire, de façon concrète, la consommation de ces clients-là.

Le troisième volet qu'on veut c'est de proposer aussi à Hydro, sans dire un guichet, là, mais un lieu, ça ne sera pas un délégué nécessairement mais un endroit où on va être capable de prendre l'ensemble des demandes de cette clientèle à faible revenu. Que ce soit pour les programmes d'efficacité énergétique, les problèmes de facturation, demande d'une entente de paiement, et caetera, et caetera. Quelqu'un qui va pouvoir, là, faire le lien tant au niveau des clients qu'avec les associations pour rendre ça plus facile.

Donc, si vous regardez un peu notre pièce c'est ce qu'on résume. Donc, dans ce contexte-là, oui, on pense qu'on adresse, dans le cadre de notre demande tarifaire, là, les préoccupations du décret.

Q. [10] Mais, Monsieur le Président, vous avez été très généreux dans votre réponse. Je voulais simplement savoir, est-ce que vous avez prévu une augmentation des mauvaises créances, là,

principalement du côté des consommateurs résidentiels compte tenu, là, de... C'est parce que ça fait quand même une série de hausses tarifaires d'une année à l'autre qu'il y a. Est-ce que vous prévoyez une augmentation des difficultés de paiement?

R. Regardez, ce n'est pas dans notre dossier. On présentera tantôt... plus tard, plutôt, dans d'autres panels, là, l'évolution des mauvaises créances. Mais ce n'est pas nos anticipations. Je sais qu'il y a beaucoup de chiffres, puis je ne prendrai pas trop de temps pour corriger le tir, je laisserai peut-être mes collègues le faire. Mais on a entendu beaucoup de chiffres dans les dernières semaines, là, sur l'évolution de nos comptes à recevoir puis et caetera, et caetera. Je pense que lorsqu'on prend l'ensemble du dossier, tel qu'il nous est présenté, et qu'on prend les différents éléments - je ne le ferai pas parce que j'ai peut-être pris trop de temps tantôt, d'autres pourront le faire - et qu'on ramène ça, hein... Parce que, comprenons bien une chose, là, à Hydro-Québec, ce qui nous distingue souvent de d'autres types d'entreprises au niveau de nos comptes à recevoir, oui, nous avons des comptes à recevoir de cent

(100) jours et plus, deux cents (200) jours et plus, trois cents (300) jours et plus, je vous dirais même, plus que ça. Pourquoi? Parce qu'en autant qu'un client est avec nous, il n'y a pas de radiation de ces comptes à recevoir là qui est faite dans notre organisation. Le client est avec nous, le compte à recevoir se poursuit.

Si vous allez voir dans certaines entreprises ce qui va se passer, bien, c'est clair qu'après cent (100) jours ou cent cinquante (150) jours, là, et là je ne parle pas nécessairement du domaine électrique mais d'autres types d'entreprises, une bonne chance que le compte va être radié au bout de cent (100) jours. Et, je vais aller plus loin, vous ne serez plus client de l'entreprise.

Donc c'est un contexte qui est différent, qui explique l'évolution, en partie, de nos comptes à recevoir, gonflés par les frais d'administration, entre autres, hein, qui viennent s'ajouter à tout ça. Mais, quand on les regarde de plus près, bien, il y a un revenu qui vient avec les frais d'administration, hein. Et on réalise que ces comptes-là, bien qu'ils sont gros, sont provisionnés, à toutes fins pratiques, pour le long

terme, à près de cent pour cent (100 %). Donc, lorsqu'on fait le net de tout ça, on désouffle un peu l'illusion qu'on peut avoir lorsqu'on regarde juste d'un côté de l'équation, là, puis qu'on regarde juste les comptes à recevoir et qu'on ne regarde pas de l'autre côté, le volet provisions.

Et je vous dirais que, dans l'ensemble, nous, ce qui nous préoccupe plus c'est d'être en mesure de donner l'accompagnement à ceux qui ont des difficultés de paiement et... un peu ce que j'ai résumé tantôt.

(10 h 09)

Q. [11] Maintenant, prenons la pièce HQD-15, Document 14.1, à la page 11, c'est-à-dire la réponse que vous avez donnée à la demande de renseignements de l'Union des consommateurs. Vous m'indiquerez quand vous aurez le document. Document HQD-15, document 1... document 14.1. Oui. Ça va? Bon. Donc, allons à la page 11... excusez-moi, page 10, la question que l'Union des consommateurs posait était la suivante, c'est la question 7.1 :

> À partir de quel horizon de temps un report de la disposition du compte de pass-on ne respecterait plus l'équité intergénérationnelle?

Voilà la question. Et là je porte votre attention à la page 11, à partir de la ligne 11 de votre réponse. Vous dites :

> De plus, cette demande répond au souci de la Régie d'assurer la stabilité tarifaire et de respecter le principe de l'équité intergénérationnelle.

Ce qui m'amène la question suivante : est-ce que ce serait vraisemblable de dire que cette demande de modifier les modalités de disposition du compte de pass-on ou de... pour limiter les hausses tarifaires, ça vise à assurer la stabilité tarifaire dans les prochaines années et à respecter le principe de l'équité intergénérationnelle et non la capacité de payer des ménages à faible revenu? Autrement dit, il y a une mesure qui est générale mais il ne semblerait pas se dégager une espèce -je ne pourrais pas vous dire de billet mais - une espèce de considération concernant encore une fois les ménages qui pourraient avoir de la difficulté à suivre le rythme que vous instaurez.

R. C'est... bien, je vais parler au niveau du... de l'aspect intergénérationnel dans un premier temps. Regardez, les dispositions qu'on demande pour ce compte-là, je l'ai mentionné tantôt, c'est le même

phénomène climatique. Il y a un côté de l'équation où on prend le compte, on le place à T+1 et on l'amortit sur cinq ans. Et l'autre était pris immédiatement. Ce qu'on dit, c'est pour le même phénomène climatique qui amène un aspect négatif puis un aspect positif pour les clients, hein, bien, ils ont le même traitement. Donc, on pense, nous, que l'aspect intergénérationnel est correct pour le compte d'aléas climatiques en transport et distribution et, de cette façon-là, on pense également qu'il l'est pour l'autre volet.

Pour ce qui est des clients à faible revenu, je voudrais juste vous mentionner un point. C'est parce qu'on semble penser que la seule façon d'adresser les problèmes en difficulté de paiement ne passe que par les tarifs. Je veux juste vous ramener quelques... d'autres chiffres. On a quarante mille (40 000) personnes qui sont en difficulté de paiement, peut-être un peu plus, mais d'un bassin beaucoup plus large que ça. Si on regarde la définition stricte au niveau des, exemple, de Statistique Canada au niveau de... Excusez-moi... excusez-moi, je voulais dire seuil de la pauvreté, donc cent (100) ou cent vingt (120), bon. Et c'est de prétendre que si on

ajustait les tarifs, ces gens-là ne seraient pas en difficulté de paiement à nouveau. Nous, ce n'est pas notre compréhension des choses. On pense qu'il est beaucoup plus sage d'adresser ces problèmes particuliers là, des gens en difficulté de paiement, qui sont en difficulté de paiement, et donner peut-être une offre encore plus généreuse que strictement celle des tarifs et de ne pas tenter de trouver, je vous dirais, des solutions à ceux qui n'ont pas de problème, en embrassant trop large. Donc, on pense qu'on est beaucoup plus efficace lorsqu'on cible sur ceux qui vraiment sont faible revenu et qui sont en difficulté de paiement. C'est un peu ce qu'on préconise.

Q. [12] Ça va être... comment je pourrais... comment je pourrais dire? Variation sur le même thème, Monsieur Richard. Concernant la décision de réduire votre demande tarifaire, comme vous l'avez exposé tout à l'heure, est-ce que ça a été soumis auprès de monsieur Vandal? Ça fonctionne comment la décision de... concernant le résultat de l'équation pour les hausses tarifaires?

R. La mécanique, c'est sûr que pour un dossier comme la demande tarifaire, c'est quelque chose qui va même jusqu'au conseil d'administration d'Hydro-

Québec. Donc, monsieur Vandal, oui; également, le conseil d'administration. Donc, c'est présenté au conseil d'administration pour approbation. Donc, il y a certains dossiers, évidemment, que ce soit en appro, ou et caetera, le plan d'appro, à titre d'exemple, dans nos pouvoirs de décision, il va de soi que pour des dossiers de cette ampleur-là, on va jusqu'au conseil d'administration.

Q. [13] O.K. Et c'est la même chose si je parlais du transporteur ou du producteur? C'est la même chose?

R. C'est la même mécanique.

Q. [14] O.K.

R. Oui.

(10 h 15)

Q. [15] Et votre degré d'autonomie là-dedans, c'est quoi? Est-ce que vous soumettez votre projet pour approbation collégiale ou c'est simplement à titre d'information? Quelle est votre autonomie là-dedans, dans la décision finale concernant la demande de hausse tarifaire?

R. Bien, je vous dirais que c'est un processus qui ne se passe pas dans une seule... une seule direction. Il y a un peu de va-et-vient je vous dirais dans tout ça et de discussions et d'étapes et de... Donc, c'est un... je vous dirais d'une certaine

façon c'est un travail qui est... c'est un travail collectif, dans un premier temps, qui se précise, qui se raffine. Et, par la suite, on va en présentation, là. Mais c'est clair que ce n'est pas juste un processus, je vous dirais, qui va dans une seule direction, là. Il y a des allers-retours dans tout ça, hum!

Q. [16] Et justement, toujours, c'est toujours la même variation sur le même thème, Monsieur le Président, concernant toute la question encore une fois des ménages à faible revenu ainsi de suite. Ça fait partie du décor, j'en conviens, pour chez vous. Mais vous me dites qu'il y a quand même des discussions à tous les niveaux décisionnels ou à tous les niveaux de collaboration. Ce souci concernant les faibles revenus, est-ce que c'est discuté à tous les niveaux : Transporteur, conseil d'administration, Producteur, ainsi de suite?

R. Bien, pour être plus précis quand même, là, vous comprendrez que chacun des dossiers n'est pas discuté au sens large le Distributeur avec le Transporteur, et caetera, et caetera, là. C'est beaucoup plus dans un sens, là, chacune des divisions est porteur, évidemment, de son dossier.

Mais si vous me demandez de façon précise

si l'enjeu des faibles revenus fait partie de notre réflexion, je peux vous l'assurer. Et je pense que nos gestes sont, bon, assez précis. On propose encore des choses cette année puis je peux vous dire que c'est quelque chose qui est très partagé au niveau de l'ensemble de la direction, là, ça va de soi.

Q. [17] Mais, de façon plus précise, Monsieur le Président, ce que je veux savoir dans le fond c'est qu'il y a deux manières... Je vais y aller de façon très très simpliste peut-être, mais il y a deux manières de penser la chose concernant les faibles revenus. Soit complètement dans votre champ de juridiction, c'est-à-dire la distribution, ou un partage entre les différents champs de juridiction. Il y a la Production, le Transporteur, ainsi de suite. Parce que, veut veut pas, il y a une espèce de phénomène, tu sais, d'effet domino, si je puis dire. Le Producteur y va avec son prix, le Transporteur, ainsi de suite. Et, en bout de ligne, vous héritez, là, du résultat.

Est-ce qu'il y a un souci concernant chaque... Vous dites qu'il y a une discussion, est-ce qu'il y a un souci concernant cette facette-là, c'est-à-dire les faibles revenus, à chaque étape où

il y a un prix qui se confectionne ou c'est seulement chez vous, une fois rendu du côté du Distributeur que la notion, là, de...

Me ÉRIC FRASER :

Écoutez, Madame la Présidente, je pense que monsieur Richard a témoigné sur les considérations faibles revenus qui sont sous sa charge en tant que président du Distributeur et qui doivent faire l'objet, évidemment, d'approbation du conseil d'administration. Et je pense qu'il a répondu dans la sphère qui le concerne et qui concerne le dossier tarifaire. Et je pense que mon confrère s'égare dans des considérations qui débordent de l'exercice de fixation des tarifs puis je m'objecterais.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Falardeau.

Me DENIS FALARDEAU :

Le but de la question, Madame la Présidente, c'est le suivant : Est-ce que dans le fond vous allez avoir tout à l'heure à évaluer justement cette considération-là relativement aux faibles revenus? Et ce que je voulais simplement vérifier : Est-ce que cette question-là s'adresse typiquement et principalement du côté du Distributeur ou déjà il y

a eu une réflexion, une espèce de stratégie, si je puis dire, à tous les niveaux, soit décisionnels ou à tous les niveaux de production? C'est simplement ça.

LA PRÉSIDENTE :

C'est bien. La Régie fait droit à l'objection. Je pense que monsieur Richard nous a répondu dans le contexte où nous sommes dans le dossier du Distributeur avec les tarifs de distribution et on a la présentation d'une preuve qui concerne ses orientations et nouvelles politiques.

Nous ne sommes pas préoccupés par le dossier de ce qui se passe chez le Transporteur et je crois comprendre de la réponse de monsieur Richard ou, à tout le moins, de l'objection de maître Fraser qu'on n'est pas non plus dans ce dossier.

Alors je pense que la réponse est suffisante. Il a été généreux, vous avez dit tantôt, dans ses réponses. Alors je pense qu'on va les accepter comme telles. O.K. Merci.

Me DENIS FALARDEAU :

Je comprends, Madame la Présidente.

Q. [18] Donc, continuons.

LA PRÉSIDENTE :

Ah! Vous avez pris plus que votre vingt (20) minutes, même si ce n'est pas tout à fait de votre faute parce qu'il y a eu de la grande générosité dans les réponses. Mais je vous inviterais à être un petit peu...

Me DENIS FALARDEAU :

Oui. Je vais regarder pour voir si je peux élaguer.

LA PRÉSIDENTE :

C'est bien. Il ne faudrait pas comprendre dans la gestion que nous tentons de faire assez serrée de la présente preuve et audience, que nous... nous n'avons aucune intention à restreindre quelque questions. Il y aura sûrement bénéfice à ce que nous obtenions le plus d'informations possibles des témoins du Distributeur qui pourra peut-être aider un peu plus tard au niveau des preuves des intervenants. Alors c'est peut-être du temps investi supplémentaire que nous investissons, mais il faudrait être vigilant. O.K.?

(10 h 21)

Me DENIS FALARDEAU :

Q. [19] Je vais avoir deux dernières questions, Monsieur le Président. Allons-y avec le document de la demande, toujours HQD-1, Document 1. Et ça

concerne l'énergie éolienne. À la page 6 ligne 6. Et je cite. C'est à la première puce.

> L'augmentation des coûts d'approvisionnement, principalement liée à la mise en service des parcs éoliens découlant des programmes d'achats dictés par le gouvernement du Québec, contribue pour 2,1 % à l'ajustement tarifaire.

Ce qui m'amène la question suivante, Monsieur le Président. Est-ce que le Distributeur a fait des représentations auprès d'Hydro, du conseil d'administration ou même du gouvernement concernant cette utilisation des parcs éoliens considérant que ça semble tout de même inutile en termes d'approvisionnement d'électricité pour votre clientèle?

M. DANIEL RICHARD :

R. Bien, évidemment, il y a de l'échange d'informations qui est fait entre Hydro-Québec et le gouvernement pour différentes questions, différentes informations, quel serait l'impact de différents scénarios. Je pense que vous en conviendrez tous. Toutefois à la fin de la journée, évidemment, c'est une prérogative du gouvernement

de décider différentes orientations, différentes préoccupations. Sans vouloir prendre encore trop de temps, je voudrais juste situer un peu peut-être, parce que votre demande, je vais la prendre, encore une fois, peut-être élargir un petit peu ça, que strictement l'éolien.

Regardons au niveau de l'offre et de la demande. On le sait qu'au niveau de l'offre et de la demande, il y a des secteurs qui sont préoccupants. Que ce soit le pâte et papier, que ce soit l'aluminium. Et on pourrait penser même à d'autres secteurs. Au fil du temps, on a vu apparaître différents décrets de préoccupations gouvernementales qu'ils ont adressées. Bon. La biomasse pourrait aider peut-être un peu nos amis de pâte et papier. Maintenir certaines modalités tarifaires pour le secteur de l'aluminium. On a vu dernièrement au niveau... préoccupation au niveau de développement économique. On a vu également pour les serriculteurs. Donc, je dirais qu'au niveau de la demande, on peut déjà voir se dessiner un grand nombre de préoccupations qui sont venues au fil du temps, teinter un peu notre environnement d'affaires au niveau de la demande.

Au niveau de l'offre, je vous dirais que

c'est un peu le même contexte. Au niveau de l'offre, la Société québécoise l'a décidé v'là déjà quelques années au niveau du développement d'une filière, développement également d'emplois en région. Puis je pourrais ajouter un bon nombre, bien, un bon nombre d'éléments également au niveau de, je dirais au niveau de l'offre.

Tout ça pour vous dire qu'il faudrait qu'on regarde un peu l'ensemble de ces volets-là puis qu'on cible... L'éolien, en passant, on s'entend que ce n'est pas la filière. C'est plutôt le fait d'approvisionnements additionnels. Ça fait partie d'un vaste ensemble de préoccupations qui sont de la prérogative du gouvernement québécois.

Dans ce sens-là, nous, ce qu'on fait dans ce contexte-là, évidemment, c'est de prendre ces préoccupations-là et les internaliser dans nos différents dossiers et de les mener à terme, puis de le faire rondement. Donc, je vous dirais que ça fait partie d'un ensemble beaucoup plus large que strictement un des volets. Isoler ça, je pense que ça ne donne pas tout à fait un juste portrait d'environnement d'affaires du Distributeur.

Q. [20] Allons-y avec la dernière question. Toujours avec le document de votre demande, c'est-à-dire

HQD-1, Document 1, allons à la page suivante, la page 7. Et à la page 7, à la ligne 14, et je vais citer.

> À titre d'exemple, le Distributeur progresse rapidement dans le déploiement de l'infrastructure de mesurage avancé qui, en plus de permettre la réduction des coûts de relève, jette les bases d'un réseau intelligent ouvrant ainsi la voie à de nouveaux services aux clients et à l'optimisation de la gestion des installations de distribution. À la fin de 2014, 2,2 millions de compteurs de nouvelle génération auront été installés.

À votre avis, est-ce que cette infrastructure de mesurage avancé est-ce que ça va permettre au Distributeur de suivre la consommation des clients ayant de la difficulté à payer leur consommation? C’est parce que, là, je comprends que c’est quand même relié en temps réel. Est-ce que ça va vous permettre d’avoir une image plus précise de l’évolution de la consommation pour éviter que des consommateurs soient en situation de difficulté

après coup?

(10 h 22)

R. L'information au niveau de la consommation de nos clients va être beaucoup plus précise. D'ailleurs, on est en train, juste pour prendre votre point de façon précise, de regarder différents aspects. Comme je disais tantôt, d'envoyer de l'information vers les clients, d'être proactif au niveau de l'information juste en temps de pannes, là, puis en temps d'événements comme ceux-là, mais également en termes d'informations de la consommation. Oui, on est en train de regarder un concept un peu d'alarme, hein, qui pourrait faire en sorte qu'on verrait de l'information du côté... du côté client. Donc, ça pourrait être un des aspects, là, que vous mentionnez.

Q. [21] Madame la Présidente, j'en aurais une dernière.

LA PRÉSIDENTE :

Absolument.

Me DENIS FALARDEAU :

Et là c'est vrai, c'est la vraie dernière.

Q. [22] Toujours dans le document de votre demande, Monsieur le Président, donc HQD-1, Document 1, à sa page 9, à la ligne 4 et là je cite :

1 Le coût du service de transport, qui
2 s'établit à 2 817 M$ en 2015, traduit
3 une hausse de 78 M$ par rapport au
4 montant reconnu pour 2014.
5 C'est la ligne que je porte à votre attention, mais
6 simplement pour le bénéfice de la compréhension
7 générale, je vais continuer le paragraphe :
8 Cette hausse s'explique pour
9 l'essentiel par l'augmentation de la
10 facture du Transporteur pour la charge
11 locale qui se chiffre à 2 830 M$ pour
12 2015.
13 Et là on va parler de... tantôt vous parliez,
14 Monsieur le Président, là, de volonté venant du
15 gouvernement ainsi de suite. Là je fais référence
16 au congé de hausse tarifaire, là, dans une
17 perspective de favoriser le développement
18 économique. Vous me direz si mon évaluation est
19 bonne ou mauvaise.
20 Est-ce que ce serait exact de penser que
21 l'augmentation de la livraison de la charge
22 électrique qui serait reliée à la consommation à la
23 pointe de ces nouveaux clients potentiels, les
24 clients que le gouvernement désirent attirer, que
25 cette hausse de charge électrique va se traduire

par une hausse des coûts de service de transport, mais qui serait supérieure aux coûts de leur raccordement? Autrement dit, ce que ça va coûter pour l'infrastructure et offrir un service par rapport à l'argent généré par justement ces tarifs préférentiels, il va y avoir un débalancement.

M. HERVÉ LAMARRE :

R. En fait, le tarif de développement économique, de la façon dont on l'a présenté, tient en compte tous les coûts marginaux que ces nouveaux clients-là vont amener à court terme. On prend pour acquis qu'il y a de la capacité sur le réseau. On prend pour acquis qu'il y a une augmentation du volume d'électricité patrimoniale qui va résulter de ces nouvelles ventes-là et également des... des achats additionnels de puissance. Et tout ça, ça fait partie du coût à la marge qui est inférieur au rabais accordé. Donc, il n'y a pas... on n'a pas anticipé d'investissement additionnel ni sur le réseau de distribution ni sur le réseau de transport.

Q. [23] Messieurs, merci.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Falardeau. Alors, nous allons appeler maître David, Option consommateurs. Et il y aura

une pause après le contre-interrogatoire par maître David d'Option consommateurs.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC DAVID :

Alors, Madame la Présidente, Madame, Monsieur les Régisseurs, bonjour. Éric David pour Option consommateurs. Je demanderais si c'est possible pour le panel de tout de suite sortir une pièce parce que je vais y référer, c'est la pièce HQD-15, Document 1.2, la cote de la Régie B-82.

LA PRÉSIDENTE :

Maître David, avez-vous dit la cote B-082?

Me ÉRIC DAVID :

Oui, mais...

LA PRÉSIDENTE :

C'est la 81, il y a une inversion dans les...

Me ÉRIC DAVID :

Bien...

LA PRÉSIDENTE :

... dans la liste des pièces.

Me ÉRIC DAVID :

C'est-à-dire la description dans le PDF dit 81, mais si on regarde la liste des pièces d'Hydro-Québec, on dit 82.

LA PRÉSIDENTE :

Exact, mais... en tout cas. Nous travaillons, nous,

avec le SDE.

Me ÉRIC DAVID :

Ah!

LA PRÉSIDENTE :

Et dans le SDE, elle est 081. La liste du Distributeur, il y a une inversion entre les deux. O.K. C'est bon.

(10 h 32)

Me ÉRIC DAVID :

Donc, je serai relativement bref, Madame la Présidente, et mes questions sont vraiment d'ordre, si on veut, plus général. Un peu de nous situer dans le contexte, c'est-à-dire le contexte dans lequel la Régie doit prendre une décision cette année, on se retrouve dans un climat relativement chargé. Climat social, je parle, parce qu'on a, à la fois, beaucoup de préoccupations gouvernementales au niveau du retour à l'équilibre budgétaire, et ça, ça a un impact direct sur Hydro-Québec, on le constate dans le dossier.

Par ailleurs, on est également dans un contexte où le Distributeur demande une augmentation tarifaire de trois virgule neuf pour cent (3,9 %), qui suit des augmentations approuvées par la Régie, dans les années antérieures, de

quatre virgule trois pour cent (4,3 %) en deux mille quatorze (2014)... c'est-à-dire l'année en cours et puis de deux point quatre pour cent (2.4 %) l'année avant ça.

Donc, deux hausses approuvées par la Régie nettement au-dessus du taux d'inflation et une autre augmentation cette année, encore une fois, nettement au-dessus du taux d'inflation. Alors, on conçoit aisément que pour les ménages, et pas juste les ménages à faible revenu mais tous les ménages du Québec, il y a une préoccupation grandissante de la facture d'électricité. Se juxtapose à ça ce que j'ai dit tantôt, la préoccupation du retour à l'équilibre budgétaire.

Dans ce contexte-là, le gouvernement a ordonné à la Régie de tenir compte de trois préoccupations. Les trois préoccupations qui sont mentionnées dans le décret du vingt-quatre (24) septembre deux mille quatorze (2014). Je crois qu'il est éminemment pertinent, évidemment, de savoir ce que Hydro-Québec... comment Hydro-Québec interprète ces préoccupations-là ou leur position concernant cette préoccupation-là.

Il y a un début de réponse qui a été fournie, justement à la pièce B-81, qui est la

réponse d'Hydro-Québec à la demande de renseignement numéro 2 de la Régie. J'aimerais simplement clarifier certains éléments contenus dans cette réponse-là.

La première préoccupation concerne la capacité à payer... de payer des MFR, des ménages à faible revenu, et j'ai constaté, dans la réponse d'Hydro-Québec sur cette question-là, il y a une réponse additionnelle qui est la pièce B-125, les mesures visant à soutenir les MFR. J'ai lu, à la page 6 de ce document-là, donc le B-125... excusez, ce n'est pas le document que je vous ai demandé de sortir, là, mais vous n'avez pas besoin de le sortir. Qu'essentiellement, en ce qui concerne la stratégie tarifaire, qui à toutes fins pratiques divise la consommation en deux (2)... en deux morceaux, qu'Hydro-Québec propose de maintenir le cap. Qu'il trouve que c'est une stratégie qui fonctionne bien pour les ménages à faible revenu et qu'Hydro-Québec n'a pas l'intention de proposer une modification.

Q. [24] Ma question c'est simplement de savoir... parce qu'on sait que la stratégie tarifaire va être révisée en deux mille quinze (2015), est-ce que cette révision, qui est annoncée, puis on parle de

réunions qui vont avoir lieux au printemps, est-ce qu'Hydro-Québec à l'intention de revoir la stratégie tarifaire applicable aux ménages à faible revenu?

R. Différents points à votre question.

Q. [25] J'avoue une longue introduction.

R. Non, ça va. Évidemment, il y a un rendez-vous qui vient, là, on l'a mentionné tantôt, en deux mille quinze (2015), au niveau de la révision des tarifs, auquel on va participer puis on va participer de façon très volontaire, là, puis on va être là. Si on regarde présent, il n'y a pas de modification, évidemment, de proposée à la structure tarifaire; si c'est ça la question.

Et le troisième volet que j'ajouterais à ça, c'est que présentement on est comme sur une piste où la solution aux difficultés de paiement des faibles revenus passait par une revue de la tarification. Où à ça on dit, oui, il faut maintenir les tarifs les plus bas possibles, je pense qu'il va de soi, on est tous conscients de ça, je crois. Et, si vous allez dans la présentation du Distributeur, puis qu'on parle d'efficience puis on parle d'ETC puis on parle... Je peux vous assurer d'une chose, là, je pense

qu'on contribue de façon... de façon importante à réduire nos tarifs le plus important possible... de la façon la plus importante possible. Remarquez qu'on mentionnait trois pour cent (3 %) de réduction de tarifs si aucune efficience n'avait été faite au cours des dernières années. Donc, dans ce sens-là, je pense qu'on contribue de façon adéquate.

Mais je reviens sur les faibles revenus en mentionnant qu'à notre avis, au lieu de tenter une stratégie qui consisterait à prendre l'ensemble des gens, tels qu'on les définit au niveau des faibles revenus, et tenter de trouver une formule unique pour tous ces gens-là, nous, on pense qu'on fait fausse route. On est beaucoup mieux d'avoir quelque chose qui est plus adapté, quitte à être plus généreux, et de cibler les bonnes personnes, comme vous l'avez mentionné, les faibles revenus qui sont en difficulté de paiement. C'est ça l'objectif.

(10 h 38)

Et dans ce sens-là, ce qu'on propose dans notre pièce, on pense que c'est un début qui est prometteur au niveau de rendre accessibles des ententes de paiement, regarder le volet radiation d'une partie de la dette. En passant, une radiation

d'une partie de la dette, on s'entend, c'est une mesure tarifaire d'une certaine façon. C'en est une, mais elle est ciblée dans ce cas-là, au lieu de la faire de façon large, autrement dit, comme je disais tantôt, trouver des solutions à des problèmes que les gens n'ont pas. Donc, ce n'est pas dans cette direction-là qu'on préconiserait d'aller mais plutôt d'être ciblé au niveau de ceux qui ont vraiment un problème de paiement.

Q. [26] D'accord. Je vais peut-être poser ma question autrement. Je vous réfère à la pièce B-0125, qui est HQD-1, doc 5. J'en suis donc à la page 6, les lignes 23 et 24. Donc, on lit que :

> Le Distributeur estime que l'offre tarifaire actuelle, combinée aux services offerts aux clients MFR, demeure la plus apte à répondre aux préoccupations soulevées par le décret.

Je comprends de votre réponse, Monsieur Richard, que, essentiellement, bien, c'est ce que vous avez dit. Ma question, c'est simplement : parce qu'il y a une révision de la stratégie tarifaire qui s'en vient d'ici trois ou quatre mois, est-ce qu'Hydro-Québec a l'intention de se repencher sur la

stratégie tarifaire qui s'applique aux MFR, ou est-ce qu'elle va maintenir sa position telle qu'exprimée dans B-0125, à l'effet que la structure actuelle, elle est adéquate?

R. Comme je l'ai mentionné tantôt, ici, c'est ce qu'on propose mais évidemment, on va participer aux discussions, puis on va, avec l'ensemble des gens, participer à l'exercice qui sera fait par la Régie. Dans ce contexte-là, oui, on examinera les scénarios, les différentes avenues, et caetera, et caetera. Donc... mais, pour l'instant, nous, ce qui nous apparaît à propos et centré, c'est ce qu'on a déposé dans notre document. Mais évidemment, comme je le mentionne, on n'arrivera pas dans l'exercice tarifaire de deux mille quinze (2015) à reculons. On va y aller de façon très volontaire puis on va être un participant actif.

Q. [27] D'accord. Merci. Je vais aller maintenant à la deuxième préoccupation, celle qui concerne les gains d'efficience. Toujours à la pièce B-0081, en réponse à la question 1.2; je suis à la page 6. Donc, la page 6, à partir de la ligne 22. Ça va? Donc, je lis à partir de la ligne 22. Là, on est sur le sujet des efficiences :

Cependant, afin d'être en mesure de

livrer les gains d'efficience annoncés aux revenus requis de 2015, le Distributeur prévoit maintenant devoir amorcer, avant la fin de l'année 2014, des efforts d'efficience supplémentaires, ce qui devrait contribuer à des bénéfices additionnels dès 2014.

Je voulais simplement savoir, est-ce que vous êtes en mesure de nous dire quels sont ces efforts supplémentaires là qui ont été annoncés, donc, le vingt-trois (23) octobre? Et, on est maintenant en décembre, donc je me demandais si ces efforts supplémentaires là ont été entamés. Et si oui, quelle est la nature de ces efforts?

R. Donc, lorsqu'on lit un peu la demande gouvernementale, on parlait de cent cinquante millions (150 M) global. On peut le diviser en trois blocs. Il y avait un bloc de... premier, de quatre-vingt-cinq millions (85 M) qui était des augmentations à l'exportation - je vais les appeler comme ça - un premier bloc de quatre-vingt-cinq millions (85 M). Il y avait un quinze millions (15 M) qui était un gel de la masse salariale et, en passant, cette demande-là s'adressait à Hydro-

Québec dans son sens large; évidemment, pas Hydro-Québec Distribution, mais Hydro-Québec la corporation.

(10 h 44)

Donc, le gel de la masse salariale, nous, était déjà présent dans le dossier tarifaire de deux mille quatorze (2014) et je peux déjà vous dire qu'il est présent également dans le dossier deux mille quinze (2015). Reste à ça le cinquante millions (50 M), hein!

Et les efforts d'efficience, en passant, nous, je les ai mentionnés tantôt, on les a vus dans le présentation lorsque j'ai remis à jour un peu la courbe d'évolution des employés à temps complet où on avait, je mentionnais le cent quatre-vingt-dix (190) ETC additionnels en deux mille quatorze (2014). Donc, si vous me demandez quelle est la contribution, c'est une des contributions d'Hydro-Québec Distribution en mesures d'efficience qui ferait partie de ça.

Toutefois, je l'amène plus comme étant un résultat qu'une... qu'une demande au sens où... puis je reviens un peu sur la courbe qu'on avait quelques acétates... justement celle-là, cette planche-là ici, là. Ce n'est pas tout de dire qu'on

va réduire les effectifs, là, encore faut-il que ça ait une certaine réalité en termes de maintien de la qualité du service, des travaux, du réseau et de toutes les activités qui entourent les activités du Distributeur. Ce que je veux dire par là, ici, ce résultat-là est beaucoup plus le résultat de ce qu'ont donné nos efforts de réaménagement de nos processus, là, qu'une demande. Je ne sais pas si vous comprenez ce que je veux dire.

Q. [28] Oui.

R. Au sens où ça a donné cent quatre-vingt-dix (190) ETC. À la fin de l'année, toutefois, nous, on constate que, oh! on est en déséquilibre un peu et on doit rajuster le tir en deux mille quinze (2015). Mais ça s'inscrit beaucoup plus dans une révision de l'ensemble de nos processus. Et lorsqu'on prend une descente aussi importante en termes d'ETC, là, on comprendra que la boule de cristal, là, n'est pas si précise et on ne peut pas travailler de façon si fine que ça. Donc, il faut être prudent et, par contre, ce qu'on fait ici, en toute transparence, c'est qu'on amène le résultat et on l'illustre.

Je ne sais pas si ça répond à votre question. Donc trois blocs, là, hein!

Q. [29] Oui.

R. Quatre-vingt-cinq (85) qu'on met de côté, quinze (15) qui est déjà présent dans le dossier et ces éléments-là qui s'ajoutent.

Q. [30] Écoutez, je voulais juste clarifier ma compréhension de la pièce parce que je ne suis pas certain, mais de ce que je comprends c'est que les baisses additionnelles dans les ETC que vous venez de nous présenter ce matin résultent, à toutes fins pratiques, des efforts que vous aviez déjà mis en place depuis un certain temps et il ne s'agit pas ici des efforts additionnels qui sont mentionnés dans la réponse que j'ai citée tantôt ou est-ce que je me trompe?

R. Vous vous trompez.

Q. [31] D'accord. Alors c'est ça que je voulais clarifier. Donc, les efforts additionnels auxquels vous référez ce sont les baisses ici.

R. Je le mentionne parce qu'on dit efforts additionnels, j'aime mieux qu'on le présente sous l'angle du résultat additionnel. Les efforts sont là.

Toutefois, il faut comprendre une chose, là, lorsqu'on embarque dans ce type de révision de processus-là que je mentionnais tantôt, repenser

l'ensemble de nos travaux de façon orchestrée à un seul endroit qu'on appelle un centre unique de gestion, redécliner ça dans l'ensemble des territoires. On parle de six (6000) à sept mille (7000) employés qui sont touchés par toute cette réingénierie-là. Il faut aller porter le message, hein!

Ça ne peut pas se décider dans un bureau puis dessiner une courbe, là, puis penser que le reste de l'organisation va suivre. Il y a des considérations syndicales, il y a des considérations relations de travail, il y a des considérations à plusieurs niveaux qu'on doit adresser et penser qu'on se lève le matin puis qu'on dit « Nous allons » et quand on le regarde par la suite c'est que nous avons fait, ça ne marche pas comme ça. C'est beaucoup plus complexe que ça, et je l'amène plus comme un résultat, et c'est des efforts qui ont été faits en continuité et par un ensemble très large d'employés, de cadres, de gestionnaires, d'employés aussi. Donc, tout le monde a contribué à ça, là, et j'aime mieux le présenter comme un résultat.

Q. [32] D'accord. Je vous réfère maintenant, toujours dans B-0081, à la page 6, la question 1.3 de la

Régie. C'est toujours la même pièce. Donc, 1.3, la question :

> Veuillez concilier la demande du gouvernement de ne pas augmenter la masse salariale en 2014-2015 et 2015-2016 et la hausse de la masse salariale demandée dans le présent dossier pour l'année témoin 2015 par rapport à l'année historique 2013.

Et on voit, la réponse est relativement brève :

> Dans un contexte où le projet de loi sur l'équilibre budgétaire sera adopté, le Distributeur rappelle que l'effort demandé par le gouvernement de ne pas augmenter la masse salariale en 2014-2015 et 2015-2016 concerne Hydro-Québec dans son ensemble, et non pas uniquement le Distributeur, et porte sur l'année financière du gouvernement et non sur les années civiles du présent dossier.
>
> Le cas échéant, le Distributeur contribuera à l'atteinte de l'objectif du gouvernement sur le gel de la masse salariale.

Au fond je veux juste clarifier cette dernière phrase-là. Vous dites « Le cas échéant », le budget du gouvernement a été déposé en juin deux mille quatorze (2014), il y a maintenant six mois de ça. Est-ce que les objectifs d'Hydro-Québec ont été précisés depuis?

(10 h 49)

M. DANIEL RICHARD :

R. Je vous ramène à la courbe, gel de la masse salariale. Il va de soi qu'il y a un gel de la masse salariale. Vous comprendrez que si vous regardez juste l'évolution des ETC qui sont implicites au dossier, on a effectivement un gel de la masse salariale.

Je pense que vous ne comprenez pas. Je vais essayer d'être un peu plus... Si vous regardez les chiffres qu'on a au dossier, où les ETC ou le nombre d'employés sont en diminution, bien, il y a de facto, de facto, gel de la masse salariale. Maintenant, savoir comment ça se traduit, si on regarde l'exemple au niveau de deux mille quinze (2015), bien, il n'y aura pas d'apport pour nous du gel de la masse salariale aux objectifs gouvernementaux parce qu'ils sont implicites dans notre dossier. Ils sont remis à la clientèle en

quelque sorte. Ils font partie de notre dossier au niveau du revenu requis.

Q. [33] O.K.

R. Oui.

Q. [34] Donc, vous dites qu'il y a un gel de la masse salariale?

R. Oui.

Q. [35] Troisième préoccupation, Monsieur Richard, qui concerne l'efficacité énergétique. C'est donc la troisième préoccupation énoncée par le gouvernement à l'ordonnance dirigée à la Régie. On voit dans la pièce B-0125. Vous n'êtes pas obligé de la sortir. Je pense que c'est la réponse quant à la... notamment les mesures additionnelles pour les MFR. Que Hydro-Québec propose certaines mesures additionnelles concernant l'efficacité énergétique; vous les avez mentionnées tantôt dans votre présentation générale. Donc, plus de coordination avec le BEIÉ, des développements de programmes clé en main, le développement de programmes sur la gestion de la demande pour les MFR. Sauf que le décret aussi dans son langage référait aux meilleures pratiques dans ce domaine. Et c'est sur ça que porte ma question. Parce que le décret dit que la priorité, le gouvernement l'accordait « à

l'efficacité énergétique en s'appuyant notamment sur les meilleures pratiques en ce domaine ». Avez-vous vérifié si les programmes en efficacité énergétique que vous proposez sont conformes aux meilleures pratiques dans ce domaine?

R. C'est notre prétention. Et je vous dirais qu'au-delà des efforts qu'on a mentionnés, une meilleure coordination avec le BEIÉ puis... pour les faibles revenus, que j'ai mentionnés tantôt, que ça pourrait amener également le réaménagement de certaines enveloppes, entre autres. Donc, c'est clair qu'on va s'asseoir aussi avec les associations pour voir un peu comment est-ce qu'on peut bonifier, s'il y a lieu, en réaménageant, je le mentionne, nos budgets vers la clientèle faible revenu, lorsqu'on peut bonifier l'offre.

Si on le regarde de façon plus large, c'est clair que la feuille de route d'Hydro-Québec en termes d'efficacité énergétique, si vous la regardez, on parle de un point trois milliard (1,3 G), je pense, qu'on parle depuis le début de nos contributions en efficacité énergétique. C'est costaud. C'est important. On a structuré de façon importante le marché, qu'on pense à l'éclairage, qu'on pense aux thermostats. Hein, dans une

problématique des thermostats qui n'existent pas ailleurs, nous, on a ce qu'on appelle des thermostats haute tension. On a transformé ce marché-là. On va continuer à le faire.

Mais toutefois ce qu'il faut faire, et ça, ça s'inscrit dans les meilleures pratiques aussi, c'est qu'il ne faut pas non plus donner des dollars à des produits qui sont déjà sur des tablettes. Si le marché a été transformé, on ne doit pas contribuer de façon financière, vu que ce sont les produits qui existent déjà. Donc, on n'a pas cette transformation à faire là.

Donc, ce qu'on voit dans le monde de l'efficacité énergétique, de la même façon un peu partout, c'est un transfert beaucoup plus au niveau des normes, l'accompagnement, information. Je mentionnais C3 Energy. À notre avis, je pense que c'est un beau créneau pour aller porter de l'information en efficacité également auprès de notre clientèle. Et je vous dirais que, oui, l'ensemble de l'industrie se dirige beaucoup plus vers des programmes comme ceux-là.

Et là j'oublie tout le volet qui est à côté, qui est le volet de gestion de la puissance qui fait partie également de l'ensemble, je vous

dirais, des moyens où, là, oui, Hydro-Québec était peut-être un peu absent si on le compare avec les autres marchés compte tenu de sa réalité de coûts avec nos réseaux voisins qui étaient, comme j'ai mentionné tantôt, un peu, pas synchro avec nous, la réalité des prix et des coûts nous rattrapent. Et on va être aussi contributif que n'importe quelle, c'est notre volonté, utilité qui est prise avec une problématique de puissance comme on va connaître. Donc, on va être aussi, aussi en ligne avec les meilleures pratiques. C'est un changement de contexte au niveau de la puissance. Au niveau de l'énergie, de l'économie d'énergie, je pense que notre feuille de route est très bonne.

Q. [36] O.K. Donc ma question, c'était si vous avez vérifié si les politiques d'Hydro-Québec en matière d'efficacité énergétique sont... c'est-à-dire s'appuient sur les meilleures pratiques dans ce domaine?

R. Moi, je peux vous dire que mes équipes participent à des réseaux, que ce soit avec d'autres utilités électriques.

Q. [37] Oui.

R. Et, moi, pour ma part, je peux vous assurer d'une chose, tout le volet puissance, je l'ai porté, et

j'ai été très curieux de comprendre ce qui se passait à l'intérieur du nord-est américain notamment. Et j'ai rencontré bon nombre de fournisseurs potentiels pour vraiment regarder tous les aspects commerciaux. Et on est très actif à ce niveau-là. Puis on va l'être.

Q. [38] Avez-vous effectué un balisage des programmes en efficacité énergétique ailleurs en Amérique du Nord?

R. Je ne sais pas si on a un dernier balisage. On pourrait demander aux équipes, si vous le voulez.

Me ÉRIC FRASER :

Peut-être que je demanderais à mon confrère pour des questions plus détaillées - je pense que monsieur Richard a répondu à son niveau de manière assez extensive - de se référer au panel numéro 3 qui pourra aborder les questions en efficacité énergétique.

Me ÉRIC DAVID :

D'accord. Je n'ai plus de questions.

LA PRÉSIDENTE :

Plus de questions. C'est bien. Merci, Maître David. Nous allons donc... Merci, Maître David. Nous allons prendre une pause de quinze (15) minutes. De retour à onze heures dix (11 h 10) avec le contre-

interrogatoire par l'Union des consommateurs.

Merci.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

(11 h 13)

Me HÉLÈNE SICARD :

Hélène Sicard pour l'Union des consommateurs.

LA PRÉSIDENTE :

Bonjour, Maître.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD :

Bonjour, Madame la Présidente, Maître Rozon, Monsieur Méthé, Monsieur Hervé, Monsieur Lamarre. Bonjour.

Q. [39] Alors, Monsieur... non, je me suis... Je m'excuse, là, monsieur... J'ai dit monsieur Hervé, ce n'était pas tout à fait ça, c'est monsieur Richard. Non, c'est parce que c'est un prénom, voyez-vous? Alors, c'est monsieur Richard et monsieur Lamarre. Alors, mes confrères ont déjà couvert un petit bout, mais j'en aurai pour quelques minutes. Première question, Monsieur Richard, vous nous avez dit dans votre présentation, et je sais que vous en parlez quand même beaucoup dans votre preuve, Hydro-Québec a fait un choix de ne pas demander la hausse de sept

point...

LA PRÉSIDENTE :

Excusez-moi, Maître Sicard, il semble qu'on ne vous entend pas à l'arrière. Si vous pouvez vous rapprocher de votre micro, s'il vous plaît.

Me HÉLÈNE SICARD :

Est-ce que le micro fonctionne? M'entendez-vous maintenant? Oui.

LA PRÉSIDENTE :

Nous vous entendons très bien, mais vous avez une petite voix.

Me HÉLÈNE SICARD :

Je m'excuse.

Q. [40] Alors, Monsieur Richard, dans la preuve... je reprends donc. Dans la preuve et dans votre présentation ce matin, vous nous parlez donc de ce choix que vous avez fait de demander une hausse de trois point neuf (3,9 %) plutôt que la hausse de sept point six (7,6 %) qui aurait normalement dû être présentée.

Qui avez-vous consulté pour faire ce choix de trois point neuf (3,9 %)? Je sais, dans la preuve, il y a plusieurs scénarios, je présume que tous ces scénarios ont été regardés par diverses personnes, mais plus précisément, là, qui a été

consulté pour finaliser ce choix de trois point neuf (3,9 %)?

M. DANIEL RICHARD :

R. Bien, j'ai expliqué tantôt un peu la mécanique des choses, là, au niveau approbation, de la façon dont on menait le dossier. Je vous dirais que c'est à l'intérieur de ce processus-là, donc consultation, je vous dirais, là, évidemment on a regardé quel était l'impact du dernier hiver et on a trouvé que c'était un choix judicieux de donner les mêmes modalités du côté créditeur que du côté débiteur.

Q. [41] O.K.

R. Hein! Parce que c'est le même phénomène climatique et donc pour le reste ça nous semblait aussi être en ligne avec une volonté qui ne date pas évidemment juste de la dernière année, mais de donner un peu de stabilité, là, à nos... à nos tarifs.

Q. [42] Mais, quand vous nous dites « on », « nous », c'est qui ça « on » et « nous »? Est-ce que c'est Hydro-Québec dans son ensemble? Est-ce que c'est le Distributeur? Est-ce que c'est le gouvernement? Est-ce que c'est toutes ces personnes? Est-ce qu'il y a eu une consultation ou un sondage auprès des clients? Définissez-moi un petit peu plus, là, qui

est ce « nous » et ce « on ». Le pourquoi du choix, là, je vais vivre avec ce que vous nous avez dit ce matin, puis ce qui est dans la preuve pour le moment. Ce que je voudrais savoir, c'est qui a fait ce choix?

R. Il y a un volet de votre question qui est facile à répondre. Si vous me demandez au sondage client, la réponse, c'est « non ». Pour le reste, bien, je suis obligé de m'en remettre... de la façon dont on fait les choses lorsque vient le temps de monter le dossier tarifaire, là.

Oui, l'ensemble de mes équipes ont participé à ça. Oui, on s'est posé des questions. Oui, on a regardé quels étaient différents scénarios, puis je pense qu'on en a fourni également en termes de questions-réponses à l'intérieur du présent dossier. Et à la fin de l'exercice, et comme je l'ai mentionné, là, c'est un collectif, donc un collectif qui part de mon président jusqu'à mes équipes. Puis par la suite, il est porté vers le conseil d'administration. On a trouvé que c'était centré de mettre les mêmes modalités d'un côté, comme je l'ai mentionné, que de l'autre.

Q. [43] O.K. Je vais vous dire, je vous pose cette

question-là parce que, et si on ne m'entend pas, là, levez la main, le banc va m'aviser si... L'année dernière, vous avez demandé une hausse de cinq point huit (5,8 %), vous n'avez pas demandé d'étalement à cinq point huit (5,8 %) l'année dernière. Puis là tout à coup, vous demandez un étalement, je comprends que c'est sept point six (7,6 %), mais vous nous... vous demandez quand même une hausse de trois point neuf (3,9 %), ce qui est moindre que le cinq point huit (5,8 %) de l'année dernière. Alors, pourquoi tous ces « nous » et ces « on » que vous définissez? Vos groupes n'ont pas demandé d'étalement l'année dernière.

Dans cette perspective où, s'il y avait encore une hausse importante, est-ce que je dois comprendre que vous allez limiter les hausses et les demandes à trois point neuf (3,9 %)? On essaie vraiment de comprendre, là. Maintenant, je suis plus non plus dans le « nous » et le « on », mais dans la philosophie derrière...

R. O.K.

Q. [44] ... la fixation d'une hausse acceptable.

(11 h 18)

R. Je vais... je vais quitter le domaine, le domaine de la hausse raisonnable ou pas. Rappelons-nous que

deux mille treize (2013) était plutôt une année chaude en passant, d'un point de vue climatique. On va regarder plutôt du côté de l'événement climatique qui nous a frappés. J'ai compris qu'à l'arrière, vous ne m'entendiez pas, là. Moi aussi je vais me rapprocher. On a un phénomène climatique qui a une période de récurrence en probabilités plus petite qu'un pour cent (1 %), nos spécialistes pourront vous donner exactement la probabilité de l'événement, extrêmement rarissime.

Et c'est face à ce phénomène-là qu'on a tout simplement qu'il était souhaitable et centré d'étaler ce phénomène-là. Ce qu'on comprend, là, on n'est pas en train d'étaler la hausse, on est plutôt en train d'étaler le compte de frais reportés de l'événement climatique qui nous a frappé.

Et, si vous regardez la composition de nos comptes, c'est drôle, on a un compte, lorsqu'il est créditeur, là, il est de l'ordre de cent vingt millions (120 M), en passant, le compte de transport et distribution pour aléas climatiques, lui, on le reporte. Et, de l'autre côté, lorsqu'il est débiteur, là on ne le reporte pas. Et on pense que c'est à-propos, vu que c'est le même phénomène,

1 météorologique qui amène, d'un côté, plus... au
2 moins cent vingt (120) et plus, trois cent quatre-
3 vingts millions (380 M), qu'on ait le même
4 traitement. Et ça va dans le sens aussi de donner
5 plus de stabilité au résultat final. Mais si vous
6 me demandez s'il n'y avait eu aucun phénomène
7 climatique qui se serait produit puis qu'il n'y
8 aurait pas eu de phénomène exceptionnel, bien,
9 c'est sûr que l'exercice aurait probablement donné
10 un autre résultat en termes d'étalement ou de... de
11 disposition des comptes, là.
12 Q. [45] Je comprends votre réponse. Maintenant, quand
13 vous nous dites, « reporté », là, on comprend... on
14 s'entend, vous voulez dire, étalé sur... vous avez
15 utilisé le terme « reporté », j'ai utilisé le terme
16 « reporté », on s'entend, c'est de l'étalement...
17 R. On le dispose de façon différente.
18 Q. [46] Voilà. Mais un hiver froid, je comprends que
19 celui de l'année dernière, il est exceptionnel
20 statistiquement, mais la réalité est, il pourrait y
21 avoir un hiver froid cette année, l'année prochaine
22 ou dans les cinq (5) prochaines années. Peut-être
23 pas aussi froid, peut-être pas avec une hausse, là,
24 de... près de quatre pour cent (4 %), c'est trois
25 point six (3.6), je pense, là, la hausse pour le

climat?

R. Pardon? Excusez-moi.

Q. [47] La hausse pour les approvisionnements due à la température, c'est trois point...

R. Environ trois point huit (3.8), là, mais...

Q. [48] Trois point huit (3.8).

R. ... comme je vous ai mentionné tantôt, c'est... Parce qu'on fait cet exercice-là, du sept (7), six (6), c'est qu'on prend strictement un côté de l'événement climatique, donc le côté... j'ai de la misère avec mon débit, mon crédit, là, je vais l'appeler débiteur, là.

Q. [49] O.K.

R. On prend juste un volet. Il y a l'autre volet, que je viens de mentionner, qui vient toujours du même phénomène, qui est à cent vingt (120) mais dans le sens inverse. Donc, si on veut faire le net... Juste pour illustrer, le phénomène climatique qui nous a frappés, là, c'est que nos clients nous ont donné cent vingt millions (120 M) de trop, d'une certaine façon, hein, qu'on a, et trois cent quatre-vingts millions (380 M) passés au niveau de l'appro. Donc, au net, c'est deux cent soixante millions (260 M).

Ce que je veux juste en venir, c'est que

lorsqu'on parle de sept (7), six (6), c'est lorsqu'on le regarde à travers une certaine lunette, où on prend strictement le trois cent quatre-vingts (380). Si on met les deux (2)... Puis il y a eu des scénarios qui nous ont été demandés, où on dit, bon : « Pouvons-nous solder le compte de cent vingt millions (120 M) immédiatement », et caetera, il y a toute une famille de scénarios qui ont été explorés. Là on voit que, les hausses, bien, elles peuvent varier, évidemment, selon ce qu'on... ce qu'on retient.

Mais le phénomène climatologique, à mon avis, si on veut le... montrer son impact, on doit parler plutôt de deux cent soixante millions (260 M).

Q. [50] Maintenant, si on avait un hiver très froid l'année prochaine ou l'année d'après, qui crée, là, un impact de, par exemple, je ne sais pas, moi, deux (2) ou trois pour cent (3 %) au lieu de trois (3)... n'allons pas jusqu'au trois point huit (3.8) d'impact à la hausse sur les tarifs. Allez-vous, à ce moment-là, encore demander que ce soit reporté, parce que vous aurez déjà reporté une partie importante à cause de l'année dernière?

R. Là c'est une question hypothétique, là. Si jamais

ça se produit, évidemment on va réexaminer puis je vous dirais qu'on va refaire le processus que je vous ai décrit tantôt puis on verra où ça nous mène. Mais je vais revenir sur un point. Deux mille treize (2013), c'est une année chaude, je l'ai mentionné, une froide, je ne suis pas en train de prétendre que la prochaine va être une chaude ou une froide, mais regardons les autres types de comptes qu'on a dans notre environnement réglementaire. Je faisais référence à celui de TD, point de vue climatique, il est sujet au même phénomène que vous mentionnez. Si jamais on a encore un hiver froid l'année prochaine, le compte, oui, il va être encore amorti sur un certain nombre d'années puis on va prendre le solde de ce compte-là puis on va continuer à l'amortir. Donc, ce que vous me décrivez c'est... c'est comme si, pour plusieurs années en ligne, là, le Québec connaissait une vague de froid, là... Je ne dis pas que ce n'est pas un scénario qui n'existe pas mais j'aime à penser que notre moyenne climatique est quand même correcte.

Q. [51] Donc, je ne dois pas comprendre... vous ne vous dirigez pas vers un report constant, là, comme... de l'impact sur les approvisionnements des

conditions climatiques?

R. Moi, je vais vous dire en disant, on demande... je pense que notre demande est faite comme ça, là, changement provisoire des modalités. Là, évidemment...

Q. [52] Mais vous n'envisagez pas que ça devienne permanent?

R. Pardon?

(11 h 24)

Q. [53] Vous n'envisagez pas que ça devienne...

R. Je mentionne ici, c'est changement provisoire je pense que l'examen de la cause va nous amener à répondre, évidemment, à différentes questions, et la Régie, ultimement, décidera si elle pense que cette mesure-là doit être ultimement provisoire, récurrente, et caetera. Mais une chose est sûre, l'année prochaine, si vous me posez cette question-là puis qu'on avait encore un phénomène météorologique extrême, je pense que le Distributeur va être amené à se poser les mêmes questions que cette année, et à se demander si on ne dispose pas de ce compte-là de la même façon qu'on dispose des autres comptes encore, TD que je donnais comme exemple, mais on pourrait en prendre d'autres aussi.

Q. [54] O.K. Et j'ai bien compris... est-ce que j'ai bien compris de votre preuve que le report demandé, quand on parle de trois point neuf pour cent (3,9 %) d'augmentation, il n'y a aucune prise en compte dans ce trois point neuf (3,9) d'augmentation de cet impact de la température sur les approvisionnements? Tout est reporté, en ce qui concerne cet impact-là...

R. Exactement.

Q. [55] ... à l'année... pas à deux mille quinze (2015), mais à deux mille seize (2016).

R. On en dispose de la même façon qu'on en dispose pour l'autre compte, comme je mentionnais tantôt, qui est, celui-là...

Q. [56] Une année plus tard.

R. ... de l'autre côté, en transport et distribution. On en dispose selon les mêmes modalités : T+1, amorti cinq ans; c'est ce qu'on propose.

Q. [57] O.K. Je vous remercie et je vais changer de sujet. Je vous amène à la page 7 de HQD-1, document 1, qui est pour la Régie, la pièce B-005. Alors, une fois que vous avez la page 7 en main, vous allez aux lignes 27 à... 26 à 30. Alors, vous nous dites à ces lignes :

Entre autres, les différentes

1 améliorations aux façons de faire
2 permettront à un plus grand nombre de
3 clients de retrouver le service
4 électrique, dans les meilleurs délais,
5 à la suite d'une panne. Les clients
6 seront également mieux informés de
7 l'avancement de leurs demandes et ils
8 pourront s'attendre à un meilleur
9 respect des échéances grâce à une
10 gestion plus proactive. Dans
11 l'ensemble
12 et c'est la phrase sur laquelle j'aurai une
13 question
14 les travaux seront réalisés plus
15 efficacement et à meilleur coût.
16 Avez-vous une évaluation, un pourcentage de
17 l'efficacité que constituerait ce meilleur coût ou
18 si c'est général, un peu partout et il n'y a pas de
19 cible précise.
20 R. Pour être franc, moi, je n'en ai pas. Toutefois, je
21 voudrais juste vous amener quand même sur ce qu'on
22 a présenté comme évolution. Ça fait partie de
23 l'efficience, hein. Vous savez qu'on a des
24 indicateurs également de balisage qui vont pouvoir
25 faire ça mais, réduction de coûts... elle est

certaine, regardez la planche qui est à l'écran. Vous allez trouver évidemment des coûts qui sont importants; on parle de cinquante millions (50 M). Mais si vous me demandez pour le coût d'un travail spécifique, non, je n'ai pas cette information-là.

Q. [58] Non, non.

R. Peut-être que mes collègues les auront dans d'autres tribunes, d'autres panels, au niveau de notre balisage, mais je n'ai pas ce...

Q. [59] Non, vous, vous ne l'avez pas, mais ma question était plus pour Hydro-Québec en général, et vous êtes le président de Distribution. Est-ce que vous donnez une cible? Est-ce qu'il y a une cible à atteindre quand on parle de faire les choses plus efficacement et à meilleur coûts? C'est évident que si c'est plus efficace, je présume que, moins d'ETC et tout ça, on en a une certaine réflexion dans votre graphique. Je suis d'accord avec vous. Mais pour la Régie et pour les intervenants, est-ce que... ça, c'est une réalisation, mais avez-vous une cible à atteindre?

R. Je l'ai mentionné tantôt dans une question qui m'a été demandée, à savoir « Quel était ce qui vous avait été demandé? » Et j'ai mentionné que c'était un résultat. Moi, mon objectif, pour être plutôt

précis, c'est plutôt d'aller chercher ce que j'appelle les meilleures pratiques de l'industrie et d'amener l'organisation à s'inscrire dans cette logique-là.

Q. [60] O.K.

R. Pour être franc, comment on va traduire ça en termes de pourcentage? Je ne peux pas le dire, mais ce que je vous amène quand même, toujours sur le... on parle d'une réduction de l'organisation qui était de sept mille six cents (7600) personnes, de vingt-cinq pour cent (25 %). Donc, c'est une personne sur quatre. On pourrait faire l'exercice ici; on va voir que la salle va changer de façon importante. C'est costaud, important et très structurant, puis j'entends pour l'ensemble des employés. Donc, c'est un défi important. Mais de penser qu'on est capable de mettre une cible à ce type d'exercice-là, si je vous disais le contraire, je serais...

Q. [61] Puisque... merci. Puisque vous avez votre présentation, je vais vous demander d'afficher la page 5 de votre présentation, et de prendre, toujours à la même pièce, qui est notre B-005, HQD-1, document 1... je vais juste confirmer que j'ai bien... Oui, B-005. Allez maintenant à la page 9.

O.K. Alors, c'est question de clarification dans votre graphique, et je suis à l'année deux mille quatorze (2014), pour ce qui est de l'enveloppe de moyens de dix millions (10 M). Vous nous présentez pour l'enveloppe de dix millions (10 M) à ce tableau, quatre cent quatre-vingt-dix point neuf (490,9) pour deux mille quatorze (2014) à la page 4... pardon, à la page 9 à la ligne 15, vous parlez de cinq cent soixante-neuf millions (569 M$) pour les projets de moins de dix millions (10 M$) autorisés par la Régie. Et à la pièce B-0035, qui est HQD-9, Document 5, page 7, vous avez pour deux mille quatorze (2014) des investissements de moins de dix millions cinq cent quarante-sept (10,547 M$).

(11 h 29)

Donc, si je prends votre tableau qui est ici, est-ce que je dois comprendre que votre année de base, qui était cinq cent quarante-sept (547), donc moins que le cinq cent soixante-neuf (569) autorisé par la Régie pour les investissements de dix millions (10 M$), c'était votre prévision quand vous avez fait le dossier tarifaire, là, et maintenant rendu à quatre cent quatre-vingt-dix point neuf (490,9) pour les investissements de

moins de dix millions (10 M$).

M. DANIEL RICHARD :

R. Exact.

Q. [62] Maintenant, est-ce que cette diminution qui est quand même importante, cinq cent quarante-sept (547) dans le dossier... je vais reprendre les chiffres en ordre. Cinq soixante-neuf (569) autorisé par la Régie, cinq quarante-sept (547) dans votre dossier lorsque vous le déposez cet été, puis, là, quatre quatre-vingt-dix (490). Est-ce que c'est de l'efficience pure ou est-ce qu'il y a des projets qui ont été reportés et qu'on retrouvera dans des budgets dans des années ultérieures?

R. J'ai fait une réponse qui était peut-être trop longue tantôt. Mais je vais un peu...

Q. [63] Je pense que la question est claire.

R. Non, la question est simple, oui, oui. Les travaux, si la question... Je vais vous répondre comme ça. Si vous me posez la question : Est-ce que l'ensemble des travaux, en général, ont été faits? La réponse sera oui. Est-ce qu'ils ont été faits sous le vocable investissements? La réponse sera non, mais ils ont été réalisés.

Et je reviens un peu à ce que j'ai expliqué tantôt. On définit une certaine banque d'heures

pour l'ensemble de nos travaux, que ce soit des activités de maintenance, déboisement, élagage, travaux sur notre réseau, des travaux importants de plus de dix millions (10 M$), bon, et caetera.

Ça, cette banque-là, je vous dirais, puis on va pouvoir l'illustrer, là, est relativement stable d'une année à l'autre, lorsqu'on compare les années. Le problème vient plutôt lorsqu'on applique ce qu'on appelle notre fameuse formule paramétrique, que, même moi, j'ai un peu de difficulté, où revient le moment à un moment donné où après avoir pris en compte l'efficience qu'on voulait faire, on doit départager ce qui doit s'en aller aux « invests » puis ce qui doit s'en aller aux charges. Donc, les heures ont été réalisées. Les travaux ont été réalisés.

Si vous me posez la question : Est-ce qu'ils ont été réalisés sous l'étiquette - investissements? La réponse c'est non. Ils ont été réalisés sous le volet - charges. Et ce que ça a pour effet pour nous, c'est ce qu'on illustre au dossier, c'est que ce faisant, ça augmente notre volet charges au niveau de notre dossier. Et ça donne, si vous aimez mieux, déficitaire, là, on est déficitaire au niveau des charges, au niveau du

dossier... c'est comme si, d'une certaine façon, travaillant plus aux charges qu'aux « invests ». Notre revenu requis devait être en quelque sorte un peu ajusté.

Donc si vous me posez la question : Est-ce que les travaux ont été faits? Je ne pouvais pas les prendre un à un. Vous comprendrez qu'on en a un bon nombre à Distribution, là. De façon générale, puis je pense que la démonstration va être faite dans le panel numéro 2, les travaux, oui, ils se font, mais toutefois on n'a pas... on n'a plus la même structure comptable qu'on pouvait avoir v'là à peine cinq, six ans. Compte tenu de toute l'efficience qu'on a fait, là, le partage entre ce qui s'en va maintenant en maintenance, ce qui s'en va au niveau de la réalisation, le volet comptable « invests » a changé de façon substantielle. Et c'est ça qui amène le biais qu'on a ici.

Q. [64] O.K. Alors, vous m'expliquez qu'il y a eu une certaine révision de votre processus et de ce que je comprends des vases communicants entre charges et investissements. À ce moment-là, puisque vous avez réussi à diminuer avec ce processus... vous êtes quand même beaucoup vos investissements de moins de dix millions (10 M$).

Question générale, je ne veux pas vous rentriez dans le détail, pouvez-vous expliquer pourquoi vous maintenez cinq cent cinquante virgule neuf (550,9) en deux mille quinze (2015)? Pourquoi s'il y a un changement de processus qui serait quand même récent, année deux mille quatorze (2014), puis qui amène une bonne diminution des investissements de moins de dix millions (10 M$)? Pourquoi ce n'est pas reflété un peu plus dans l'année deux mille quinze (2015) sur votre présentation?

R. Si vous permettez, je vais laisser le panel 2 demain peut-être faire le fin du film au niveau des différents blocs. Mais je veux juste un point qui soit... parce que c'est important pour moi, là, de penser que le Distributeur trouve un intérêt dans sa gestion courante à surévaluer ses investissements, je peux vous assurer que non, parce que c'est des balances complètement le volet charges et que ça crée beaucoup de défavorable au niveau de nos charges. Donc, on n'a aucun intérêt à ce niveau-là.

Demain, on expliquera peut-être la mécanique un peu plus fine. Mais c'est vraiment un changement, je vous dirais, dans les natures

comptables de nos activités qui se produisent. Je mentionnais tantôt le surtemps, c'est un beau cas, là, quand vous faites des travaux en investissement à un point cinq et deux fois en termes de surtemps. (11 h 35)

C'est sûr que ça vient gonfler un peu ce que vous mettez au niveau des « invests », là, et que, dans ce sens-là, ce n'est pas un reflet de la façon dont on travaille aujourd'hui.

Q. [65] O.K., et dernière question sur cette page, à l'avant dernière ligne, là, vous nous dites qu'il y a eu, entre autres, de la révision des priorités des besoins du réseau. Ma compréhension en lisant cette phrase de la révision des priorités des besoins du réseau, c'est que le Distributeur aurait décidé qu'il y a des choses qui ne sont pas prioritaires et donc qui n'ont pas été faites dans l'année prévue. Est-ce que ma compréhension est mauvaise?

R. Je vous dirais que c'est beaucoup plus dans la façon dont on veut faire les choses. Je vais vous donner une exemple, là. Des travaux préparatoires pour la pointe incontournable doivent être faits en amont de la pointe; des demandes de clients ça doit être fait promptement et le plus rapidement

possible; les pannes, et caetera, et caetera.

Toutefois, il y a un certain nombre, effectivement, d'investissements, si on connaît une année comme en deux mille treize (2013) où est-ce qu'il y a beaucoup de pannes, bien nos effectifs sont très taxés pour aller faire les pannes, bien ils ont moins de temps pour faire les investissements. On peut penser qu'on va finir l'année en disant parfait, tout le monde en surtemps à partir du mois d'octobre pour finir les travaux qu'on avait définis comme étant à faire au cours de deux mille treize (2013). La réponse à ça, nous, ce qu'on dit maintenant c'est non. C'est des travaux qu'on peut faire reporter de quelques mois à moins que ce soit complètement des travaux sécurité du réseau, sécurité du public, fiabilité, et caetera, et caetera.

Mais si on parle d'une maintenance, effectivement ça doit être regardé dans une perspective beaucoup plus large où on va tenir compte un peu de la disponibilité de nos effectifs suite aux pannes, et caetera, et caetera. Et on veut ne pas faire ces travaux-là, si c'est ça la question, en surtemps, quitte à les reporter de quelques mois parce qu'ils ne mettent pas en danger

le réseau et on va les réaliser. On va les réaliser, mais ils vont être faits à des moments où on aura plus de possibilités.

Q. [66] Merci, Monsieur Richard, une dernière question sur votre présentation de ce matin, et je suis à la page 7, et c'est ma dernière question, Madame la Présidente. C'est vraiment juste une question de compréhension. Votre graphique, vous nous avez parlé de la ligne « tire-pois » ce matin. Hein? La ligne pointillée - oui, je sais, c'est juste qu'on se retrouve dans les notes sténo après. Je veux juste comprendre, là.

Ces petits pointillés c'est la mise à jour, donc vous prévoyez maintenant moins d'ETC que ce qu'il y a au dossier tarifaire pour deux mille quinze (2015). Parce que c'est ma compréhension, là, je vois six mille trois cent vingt-cinq (6325). Vous n'avez pas juste révisé votre réel en date de novembre pour deux mille quatorze (2014), vous semblez avoir révisé également votre prévision de deux mille quinze (20105) ici sur ce graphique-là. Est-ce que j'ai bien compris?

R. C'est bien ça.

Q. [67] O.K. Merci. Merci, Messieurs.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Sicard. Nous allons donc appeler maître Cadrin pour l'Association des hôteliers et restaurateurs du Québec.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN :

Q. [68] Alors bonjour, Mesdames les Régisseurs. Bonjour, Monsieur le Régisseur. Steve Cadrin pour l'Association hôtellerie Québec et Association des restaurateurs du Québec. Bonjour également aux membres du panel. Je vais reprendre là où on a laissé il y a quelques secondes avec maître Sicard. Je suis sur des questions de pointillés moi aussi, mais pas pour être pointilleux, mais je voudrais avoir peut-être un élément monétaire qui allait avec ça. Parce que tout à l'heure j'ai cru comprendre de votre réponse, Monsieur Richard, puis vous me corrigerez si je me trompe, là, que je dois voir donc une baisse de cinquante millions (50 M$) entre le pointillé. Alors je vous vois dire non de la tête, alors corrigez-moi.

R. Oui, oui. Je vais reprendre donc peut-être à la page 6 de ma présentation.

Q. [69] Une page derrière, c'est ça.

R. Pardon? Une page antérieure, oui.

Q. [70] O.K. D'accord.

R. Je pense que c'est plus là qu'on illustre le cinquante millions (50 M$), à vrai dire, on parle de trente-huit millions (38 M$), là, mais lorsqu'on parle de l'efficience, donc c'est l'efficience courante qui a été présentée au dossier, donc qui vient... On l'avait dans les blocs qui nous sont présentés à la page 2, je pense.

À la page 3, lorsqu'on parlait du gain d'efficience, c'est ce qu'on retrouve au dossier cinquante millions (50 M$), ça c'est un premier volet. Donc, c'est ce qu'on a déposé, nous, à notre demande tarifaire sur la base de l'information qu'on avait, là, au cours donc du mois de mai-juin. Lorsqu'on regardait les vingt (20) prochains mois, bien c'est à peu près l'efficience qu'on voyait au dossier, le fameux cinquante millions (50 M$).

Q. [71] Vous êtes à la page 2.

R. À la page 2, donc ça c'est notre demande tarifaire.

Q. [72] À la page 2. D'accord.

R. Lorsqu'on arrive dans le tireté que vous mentionnez, là, à la page 7.

Q. [73] Oui.

(11 h 41)

R. Ce qu'on dit aujourd'hui, le dossier tarifaire

souvent est basé sur ce qu'on appelle dans notre jargon un 4-8, quatre mois réalisés, huit mois à venir, et on regarde les douze (12) prochains mois. Donc, ça nous fait d'une certaine façon, une projection de vingt (20) mois où on se pose la question qu'est-ce qu'on va pouvoir faire au fil du temps. Évidemment, l'année progresse, on arrive juste avant les audiences et on a déjà une réalité derrière nous dix (10) mois réels, deux mois à venir. Et on se souviendra que, dans les causes... causes tarifaires passées, entre autres, on nous a demandé si on volontarisait l'information au niveau de notre... de nos résultats dix (10) réels, deux... deux prévisionnels et, bon, on a toujours évidemment volontarisé l'information.

Cette année, on va encore... on va un petit peu plus loin, là, on dit, voilà, on la propose de nous-même, on l'illustre. Et ce qu'on mentionne à la page 7, c'est qu'on a réalisé plus pour l'année de base, deux mille quatorze (2014), que ce qu'on avait anticipé dans le dépôt tarifaire, donc on va au-delà de ce fameux cinquante millions-là (50 M$), puis on dit... Puis si vous allez à la dernière page, là, on vous dit qu'on a fait cent quatre-vingt-dix (190) ETC additionnels en deux mille

quatorze (2014) sur la base de l'information qu'on a sur un disque dur. Ça, c'est deux mille quatorze (2014). Ça va?

Q. [74] Ça va.

R. Et ce qu'on dit par contre lorsqu'on se projette en deux mille quinze (2015), on dit, oui, mais de ce cent quatre-vingt-dix-là (190), nous, on ne prétend pas qu'on est capable de prendre cette efficience-là et dire qu'elle est complètement récurrente pour les autres années compte tenu de ce qu'on voit sur le terrain au niveau de difficultés de réaliser certains travaux avec les jointeurs, avec les monteurs, et caetera, il faut se remettre à niveau pour environ soixante-quinze (75) ETC et donc, c'est comme si on divisait en deux mille quinze (2015), hein, on peut penser qu'on pourrait réduire d'environ cent quinze ETC, ce qui donne huit millions (8 M$) favorable au niveau de l'exercice lorsqu'on regarde maintenant ça avec les yeux d'aujourd'hui.

Q. [75] O.K. Mais, si je demeure toujours sur cette question d'évolution de l'effectif, là, j'essayais de comprendre, je pensais qu'il y avait un lien à faire au niveau de la masse salariale et des demandes gouvernementales. Alors, j'essaie

d'établir avec vous, là, est-ce que le pointillé, dans le fond...

R. Oui.

Q. [76] ... n'est pas le résultat des demandes gouvernementales en tant que telles? C'est le résultat de votre efficience meilleure que prévue?

R. Oui. Et j'ajouterais à ça aussi que, si vous regardez la courbe, bien, votre choix que si on regarde la masse salariale, elle n'a pas augmenté parce que le nombre d'effectifs a réduit de facto. Mais, ce que je vous dis, c'est que c'était déjà présent dans notre dossier deux mille quatorze (2014) et c'est déjà présent dans notre dossier deux mille quinze (2015).

Q. [77] Mais, le pointillé dont on parle actuellement, est-ce que ça va se transformer dans... une baisse des revenus requis? C'est ce que j'en comprends.

R. Ce qu'on annonce à la page 14, nous...

Q. [78] Oui.

R. ... c'est qu'on a deux éléments lorsqu'on regarde maintenant, qu'on se place aujourd'hui au mois de décembre, là, avec l'information financière qu'on a, on dit : oui, on voit du favorable au niveau de nos ETC, pour cent quinze ETC...

Q. [79] Oui.

R. ... huit millions (8 M$) favorable.

Q. [80] O.K.

R. Toutefois, si on reprend le même exercice également, non pas strictement pour la ligne coût, mais pour la ligne revenu, bien, on est obligé de constater qu'au niveau de pâte et papier, là, puis on voyait encore ce matin, là, des... de nouvelles annonces, là, qu'il y a eu des réductions de... de volumes, là, au niveau de l'industrie de pâte et papier, également au niveau minier, et caetera, qui nous amène à tout le moins dans une réduction de un térawattheure (1 TWh) au niveau de nos ventes qui crée, si vous aimez mieux, un défavorable au niveau des revenus de l'ordre de quinze millions (15 M$). Les revenus globaux, c'est quarante (40 M$), là, mais au niveau de la marge nette des appros, là, des achats, c'est quinze millions (15 M$). Donc, avec les lunettes qu'on a aujourd'hui, là, qu'on a comparativement au dossier qu'on a déposé, un sept millions (7 M$) défavorable.

Q. [81] D'accord. Effectivement, dans les revenus requis, j'aurais dû vous poser la question spécifiquement en fonction de la masse salariale. Est-ce que ça va changer quelque chose au niveau de la masse salariale plutôt à ce moment-là dans les

dépenses? Parce que la masse salariale, vous nous demandez une augmentation globale, là, et j'exclue ici le compte d'écart du coût de retraite, là, de quarante-deux virgule huit millions (42,8 M$) grosso modo. Alors, je comprends qu'on parle d'une demande gouvernementale qui est un gel de la masse salariale, pas des salaires, mais de la masse salariale elle-même. Donc, là, je vois là de votre tableau, là, qu'il y a peut-être un huit millions (8 M$) dont on parle qui est venu en efficience peut-être nous aider à ce niveau-là. Est-ce que c'est exact de le voir comme ça?

R. Non. Demain, je vais demander au panel... évidemment, le panel 2 va vous montrer l'évolution de la masse salariale implicite aux différents dossiers deux mille quatorze (2014) et deux mille quinze (2015). Ici, ce qu'on est en train de parler, c'est une réduction par rapport au dossier qui a été proposée et donc qui n'origine pas, si vous voulez mieux, là, de la demande du gel salariale. Ça origine plus des résultats des efforts qui ont été faits au niveau de la révision de nos processus. Donc, c'est un constat, c'est un constat qu'on donne, donc ça ne vient pas avec si vous aimez mieux: égale demande du gouvernement en

vertu d'un gel de la masse salariale. Ça, c'était déjà au dossier deux mille quinze (2015). Ici, ce qu'on amène, c'est une nouvelle vision de notre dossier à la lumière de l'information qu'on a présentement.

Q. [82] O.K. O.K. Mais, en termes des demandes du gouvernement, à ce moment-là, vous devez faire autre chose, si j'ai bien compris.

R. Je vais répéter, pour le cent cinquante millions (150), prenons le cent cinquante millions (150 M$) pour l'illustrer.

Q. [83] D'accord.

R. C'est un cent cinquante millions (150 M$) qui s'adressait à Hydro-Québec dans son ensemble. Donc, on va prendre l'année deux mille quatorze (2014), là. À ça, il y avait un premier volet « augmentation des exportations de quatre-vingt-cinq millions (85 M$); gel de la masse salariale de quinze millions (15 M$) », mais comme je l'ai mentionné tantôt, nous, c'est déjà au dossier, donc il a déjà été remis à la clientèle pour deux mille quatorze (2014), le gel. Et on va voir dans les chiffres qui vont vous être présentés aux autres panels, ça, ça a déjà été donné, donc...

(11 h 47)

Mais, ça s'adresse par contre aux autres... aux autres... au reste de l'organisation, toute l'organisation d'Hydro-Québec, qui est réglementée, donc on a le Transporteur et le Distributeur, donc il y a des activités non réglementées et, dans leur cas, c'est sûr qu'un gel de masse salariale, ça va avoir un impact, là, au niveau... au niveau des résultats. Mais, dans notre cas, c'est déjà donné, volontarisé au niveau des... du gouver... de notre cause tarifaire.

Arrive le cinquante millions (50 M). Encore là, le cinquante millions (50 M), c'est un effort d'efficience demandé à l'ensemble de l'organisation. Pour deux mille quatorze (2014), là ce qu'on dit, on a notre huit millions (8 M), qu'on a illustré à la page 14, qui fait partie de cet effort d'efficience là. O.K.? Comme je le mentionne, à mon avis, s'inscrit beaucoup plus dans le résultat de ce que ça a donné, non pas d'une demande, t'sais. Et, pour deux mille quinze (2015), c'est déjà... nos efforts d'efficience sont déjà internalisés au dossier. Donc, ils sont déjà remis... remis à la clientèle. Donc, notre dossier étant centré, si vous me demandez : « Est-ce qu'il y a des excédents de rendement implicites au dépôt

que vous faites aujourd'hui, pour deux mille quinze (2015)? » la réponse c'est non.

Q. [84] Ma question était vraiment sur la masse salariale et le gel de, là, mais j'écoute toute votre réponse, généreuse, encore une fois, là, je l'admets. Alors, cette fois-ci, je vais aller vers un autre sujet, si vous me le permettez. On s'était déjà vus et on avait déjà discuté de notre dossier, qui à l'époque s'appelait, le projet LAD, lecture à distance, qui est devenu le compteur nouvelle génération maintenant. Peut-être parce qu'on y met des fonctionnalités additionnelles. Vous l'avez annoncé un peu de la même façon qu'on le fait ce matin, avec une présentation PowerPoint, le premier matin de l'audition de notre dossier LAD, en nous disant : « Bien, regardez, là, oui, on va faire de la lecture à distance d'abord et avant tout, mais on va éventuellement arriver avec des nouvelles fonctionnalités qui vont rendre le projet encore plus intéressant. »

Vous avez peut-être noté de notre preuve, je ne sais pas si vous l'avez pas loin de vous, mais peu importe, je ferai appel à votre mémoire, assez rapidement vous allez vous en souvenir, j'en suis certain, qu'il y avait une série d'éléments

que vous aviez avancés, qui seraient des fonctionnalités qui seraient mises en place à certains époques spécifiques, lors de votre présentation de l'époque, de PowerPoint.

Il y a eu un glissement, si je peux le dire comme ça, ou un report dans le temps de toutes les mesures, dans le fond, que vous aviez annoncées parce que vous les aviez annoncées dès deux mille treize (2013), lors du dossier 3770-2011. Et, pour la plupart, là, se sont déportées soit en deux mille treize (2013) pour la gestion des pannes et des interruptions, si vous voulez avoir un tableau devant vous, vous pouvez aller à la page 61 de notre mémoire, qui est la pièce CAHQ-ARQ-14. Et on a fait un compendium un peu de ça, là, plutôt qu'on... que je vous lance des chiffres comme ça, là. Alors, vous avez la première colonne, la deuxième colonne qui est date prévue dans le 3770 mais ça découle essentiellement de vos présentations. Et ensuite date prévue selon ce que vous nous dites maintenant, dans la tarifaire 3905. Ça va? O.K.

Alors donc, « Gestion des pannes et interruptions », deux mille treize (2013); « Prévision de la demande - Profil de

consommation », dès deux mille quatorze (2014); « Mise à jour quotidienne des pages-web clients », deux mille quatorze (2014); « Détection de la subtilisation », fin deux mille quinze (2015) et « Gestion de la consommation en pointe », hiver deux mille quinze - deux mille seize (2015-2016). Ça va? Pour se replacer dans le contexte, là.

Alors, peut-être nous expliquer pourquoi, là, on a décalé dans le temps versus ce qui était annoncé lors de l'autorisation du projet.

R. Je vais demander à ce qu'on dépose sûrement une pièce pour montrer un peu l'état actuel des choses. Je vous dirais qu'à mon avis, on est... sans dire en avance, sûrement pas en retard. Mais il faut comprendre que, pour avoir une fonctionnalité, ça prend des compteurs. Rappelons-nous que le projet a été retardé, là, bon, au niveau du démarrage du projet, de plusieurs mois. Il va de soi qu'avant de mettre une plate-forme, vous comprendrez que la première chose que ça nous prend c'est des compteurs, là. Puis je vous dirais que ce que je dis là est encore vrai, même si une partie du projet est complété. Si on veut toucher l'ensemble des plateformes, il va falloir qu'on ait installé, dans un premier temps, nos compteurs.

Je vais vous donner toutefois les choses qu'on a déjà internalisées. Bon, on parlé de « connect-disconnect », qui est déjà une fonctionnalité qui est opérationnelle. On peut mentionner également ce qu'on appelait l'intégration du fameux PING, ou le signal donné par les compteurs au niveau de nos centres d'exploitation et de distribution, c'est déjà fait. Donc, on est en mesure maintenant de capter dès qu'un compteur nous quitte, on le sait. On a des plateformes maintenant qui nous permettent de visualiser la détection des pannes. Lorsque nos équipes travaillent sur le terrain et qu'ils réparent un bris, qui se demandent si à X rues, est-ce que le rétablissement du courant a été fait? Avant on appelait ou on envoyait une équipe, ce qui était très coûteux, c'est déjà internalisé. C3 Energy, on est en bonne voie, au niveau de la gestion de la consommation, de faire la plate-forme.

Toutefois, il faut comprendre que le défi... le défi, là, ça demande... c'est un défi important, c'est des plateformes commerciales qui viennent se relier à l'ensemble de nos compteurs. Il faut être en mesure de mettre les plateformes

adéquates au niveau sécurité, sécurité de la donnée, sécurité des informations nominatives de nos clients, et caetera, et caetera. Vous comprendrez que c'est des travaux, là, qui sont très importants. Et j'ai mentionné tantôt l'utilisation même du réseau Mesh, qui n'était pas prévu à court terme mais qu'on devance de plusieurs années, là. On est en train de regarder comment on peut optimiser ce réseau de télécommunication pour, notamment, la gestion des chauffe-eau, que je mentionnais tantôt, là. Mais ça ouvre, je vous dirais, à quelque chose de beaucoup plus large.

11 h 52

Et, je l'ai mentionné tantôt, on va être très actif en gestion de la consommation. Et de la même façon pour le Big Data, ça devient une réalité mais, prime abord, ça nous prend des compteurs.

Q. [85] Mais parlant de compteurs, vous nous dites, et corrigez-moi encore une fois si je me trompe, le deux point six millions (2,6 M) devraient être installés d'ici fin deux mille quatorze (2014)? Ce que vous nous disiez tout à l'heure, ça va?

R. C'est bien ça.

Q. [86] Mais quand je regarde, puis vous voyez le tableau dont je vous parlais, qui est le tableau 14

à la page 61 du document produit par l'AHQ-ARQ, je m'interroge. Vous nommez plusieurs gains sans les nommer, dans le fond, et là vous... j'ai des zéros dans une colonne, là, finalement, parce que vous ne nous dites pas ce qu'on anticipe à ce niveau-là en termes de dollars. On ne les calcule pas en termes de dollars. Puis on vous donne... a donné l'exemple de BC Hydro qui avait fait son « business case » avec des projections sur vingt (20) ans. Ceci dit... et caetera. Alors, peut-être nous expliquer qu'est-ce qu'on pourrait voir dans ces différentes lignes-là parce que là, on en a quand même un bon paquet d'installés pour... au début, il n'y en avait pas beaucoup. Mais là, maintenant, on va en avoir beaucoup. Puis là, dans le dossier tarifaire, bien, on ne nous annonce pas de gains monétaires pour ce qui s'en vient, maintenant, qu'on a déployé... qu'on va en avoir déployé deux point six millions (2,6 M).

R. On va... on va... je peux... encore là, je vais essayer un petit peu, de faire ça vite, mais juste revenir au « business case » du Distributeur. Vous vous souvenez, on avait l'opportunité à Hydro-Québec Distribution de présenter notre projet de compteurs de nouvelle génération en disant

strictement deux choses : oui, on va pouvoir sauver des coûts au niveau de notre relève. Oui, on va pouvoir également au niveau du « connect-disconnect » au lieu d'envoyer des gens, et caetera, réduire également certains coûts au niveau de recouvrement. Et avec ça, nous, on avait l'opportunité de faire un « business case » qui était solide, robuste. Et à côté de ça, on mentionnait plein d'attributs qu'on n'avait pas monétisés.

Si je me déplace ailleurs dans d'autres juridictions, les « business case » n'étaient pas tout à fait la même chose. Souvent, on partait non pas de compteurs qui étaient... où les gens allaient faire la relève à pied, mais soit des solutions comme ce qu'on appelle « drive-by » où un camion passe puis on fait... Donc, le « business case » ne pouvait pas strictement se justifier par un élément de relève puis un élément de recouvrement. Donc, on ajoutait ce que j'appelle des attributs.

Vous avez vu dans le dossier de BC Hydro, entre autres, qu'on avait - je ne mentionnerai pas de chiffres mais - un chiffre important pour la subtilisation qui était présent au niveau du

« business case ». Vous comprendrez que cette donnée-là est une donnée intéressante. On peut en mettre si vous voulez. Mais en termes de robustesse, je pense qu'on avait un dossier qui était beaucoup plus robuste en termes de « business case ». Au niveau des attributs...

Q. [87] Je peux...

R. ... les attributs sont longs.

Q. [88] ... je peux vous laisser répondre... Monsieur, juste... je vous interromps juste...

R. Oui.

Q. [89] ... une seconde.

R. Oui.

Q. [90] Je peux vous laisse répondre encore, mais je ne critique pas a posteriori votre « business case ». Je fais simplement mentionner que BC Hydro avait mis des dollars dans des gains anticipés. Je vous demande aujourd'hui dans la tarifaire, et non pas l'époque...

R. Oui, oui.

Q. [91] ... je ne recommence pas le dossier avec vous, j'étais là.

R. Oui.

Q. [92] On avait discuté ensemble de ces autres fonctionnalités-là et pourquoi ne pas les compter.

Mais ça, on l'a fini, ce dossier-là.

R. Je vais vous donner...

Q. [93] Puis aujourd'hui bien...

R. ... je vais vous donner, juste au niveau du... de façon générale, au niveau du dossier, qu'est-ce que je vois dans la réalité des opérations. Au service à la clientèle, les choses changent de façon importante, importante en termes d'information que l'on envoie à notre clientèle. On a pu cette année, avec les mêmes effectifs, puis vous l'avez vu un peu, redéployer notre accueil au niveau des services appels... de centre d'appels, beaucoup plus en équilibre entre ce que j'appelle les items clientèle, facturation, et caetera, et caetera, avec le volet recouvrement.

Quand je mentionnais tantôt qu'au niveau A et B, on a été beaucoup plus en appui, qu'on a pu faire beaucoup d'ententes, bien, c'est parce qu'on a pu se redéployer. Ce n'est pas tout d'envoyer des interruptions de service mais encore faut-il être capable d'aider les clients qui ont reçu... et d'être là en appui au niveau des centres d'appels. Donc, on a pu avoir un bien meilleur redéploiement des nos équipes. Donc, il y a moins d'appels entrants pour le volet clientèle qu'il y en avait

par les années précédentes. Et c'est assez substantiel en pourcentage, plusieurs pourcentages. Ça, c'est le premier volet.

Deuxième volet, je l'ai mentionné au niveau des équipes, c'est dans la réalité terrain. Est-ce que je peux vous sortir un prix? Quel était le prix unitaire d'envoyer une équipe pour aller vérifier... on pourrait le faire si on voulait, mais regardez la courbe qui est ici, ça fait partie de toute cette famille-là. Donc, on peut, oui, reprendre, si vous voulez, chacun de ces gains-là, mais ce que je vous dirais, c'est que ces gains-là vont rester encore une approximation un peu... un peu molle comparé à de l'efficience où on enlève les releveurs pour aller faire la relève. Ça, c'est assez simple à calculer. Il y a une couple de... plusieurs centaines, sept cent soixante quelques personnes puis elles ne sont pas là. Elles ne sont pas dans ces courbes-là, en passant.

Q. [94] Merci, vous avez répondu à ma question où je signalait la planche numéro 7 qui était à l'écran. Également, dans un des moyens... bien, pas un des moyens, mais une des fonctionnalités intelligentes, intéressantes, où on nous parle de quelque chose qui devrait être prêt pour l'hiver deux mille

quinze - deux mille seize (2015-2016), selon votre prévision dans le dossier actuel tarifaire, gestion de la consommation en pointe. Comment expliquer qu'il n'y a pas de gains... pas de gains, oui, aucun mégawatt de gestion de consommation associé aux compteurs de nouvelle génération dans les bilans de puissance du Distributeur?

R. J'y...

Q. [95] Puis, l'appel d'offres en parallèle?

R. ... j'y vais évidemment de mémoire mais si vous reprenez notre dossier qui s'appelle « Plan d'approvisionnement en électricité », vous allez trouver sous l'item, je pense, qui était nommé GDP, hein, ce qu'on s'attend de ces... la contribution de ces moyens-là. Donc, c'est quelque chose qui est présent au niveau de notre dossier. Notre bilan de puissance en fait foi.

(11 h 58)

Si vous me demandez pour la prochaine pointe, la réponse c'est non. On est en projet pilote, je l'ai mentionné tantôt, environ avec quatre cents (400), quatre cents (400) employés et point six (,6) par chauffe-eau, donc ça donne à peu près vingt-quatre (24) ou deux point quatre (2,4) plutôt, deux point quatre mégawatts (2,4 MW), donc

une très faible contribution, on s'entend.

Q. [96] Sur cette question, le partenariat Québec-Ontario qui a été annoncé, donc le vingt et un (21) novembre dernier le partenariat avec l'Ontario qui prévoit notamment qu'à la fin deux mille quinze (2015) l'Ontario rendrait disponible une puissance de cinq cents mégawatts (500 MW) au Québec pour la saison hivernale. Et à compter de deux mille seize (2016), le Québec agira pareillement en rendant disponibles cinq cents mégawatts (500 MW) à l'Ontario pour ses périodes estivales de pointe. Avec cette puissance quelle est l'utilité de lancer dès maintenant un appel d'offres de long terme pour de la puissance en hiver compte tenu de cet échange?

R. C'est deux dossiers complètement différents. On va peut-être régler les joueurs en présence. Ontario pousse vers nous cinq cents mégawatts (500 MW) au cours des cinq prochaines années et, a contrario, Hydro-Québec retourne cinq cents mégawatts (500 MW) dans les années qui suivent. C'est ça, là, ce qui est présentement sur la table sans valeur monétaire. Le Distributeur n'a pas de puissance à retourner.

D'ailleurs, vous savez fort bien que, ne

serait-ce que dans le Projet de loi 28, je pense qu'il est clair, mais c'est clair depuis un bon nombre d'années que l'électricité du Distributeur est pour l'alimentation des marchés québécois.

Donc, le joueur auquel on fait référence, si on veut ramener ce dossier-là à l'intérieur d'Hydro-Québec, ça va être Hydro-Québec Production qui va recevoir, dans un premier temps, cinq cents mégawatts (500 MW) pendant un certain nombre d'années et qui fournira, a contrario, cinq cents (500)... Plutôt l'inverse, excusez-moi. Non, c'est ça. Oui. Qui retournera cinq cents mégawatts (500 MW) durant l'été. Donc, ça va s'ajouter au portefeuille pour les prochaines années du Producteur.

Comment est-ce qu'il va en disposer? Bien là, écoutez, moi, je ne peux pas... je ne peux pas deviner pour lui. Mais notre appel d'offres, nous, va être lancé et on va évidemment solliciter. Donc ça ne change rien au niveau de nos stratégies d'approvisionnement cette entente-là.

Q. [97] D'accord. Maintenant pour les achats de court terme en deux mille treize (2013), en deux mille quatorze (2014). Et c'est ma dernière ligne de questions. Je vous le dis parce qu'on approche de

la pause lunch, c'est toujours le fun de le savoir.

Alors donc, je vous réfère tout d'abord, bien, en fait, on en a parlé, mais pas besoin nécessairement d'aller au document. Mais pour deux mille treize (2013) vous prévoyiez à l'époque des achats de court terme pour trente-deux virgule trois millions (32,3 M$) alors qu'il y en a plutôt eu pour cent soixante-six virgule trois millions (166,3 M$). Alors commençons par régler. Si vous voulez avoir le document de référence, c'est... Ça va, mais je peux vous donner le document de référence aussi. Le but c'est peut-être plus conceptuel que monétaire spécifique, là.

Vous avez dit tout à l'heure que, bon, deux mille treize (2013) c'est une année chaude, là. D'abord, chaude par rapport à quoi, par rapport à la normale, par rapport à deux mille quatorze (2014) qui était très froide ou comment?

R. Quand je mentionnais deux mille treize (2013) c'est au niveau des comptes. Ce à quoi vous faites référence de deux mille treize (2013), c'est l'hiver treize-quatorze (2013-2014). Le fameux six térawattheures (6 TWh) auquel on faisait référence, il a commencé au mois de décembre deux mille treize (2013), donc on a été obligé d'acheter de façon

importante. Mais, malheureusement pour nous, il s'est continué jusqu'au mois d'avril deux mille quatorze (2014). Donc, c'était plus la... quand je faisais... parler des années, je faisais plus référence à l'année en termes de compte d'approvisionnement.

Donc, ce à quoi vous faites référence, vous, on l'a retrouvé, on l'a retrouvé par la suite dans le compte quatorze (2014), donc c'est la fin de l'hiver deux mille treize (2013).

Q. [98] Oui, effectivement, en deux mille quatorze (2014) on va voir là aussi vous aviez en début, ce qui était prévu, les achats énergie court terme pour onze virgule huit millions (11,8 M$) en deux mille quatorze (2014). On voit maintenant quatre mois en deux mille quatorze (2014) une prévision plutôt de quatre cent soixante-treize virgule trois millions (473,3 M$) que ça s'est concrétisé. Donc, vous nous répondez sur deux années dans le fond, il y a une partie en décembre qui a impacté le chiffre que je donnais tantôt, peu importe le chiffre. Et en deux mille quatorze (2014) ça c'est l'impact que vous avez dans le dossier en 4-8, là, comme on disait tout à l'heure.

R. Le six térawattheures (6 TWh) auquel je faisais

1 référence c'était l'hiver, donc commençant au mois
2 de décembre deux mille treize (2013) et finissant
3 en avril deux mille quatorze (2014).
4 Q. [99] Oui. Évidemment, on a tous à gérer ça,
5 évidemment, la température au Québec, et vous
6 particulièrement, bien sûr. Ça impacte votre
7 scénario d'affaires constamment. Mais là on parle
8 des achats de court terme. Peut-être nous
9 expliquer, là, peut-être comment, vous, comme
10 président, vous vous assurez que ces achats-là de
11 court terme sont faits mais de façon prudente,
12 prudemment acquis serait l'expression que
13 j'utiliserais, compte tenu qu'on doit quand même le
14 faire. Mais on est rendu vraiment proche, entre
15 guillemets, de la date, là, où on va avoir à les
16 utiliser ou pas. Alors comment, vous, vous voulez
17 vous assurer qu'on n'en achète pas trop ou qu'on
18 n'est pas trop prudent, mais que d'un autre côté on
19 n'est pas pas assez prudent?
20 R. Je pense que vous connaissez la mécanique de
21 l'établissement du Plan d'approvisionnement qui est
22 un peu le guide, évidemment nos stratégies de long
23 termes. Pour le cour terme, évidemment, le bilan de
24 puissance qui est fait à chaque automne.
25 Ces chiffres-là d'ailleurs doivent être

présentés au NPCC, donc notre organisme de réglementation mais qui ne régit pas strictement le Québec mais l'ensemble des joueurs qui font partie des interconnexions avec le Québec. Donc, c'est un lieu où chacun doit présenter comment il entend passer l'hiver. Donc, on doit respecter certaines réserves en puissance. Et s'il nous en manque, bien, procéder à des achats qu'on appelle dans le jargon UCAP, mais de la puissance pure qui vient du marché. Donc, il faut montrer comment on va fermer le bilan, dans un premier temps. Donc, ça c'est l'exercice qui est fait chaque année.

(12 h 03)

Par la suite, on arrive dans la gestion courante des événements où là il y a une prévision qui est faite, une prévision mensuelle, une prévision hebdomadaire, une prévision quotidienne où l’on tient compte des phénomènes qui peuvent arriver, pannes ou autres. On pourrait parler un peu de ce matin de la même façon. Donc, c’est tout un exercice qui est fait en temps réel et qui assure comment on va fermer le bilan demain, dans les prochains douze (12) heures, dans les prochaines vingt-quatre (24) heures, puis dans les prochaines trente-six (36) heures au besoin. Puis

on fait ça pour différents horizons.

Et c'est à ce moment-là, s'il nous en manque, qu'on doit compléter nos positions. Et, là, les procédures d'appels d'offres sont assez simples. On appelle le marché. Et le marché, typiquement, je comprends, c'est trois offres minimum puis on prend la plus intéressante de celles-là, donc qui reflètent en plus un prix de marché. Parce que tout ce que je vous décris, c'est des prix qui existent, qui sont documentés. Donc, si vous voulez savoir, exemple, quel était le prix de l'énergie dans l'État de New York à telle heure, à tel jour, telle année, ces prix-là sont des prix connus.

Q. [100] Ce n'est pas ce que je vous demande, je vous parle vraiment de la stratégie d'acquisition.

R. De la stratégie d'acquisition. Moi, ce que je vois...

Q. [101] Allez-y!

R. Excusez-moi!

Q. [102] Je ne veux pas vous interrompre.

R. Excusez-moi!

Q. [103] Répondez aussi longtemps qu'il le faut.

R. Ma stratégie, elle est fort simple. Il faut, au-delà des stratégies de long et de moyen terme, il

faut qu'à court terme, le bilan ferme. Il faut qu'il y ait assez d'électricité au Québec pour répondre à notre demande à nous tous. C'est... la réalité, elle est aussi simple que ça. Et donc, dans ce sens-là, on doit prendre les actions nécessaires si notre stratégie de moyen et de long terme, là, n'a pas prévu tous les petits aspects. Puis comprenons bien une chose, il ne serait sûrement pas économique de tenter de traiter tous les aléas à six mois d'avis. On doit traiter les aléas pour chaque période et les adresser au bon moment. Et ce qu'on a connu comme volatilité de prix en deux mille quatorze (2014), je l'ai mentionné tantôt, vous pourrez aller vérifier dans le secteur gazier, c'est la même réalité qu'ils ont eue. Et les clients qui étaient, exemple, sur des tarifs interruptibles gaziers ont vu leur facture bondir durant les mêmes périodes. Donc, c'est toute la même réalité en termes de prix.

Q. [104] Mais encore une fois, quel est votre mécanisme de contrôle pour vous assurer que vous n'en achetez pas trop? C'est là où j'en suis.

R. Mon bilan, je le mentionne, comme si je regarde pour demain, j'ai une prévision qui me dit que la prévision sera de trente-deux mille sept cents

mégawatts (32 700 MW), et caetera, et caetera. Donc, c'est des prévisions qui sont faites de façon très fine. Et la question qui suit c'est : Combien en avons-nous et est-ce qu'il nous en manque? Et s'il nous en manque, soyez assuré, on va faire tout le nécessaire pour s'assurer que le bilan ferme.

Q. [105] Je vous remercie. Ça complète mes questions.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Cadrin. Donc, nous en sommes à la pause repas. Il est midi et dix (12 h 10). Nous serons de retour à treize heures dix (13 h 10). Maître Fraser.

Me ÉRIC FRASER :

Est-ce qu'on peut vous demander un dix minutes supplémentaires? On est un gros groupe aujourd'hui pour la pause lunch.

LA PRÉSIDENTE :

Donc, nous dirons donc... Jusqu'à quelle heure? Treize heures vingt-cinq (13 h 25)?

Me ÉRIC FRASER :

Treize heures vingt-cinq (13 h 25), c'est parfait.

LA PRÉSIDENTE :

Treize heures vingt-cinq (13 h 25). Parfait. Treize heures vingt-cinq (13 h 25). Merci.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

(13 h 25)

LA PRÉSIDENTE :

Alors, bonjour. Rebonjour. Nous en sommes, à treize heures vingt-cinq (13 h 25), à l'heure avec le contre-interrogatoire de l'AQCIE-CIFQ. Maître Pelletier, vous aviez annoncé dix (10) minutes. Je ne veux pas... vous avez l'air surpris que je vous appelle, là, mais... Excusez. Bien, l'APCHQ a indiqué « aucune question », donc je ne les ai pas appelés. Si jamais c'était le cas, où vous aviez des questions et vous n'en aviez pas annoncé, s'il vous plaît, bien, faites-nous-en part et nous allons vous entendre. Alors, Maître Pelletier.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PIERRE PELLETIER :

Vous avez bien perçu les choses, ma surprise venait en effet du fait que j'avais vu l'APCHQ et, contrairement à vous, je n'ai pas la liste de ceux qui ont réclamé du temps ou qui n'en ont pas réclamé. Alors, voilà.

Q. [106] Alors, Pierre Pelletier pour l'AQCIE-CIFQ. Quelques questions d'éclaircissement sur deux points. D'une part, dans le document qui a été

produit ce matin, la présentation cotée B-0177, il est fait état, à la page 14, d'une réduction maintenant prévue des ventes, là, de un térawattheure (1 TWh) et vous avez, Monsieur Richard, indiqué ce matin que ça résultait notamment de la fermeture de mines, en particulier celle de Lac Bloom, celle de Cliff et vous avez également fait état de... d'une fermeture ou d'une réduction des activités chez Résolu. Est-ce que... est-ce que la totalité du térawattheure (1 TWh) en question résulte d'une diminution des ventes dans le secteur Grande industrie ou y a-t-il des variations également dans d'autres classes tarifaires?

M. HERVÉ LAMARRE :

R. C'est essentiellement dans la Grande industrie et essentiellement dans les pâtes et papier et ce sont des... des réductions additionnelles à ce qui avait été anticipé lors du dossier tarifaire, là, avec le 4-8.

Q. [107] Vous dites essentiellement dans les pâtes et papier, mais je vois que ce matin on mentionnait les mines également?

R. Oui, c'est ça. C'est essentiellement dans les pâtes et papier et ça intègre également... en fait, c'est

un peu plus... c'est arrondi à un térawattheure (1 TWh), un peu plus de un térawattheure (1 TWh). On parle d'à peu près neuf cents gigawattheures (900 GWH) dans les pâtes et papier et, le reste, dans le secteur minier.

Q. [108] Je vous remercie. Mes autres questions... mes autres questions concernent la... la demande tarifaire elle-même, la demande d'augmentation tarifaire. On a parlé ce matin du fait que si ce n'avait été de votre proposition relativement au compte de « pass-on », l'augmentation tarifaire réclamée cette année aurait été de l'ordre de sept virgule six pour cent (7,6 %), elle est maintenant de trois virgule neuf pour cent (3,9 %). Et dans les... les documents qui ont été produits au dossier, notamment dans la réponse à la demande de renseignements numéro 1 de la Régie, on a deux colonnes de chiffres, dans le fond. On nous indique que si ce n'avait été de votre recommandation quant au compte de « pass-on », on aurait une augmentation proposée de sept virgule six pour cent (7,6 %) en deux mille quinze (2015), après quoi on réduirait à zéro virgule cinq pour cent (0,5 %) pour deux mille seize (2016), zéro virgule cinq pour cent (0,5 %) pour deux mille dix-sept (2017)

puis finalement deux virgule cinq pour cent (2,5 %) pour chacune des trois années suivantes.

Alors, là, je comprends que la proposition qui était la proposition originale, je vais l'appeler comme ça, du Distributeur était plutôt de trois virgule neuf pour cent (3,9 %) pour deux mille quinze (2015), suivi de trois pour cent (3 %) en deux mille seize (2016), trois pour cent (3 %) en deux mille dix-sept (2017), deux virgule cinq pour cent (2,5 %) pour chacune des trois années suivantes.

Dans les... dans la demande de renseignements numéro 4 de la Régie, il y a différentes hypothèses qui ont été considérées. C'est votre document HQD-15, document 1.5 et la pièce 133, je crois, B-133 dans les... la numérotation de la Régie.

(13 h 30)

Alors, dans cette... dans cette pièce-là, à la page 21, la Régie demande :

> Veuillez commenter la possibilité de verser dans les revenus requis 2015, à titre exceptionnel :
>
> . le solde relié au compte de nivellement pour aléas climatiques au

30 septembre 2014 au montant de -
128,0 M$;
. et une partie du solde débiteur
relié au compte de pass-on 2014 pour
un montant de +128,0 M$ [également];
et de verser dans les revenus requis
subséquents, le solde restant du
compte de pass-on 2014 au montant de
181,2 M$ [...] + intérêts, amorti dès
2016.

La réponse du Distributeur c'est :

Le Distributeur ne s'opposerait pas, à
titre exceptionnel, à verser dans ses
revenus requis de 2015 d'une part, le
solde du compte de nivellement pour
aléas climatiques au 30 septembre 2014
de 128,0 M$ ainsi que les intérêts y
afférents [...] et, d'autre part, un
montant équivalent pour le compte de
pass-on 2014.

Un peu plus loin dans la même demande de
renseignements, à la page 25, la Régie demande :

Veuillez mettre à jour les hausses
tarifaires 2015-2020 établies selon
les modalités proposées de disposition

1 du compte de pass-on, en considérant
2 la possibilité de verser dans les
3 revenus requis 2015, à titre
4 exceptionnel, les soldes créditeurs
5 des charges reliées au BEIÉ de l'année
6 de base 2014 (+20,1 M$) et du compte
7 de nivellement pour aléas climatiques
8 au 30 septembre 2014 [...].
9 C'est le cent vingt-huit millions (128 M$) dont on
10 vient de parler. Et la réponse, la réponse du
11 Distributeur à ça c'est :
12 Considérant la possibilité de verser à
13 titre exceptionnel dans les revenus
14 requis de 2015, les soldes créditeurs
15 de l'année de base 2014 des comptes
16 d'écarts du BEIÉ et du nivellement
17 pour aléas climatiques, estimés
18 respectivement à 20,1 M$ et 128 M$,
19 ainsi que les intérêts y afférents,
20 les hausses tarifaires prévues
21 seraient de...
22 Et là, on a une nouvelle colonne de chiffres,
23 alors :
24 ... 2,4 % en 2015 et de l'ordre de 4 %
25 en 2016, 3,5 % en 2017 et 2 % pour les

[trois] années 2018 à 2020.

En combinant la réponse qui est donnée et que je viens de lire à la question 10.4 et la réponse à laquelle j'ai référé tantôt, la réponse à laquelle j'ai référé précédemment qui était 9.1, est-ce que je dois comprendre, est-ce que je dois comprendre que le Distributeur est ouvert à un étalement un peu différent de celui qui était proposé lors du dépôt à savoir d'accueillir favorablement la suggestion de la Régie et, en conséquence, de réduire pour cette année son augmentation tarifaire à deux virgule quatre pour cent (2,4 %) et pour les années suivantes aux valeurs que j'ai indiquées?

R. Ce sont un ensemble de scénarios. Tous les scénarios qui ont été examinés faisaient en sorte que, si on reportait, bien, évidemment, on rémunérait les comptes en conséquence.

Donc, on est un peu indifférent, mais la proposition que l'on a faite c'est celle qui nous apparaît la plus centrée et la plus logique en termes quand on parle d'appareiller les mêmes comptes d'écarts qui résultent d'un même événement.

Ce que l'on a présenté est ce qui nous apparaît le plus défendable, mais on est ouvert à tout autre scénario d'étalement.

Q. [109] J'aimerais que vous nous expliquiez quelle est essentiellement la différence entre les deux scénarios autres que celui d'une augmentation tarifaire de sept virgule six (7,6 %), là. Vous avez expliqué dans vos réponses ce matin que vous étiez ouvert à considérer le compte de pass-on sur une période de cinq ans parce que c'était de la même nature dans le fond que ce qui se produisait dans le compte d'aléas climatiques, de sorte que ça vous paraissait raisonnable de tout regrouper ça ensemble et d'y aller sur une même période pour l'amortissement.

Mais est-ce que dans les deux cas de figure que l'on a ici, celle qui commence par une augmentation de trois virgule neuf pour cent (3,9 %) et une qui commence par une augmentation de deux virgule quatre pour cent (2,4 %), est-ce que dans les deux cas de figure on n'a pas la même chose, des comptes, celui de nivellement de la température et celui du pass-on qui, dans le fond, sont amortis sur une période de cinq ans?

R. Pas tout à fait. En fait, on n'est pas de façon synchronisée. Dans la question, je crois que c'est 10.4 que vous faisiez référence, on parle de l'amortissement du BEIÉ et du compte de nivellement

dès deux mille quinze (2015) et l'étalement du compte de pass-on à partir de deux mille seize (2016). Donc, dans ce cas-là ils n'arrivent pas de façon concomitante.

(13 h 35)

Q. [110] ça veut dire qu'en deux mille quinze (2015), à ce moment-là, si je mets de côté le BEIÉ...

R. Oui.

Q. [111] ... ce que vous faites c'est que vous créditez cent vingt-huit millions (128 M), vous débitez cent vingt-huit millions (128 M), de sorte qu'il ne se passe rien?

R. Non, ce n'est pas... Dans cette question-là, on parle... selon les modalités proposées pour le « pass-on » et, en deux mille quinze (2015), d'appliquer le cent vingt-huit millions (128 M) du nivellement et de le BEIÉ. Est-ce que c'est ça que je comprends, là? C'est ça.

Q. [112] Vous posiez la question : « Est-ce que c'est ça qu'on comprend? »...

R. Non, non, mais je... vous me demandez si c'est un étalement de la même façon sur cinq (5) ans. Peut-être... Non, ce n'est pas sur cinq (5) ans. Le cent vingt-huit (128), dans ce cas-là, on l'applique en deux mille quinze (2015) et le « pass-on », selon

ce qu'on a proposé, sur cinq (5) ans, de deux mille seize (2016) à deux mille vingt (2020).

Q. [113] Mais, à ce moment-là, c'est le « pass-on » réduit du montant de cent vingt-huit millions (128 M)?

R. Bien, écoutez, ce n'est pas ce que je lis dans la question.

> Veuillez mettre à jour les hausses tarifaires établies selon les modalités proposées du compte de « pass-on ».

« Proposées », c'est deux mille seize (2016) à deux mille vingt (2020).

Q. [114] Je comprends que votre compréhension de la réponse à 10.4, là, c'est que, dans ce que vous avez considéré, il y aurait, d'une part, les consommateurs qui bénéficieraient du crédit de cent vingt-huit millions (128 M) mais, d'autre part, on ne leur imputerait pas cent vingt-huit millions (128 M) à même le « pass-on », c'est ça?

R. Oui. Ça c'est le scénario qui... en fait, en termes de tout ce qui a été regardé, c'est le scénario qui donne la hausse la plus faible pour deux mille quatorze (2014)... pour deux mille quinze (2015), c'est-à-dire.

Q. [115] Oui, bien, c'est d'ailleurs pour ça que je vous demandais si c'était un scénario que vous favorisiez. Je comprends que vous êtes ouvert à tous ces scénarios-là mais que vous préférez celui qui a été déposé à l'origine, c'est ça?

R. Bien, non, pas qu'on préfère mais qu'on trouve le plus défendable, le plus équilibré.

Q. [116] Ça répond à mes questions, je vous remercie.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Pelletier. Alors, je reviens, Maître Cadrin, APCHQ, il n'y a toujours rien, je crois?

Me STEVE CADRIN :

On avait annoncé pas de question, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Parfait, merci. Donc, pour tous et chacun, prenez pour acquis que, dès qu'il n'y a rien qui a été annoncé dans vos lettres, je ne vous appellerai pas. Alors, vous n'avez qu'à nous indiquer votre intérêt au cas contraire. Donc, nous sommes maintenant à la FCEI, Maître Turmel.

Me ANDRÉ TURMEL :

Bonjour aux membres du banc, Madame la Présidente, Madame la Régisseure, Monsieur Méthé.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

Q. [117] Bonjour au panel. André Turmel pour la FCEI. Alors, nous allons principalement travailler avec monsieur Richard, votre document PowerPoint de ce matin, coté sous la pièce B-177. Dans un premier temps je vous envoie, petite question de compréhension, à la page... ou à l'image 7, là, le tableau de l'évolution de l'effectif. C'est ça. Merci.

Simplement pour comprendre. On voit bien que sur... depuis deux mille neuf (2009), là, il y a une chute importante de l'effectif. Peut-être vous l'avez dit ce matin, Monsieur Richard, mais je n'ai peut-être pas bien saisi. Évidemment, on voit deux mille quatorze (2014), quinze (15), il semble y avoir une certaine stabilisation dans la décroissance. Je veux vous demander, là, si on se projette un peu d'ici deux (2), trois (3) ans, est-ce que je comprends que le travail, en ce qui a trait aux effectifs, il est... et la commande de l'actionnaire, il est fait... elle est faite, la commande, ou est-ce qu'on doit voir, dans les prochaines années, une stabilisation de l'effectif ou on va peut-être encore... c'est un plateau pour ensuite redescendre?

M. DANIEL RICHARD :

R. Je vais commencer, premièrement, comme je le disais ce matin en mentionnant, là, que l'exercice qu'on illustre ici, qui s'échelonne de deux mille neuf (2009) jusqu'à deux mille quinze (2015), évidemment, ne fait pas référence à une demande gouvernementale mais fait plutôt référence, comme j'ai expliqué tantôt, à un processus de révision de l'ensemble de nos processus majeurs. Donc touchée dans un premier temps, je peux déjà illustrer que la première famille, ça a été plutôt notre groupe clientèle, à titre d'exemple, en deux mille neuf (2009), deux mille dix (2010), deux mille onze (2011), où on a fait une révision de certains processus suite à la mise en place du fameux système SIC, qu'on avait mis à l'époque, en deux mille huit (2008), on se rappellera. Donc, c'est un peu suite à ça.

Maintenant, à partir de deux mille onze (2011), on adresse beaucoup plus le volet réseau. Et, dans ce cas-là, c'est beaucoup plus d'aller capter les possibilités qu'on a, d'un point de vue technologique, qui existent maintenant dans le marché. J'ai mentionné tantôt, de façon très briève... brièvement, là, le volet SOGEM, notre

projet SOGEM, là, c'est un projet excessivement structurant mais qui n'existait pas voilà à peine dix (10) ans, et qui existe maintenant depuis cinq (5), six (6) ans, au niveau de l'industrie électrique et donc c'est ça qu'on est en train de mettre en place. Donc ça traduit plus cette réalité-là.

(13 h 42)

Maintenant, il va de soi que dans toutes les efforts de réduction ou de réingénierie qu'on fait, c'est à rendement décroissant, et à un moment donné il faut prendre un temps aussi pour consolider les gains et deux mille quinze (2015) est un peu à cet effet-là. Et je voulais mentionner au niveau de nos effectifs aussi métiers lignes, il faut être en mesure de faire nos travaux. Il faut être en mesure de répondre aux pannes. Il faut être en mesure de faire conversion des voltages qu'on est en train de faire au niveau du centre-ville de Montréal. Donc, plusieurs travaux. Il faut consolider. Et, donc, on est rendu un peu à cette étape-là.

Ici aussi, si on regarde la fenêtre... il y avait une fenêtre qui était propice en termes de départs à la retraite, et aussi de composition de

nos effectifs en termes de temporariat. Si on regarde... les chiffres pourront peut-être vous être fournis dans les prochains panels. Mais c'est sûr que même à ce niveau-là, le potentiel est beaucoup moins élevé qu'il pouvait l'être durant ces années-là. Donc, il fallait profiter un peu de cette opportunité-là, un quatre, cinq ans, une fenêtre de quatre, cinq ans qu'on avait pour faire bon nombre de nos... de révisions de nos processus, que ce soit même IMA; je pense que lorsque l'on a présenté le projet IMA, on disait, « Le temps est bon et bienvenu parce qu'on a une belle fenêtre devant nous. » Et si on avait à refaire le projet IMA aujourd'hui, c'est sûr que ça pourrait être un petit peu plus compliqué en termes de structures de nos effectifs, en termes de départ à la retraite des compagnies.

Q. [118] D'accord. Donc, si je comprends bien ce que vous me dites, les fruits de l'arbre facile à cueillir ou les pommes du pommier qui étaient facilement à la portée ont été cueillies. Là, il y a un peu plus de travail à faire en termes d'investissement technologique pour peut-être créer d'autres espaces ETC. Je ne vous dis pas que c'est ce qu'on souhaite, mais est-ce que c'est vers ça

que... est-ce c'est ça qu'on peut comprendre?

R. Oui, c'est parce qu'on... ce que vous dites c'est que... il n'y a pas de pensée magique, je vous dirais, là-dedans. Et l'implantation technologique, elle a déjà était faite. Rappelons-nous que là-dedans, on parle en grande partie... je pourrais vous donner un chiffre, environ entre soixante-dix (70) et soixante-quinze pour cent (75 %) des réductions proviennent de ce qu'on appelle « support administratif ». Donc, il faut se réinventer. Il faut que les processus soient revisités.

Puis quand je vous dis qu'on fait une gestion, exemple, une gestion intégrée, c'est facile de mon bureau d'émettre le concept mais ça peut en être tout un autre d'aller le porter à l'ensemble du territoire du Québec avec l'ensemble des territoires, des anciens territoires, d'expliquer à tout le monde maintenant que les équipes vont se déplacer indépendamment du territoire. On parle de relations de travail. On parle de, évidemment, relations avec des syndicats. Aussi, nos employés, il faut qu'ils se retrouvent dans cette nouvelle façon de faire-là, vision-là. Donc, c'est pas des travaux qui se font, je vous

dirais, dans un mois mais ils portent sur plusieurs années.

Q. [119] Mais juste pour terminer là-dessus, donc on devrait assister à une certaine stabilisation. Si je reviens ma question initiale, là, on semble... il y a une progression... une régression importante ou une diminution des ETC. Dans les années que vous voyez venir, ce sera beaucoup moins dramatique. C'est ce que je comprends. Je veux juste avoir une idée générale de la tendance de la courbe.

R. Effectivement, c'est à rendement décroissant. Donc, penser qu'on va pouvoir avoir la même cadence dans le futur, vous comprendrez que l'organisation ne finira pas à deux mille (2000) employés.

Q. [120] D'accord. Maintenant, je vous demanderais d'aller à la page initiale de votre PowerPoint de ce matin. En fait, dans les faits, c'est la page 2. Vous avez indiqué... intitulé « Une demande adaptée au contexte ». Donc, d'entrée de jeu, donc, vous parlez de la demande telle que déposée par le Distributeur. Et vous avez... ça m'a étonné, bien, parce que finalement c'est un projet de loi, le projet de loi 28. Vous avez vous-même dit quelques mots là-dessus.

Je comprends que le projet de loi, il

touche... puis on va y revenir à certains attributs de la Régie, et ça a un impact sur le Distributeur. Je ne vous demanderai pas une analyse détaillée, ne vous en faites pas, mais je comprends que ce projet de loi-là n'est pas encore adopté et ne le sera pas avant, probablement, l'hiver qui vient. La session de l'Assemblée nationale vient de se terminer ce matin. Un des effets de ce projet de loi, s'il est adopté... prenons pour acquis qu'il est adopté, c'est notamment de suspendre l'application de tout mécanisme incitatif. Vous savez, l'article 48.1. La Régie a entrepris des travaux dans un autre dossier. Je voudrais juste avoir un peu la compréhension du Distributeur.

Est-ce que je comprends que si ce projet de loi... puis je sais bien que c'est hypothétique mais je veux quand même avoir votre « feeling » là-dessus, à l'égard du mécanisme incitatif. Depuis quelques années, le Distributeur nous disait qu'il croyait au mécanisme incitatif. C'était le cas. La loi été modifiée pour inviter le Distributeur à déposer un mécanisme incitatif. Maintenant, il est suspendu de manière transitoire jusqu'à l'approche du retour de l'équilibre budgétaire. Est-ce que je comprends que dans votre compréhension, on va quand

même pouvoir continuer à travailler à élaborer un mécanisme incitatif pendant qu'on ne pourra pas l'appliquer... à le bâtir? Est-ce que c'est une bonne façon de voir les choses? Est-ce que le Distributeur est d'accord à continuer les travaux sur le mécanisme incitatif?

R. En effet.

Q. [121] Et quand vous dites « en effet », c'est que, donc, ce serait une bonne idée du point de vue du président d'HQD que HQD, les intervenants, la Régie, continuent les travaux amorcés, la réflexion amorcée là-dessus pendant qu'on est suspendu.

(13 h 47)

R. Bien je pense que le projet de loi est assez clair. Suspend, hein?

Q. [122] Oui, c'est ça, suspend.

R. Pour une période, tout mécanisme incitatif, mais il va de soi que travailler sur la mécanique comme telle, le Distributeur ne voit aucune objection à ce niveau-là.

Q. [123] D'accord. Merci. Un des effets de ce projet de loi, s'il est adopté, c'est d'annuler le partage des trop-perçus du Distributeur et du Transporteur. Vous savez, on a travaillé fort à la Régie, le Distributeur, le Transporteur et les intervenants,

dans un dossier qui a cheminé avec une décision sur un mode de partage. Je dirais que les consommateurs étaient assez satisfaits de ça, mais bon, là, le projet de loi est là, il s'est adopté. On annulera le partage. Mais ce n'est pas encore adopté. Alors ma question c'est : Au moment où on se parle, est-ce que vous avez une évaluation des surplus, bien, pour l'année qui s'est terminée en avril, en mars, fin mars deux mille quatorze (2014), de un, et pour l'année en cours, de deux?

R. Là je vous donne ça de mémoire. Au niveau du dépôt de notre dossier, donc la vision 4-8, nous avions près de quarante-sept millions (47 M$). Ça fait que c'est dans le rendement. Maintenant, comme je l'ai mentionné tantôt, une révision de... si je prends comme référence maintenant la nouvelle vision un peu actuelle, qui est notre 10-2, j'ai mentionné tantôt qu'il y avait des écarts au niveau de l'évaluation que l'on faisait au niveau de nos ETC de cent quatre-vingt-dix (190) ETC. Et si on prend ça en compte, là, ça porte l'excédent de rendement environ à soixante-sept millions (67 M$), de mémoire. Il me semble. Pour l'année deux mille quatorze (2014).

Q. [124] Quand vous me dites l'année deux mille

quatorze (2014), ce que je comprends donc, dans le 10-2 de l'année quatorze-quinze (2014-2015)?

R. 10-2, c'est dix mois réels, deux mois prévisionnels. L'année deux mille quatorze (2014), on parle de soixante millions (60 M$)... soixante-sept millions (67 M$) d'excédent de rendement.

Q. [125] Ça, c'est pour HQD?

R. C'est ça.

Q. [126] C'est pour HQD, bien sûr?

R. Pour HQD.

Q. [127] D'accord. Je pense que j'ai terminé. Laissez-moi un instant! Ça termine mes questions. Je vous remercie.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Turmel. Nous appelons maintenant l'UPA avec maître Marie-Andrée Hotte.

Me MARIE-ANDRÉE HOTTE :

Pas de questions pour le panel.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Madame. GRAME, Maître Paquet.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

Bonjour, Madame la Présidente, Madame et Monsieur les régisseurs. Geneviève Paquet pour le Groupe de recherche appliquée en macroécologie.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Paquet. Vous aussi vous avez une douce et fine voix. On vous demanderait de parler peut-être un petit peu plus fort pour le bénéfice de tous.

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Certainement. Avant de débuter, j'ai deux documents que je voudrais déposer en preuve. Donc, je vais donner une copie à mon confrère qu'il puisse les vérifier.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Paquet, je crois que madame la greffière va vous demander de les coter.

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Pour le document qui s'intitule « Déversement aux Îles-de-la-Madeleine : Hydro s'attribue la faute », vous me corrigerez, je pense qu'on est rendu à la cote C-GRAME-16. Et puis pour l'autre document intitulé « Green energy for Great Whale and Wemindji », C-GRAME-17 s'il vous plaît.

C-GRAME-0016 : Déversement aux Îles-de-la-Madeleine : Hydro s'attribue la faute (Publication du 16 septembre 2014)

C-GRAME-0017 : Green energy for Great Whale and Wemindji (Publication du 14 novembre 2014)

Q. [128] Bonjour, Monsieur Richard. Ma question va s'adresser à vous. D'abord, j'aimerais qu'on revienne sur la question du bris de l'oléoduc de la centrale thermique de Lavernière aux Îles-de-la-Madeleine. Peut-être pas nécessaire de prendre les réponses à la demande de renseignements du GRAME, mais je vous indique tout de même que, à la réponse 5.1 et 5.2, on en traitait. On avait posé des questions au Distributeur. Et puis le Distributeur a confirmé au GRAME qu'il y a environ cent mille litres (100 000 l) d'hydrocarbures qui ont été déversés lors de cette fuite accidentelle. Est-ce que vous êtes en mesure de donner davantage de détails à la Régie concernant ce déversement de cent mille litres (100 000 l) dans l'environnement?

M. DANIEL RICHARD :

R. Oui. Donc, le chiffre de cent mille litres (100 000 l), bon, évidemment c'est un chiffre qui semble de façon générale correct. Donc, tout ça s'est fait... Et là je rappelle ça un peu du mois

de septembre lors d'un test que l'on doit faire à chaque année, test demandé par Transport Canada qu'on appelle un test hydrostatique. Donc, ça consiste en quoi? Ça consiste dans cette conduite-là d'augmenter la pression au niveau de la canalisation à un certain nombre de psi, de livres par pouce carré, comme pression. Je pense c'est environ quatre-vingts (80) ou cent (100) livres par pouce carré, là. Et de maintenir cette pression-là durant un certain nombre de temps, le temps, c'est environ quatre heures, et de s'assurer qu'à travers ça, évidemment, il n'y a pas de fuite au niveau du tuyau.

(13 h 55)

Lors de cet essai-là s'est produit l'incident auquel vous faites référence, donc un déversement de combustible, là, qui s'est fait au niveau de la conduite. Donc, concrètement, là, un trou au niveau de cette conduite qui amène le combustible au niveau de la... de la centrale causé par de l'érosion, entre autres. Bon. Les causes, évidemment, sont en train d'être analysées, et caetera, et caetera.

Donc, il va de soi... puis je pense que l'article en fait... en fait part, là, quand on dit

« s'attribue la faute » parce qu'il faut comprendre que le site est occupé pas juste par Hydro-Québec, là, il y a un historique derrière le quai, exemple, de... où il y a eu d'autres aussi utilisateurs de produits pétroliers, là, hein! Et dans ce cas-là, effectivement, c'était bien... c'était bien la faute, donc pas la faute d'un autre, la faute d'Hydro-Québec au niveau... au niveau du déversement.

Donc, les réparations ont suivi. Dans un premier temps, évidemment, tout le volet confinement du diesel, s'assurer qu'on confinait l'ensemble et qu'on faisait les travaux de confinement, mais également de récupération et c'est encore à ça qu'on s'affaire pour les derniers jours encore, là. Et la réparation évidemment a été faite de la conduite, un nouveau test hydrostatique a été fait également. Et on a fait également, de plus, un examen fin, là, de l'épaisseur du tuyau par différentes techniques, là, de caméras, là, pour s'assurer que tout était sécuritaire. Et le réapprovisionnement de la centrale a été fait par la suite.

Maintenant, on continue encore les travaux, les travaux sur le site. Et tout ça se fait de

concert, évidemment, avec le ministère de l'Environnement du Québec, le propriétaire également des installations qui est Transport Canada, et caetera.

Q. [129] Au niveau des... au niveau de la récupération des litres, est-ce que vous êtes en mesure de nous indiquer combien de litres ont été récupérés sur les cent mille (100 000) qui ont été déversés?

R. Je vous dis ça de mémoire, là, je vais vous dire aux environs de quarante à cinquante mille (40-50 000) litres pour l'instant et on continue toujours.

Q. [130] Maintenant, au niveau des coûts, à la réponse 5.2 de la demande de renseignements du GRAME qui est à la pièce B-0095, HQD-15, Document 10, vous évaluiez à environ sept millions (7 M$) les coûts... les coûts qui sont liés à ce déversement-là, mais c'était une évaluation préliminaire. Est-ce que vous avez une nouvelle évaluation à ce jour concernant les coûts?

R. Ça joue dans le même ordre de grandeur. Évidemment, là, on ne regardait pas juste la période actuelle ou les coûts passés, là, donc je vous dirais entre sept et... sept et dix millions (7 M$-10 M$), là, les coûts anticipés.

Q. [131] Donc, vous avez la même... la même évaluation à ce jour.

R. Bien, je vous dirais qu'on est plutôt dans... vous disiez sept millions (7 M$), là.

Q. [132] Oui, sept à dix (7 M$-10 M$).

R. Je pense, c'est un peu fin, là, je pense, la fourchette, la fourchette est un peu plus large, là. Convenons entre sept et dix (7 M$-10 M$), là.

Q. [133] O.K. Puis est-ce que c'est exact, Monsieur Richard, que le Distributeur a dû engager trois firmes différentes, donc une firme pour la décontamination du sol, une pour l'eau et une pour la remise en état de l'oléoduc?

Me ÉRIC FRASER :

Je pense qu'on tombe dans un niveau de détails qui déborde un peu du... de l'exercice du dossier tarifaire, donc je m'objecterais à des questions qui iraient dans un niveau de détails au-delà de ce que monsieur Richard a donné... Donc, je m'objecterais aux questions qui iraient au-delà sur la mécanique qu'a mis en place le Distributeur pour... pour gérer ce déversement.

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Si la question est trop détaillée, je pourrai l'adresser à un autre témoin, là.

Me ÉRIC FRASER :

Ni à ce témoin-ci ni à un autre témoin.

LA PRÉSIDENTE :

Écoutez, je pense qu'on est un peu... Vous avez eu une réponse au niveau de l'évaluation des coûts globaux, à quel endroit on le retrouvera dans le dossier tarifaire. Aller plus loin au niveau de déversement environnement, je ne saisis pas où ça va nous amener. Alors, moi, je vous inviterais peut-être à changer votre ligne de questions vers autre chose.

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Oui, je vais changer ma ligne, mais simplement pour répondre à votre question, c'est le fait que les coûts, en fait, selon la réponse du Distributeur, sont inclus dans le compte d'achat de combustible et qu'on retrouve dans un compte d'écart. Donc, c'était... c'était à ce niveau-là pour voir si c'est assez détaillé pour la Régie, mais je vais m'arrêter ici quand même pour mes questions qui sont adressées à monsieur Richard. Je verrai si je peux reformuler à un autre panel.

LA PRÉSIDENTE :

Le niveau de détails de la Régie, elle y verra elle-même ce qu'elle a de besoin.

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Merci bien de vous en préoccuper.

(14 h 00)

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Je vais passer à mon autre ligne de questions. Par rapport à l'article que j'ai déposé concernant un projet, en fait, c'est sous la... je viens de vous la transmettre sous la cote C-GRAME-17. Ça concerne un projet pilote pour le développement d'une centrale hybride en réseau autonome alimentée par de l'énergie éolienne et de la biomasse. Et, en fait, c'est pour remplacer une centrale au diesel pour alimenter la communauté de Whapmagoostui / Kuujjuarapik. On a entendu dans les médias, et plus précisément le vingt-sept (27) octobre deux mille quatorze (2014), le premier ministre, monsieur Couillard, qui était allé lors de sa mission économique en Chine et qui rapportait, en fait, que plusieurs ententes de principe avaient été signées avec les Chinois dont une entente qui portait sur ce projet de centrale hybride.

Et monsieur Couillard indiquait que ce projet-là pourrait permettre d'économiser près de

trois cent mille (300 000) tonnes de gaz à effet de serre et puis que ça pourrait être exporté, là, que c'est un beau modèle qui pourrait être exporté dans d'autres régions nordiques isolées.

Donc, ma question : Est-ce que ce modèle-là qui est supporté en fait par monsieur Couillard fait partie des plans du Distributeur pour le Plan Nord?

R. Bien, je vous dirais que ça fait partie d'une stratégie un peu plus large même du Distributeur lorsqu'on parle du Plan Nord. Je le vois plutôt dans une nouvelle approche pour tenter de réduire les coûts, entre autres, aussi au-delà des gaz à effet de serre, on en convient tous, là, de nos réseaux autonomes.

Dans ce sens-là, je vous dirais, là, il y a deux endroits où on est en action. Aux Îles-de-la-Madeleine, également au niveau de couplage éolien diesel, on est rendu à une étape, là, où très bientôt on va devoir préciser un peu le modèle d'affaires, comment est-ce qu'on va accueillir les types de projets ou de propositions pour le couplage éolien diesel au niveau des Îles-de-la-Madeleine.

Dans les réseaux autonomes, de la même

façon on est intéressé à faire des... à tout le moins démarrer avec un projet pilote pour aller tester, je vous dirais, l'ensemble des renouvelables qui pourraient faire, non pas remplacer la production de la centrale, mais plutôt réduire la consommation au niveau du combustible de ces centrales-là. Donc, ça pourrait être un couplage éolien.

Il pourrait y avoir un support de biomasse, à titre d'exemple, qui pourrait s'ajouter. Il pourrait y avoir également quelque chose d'un peu nouveau, là, qu'on voit de plus en plus dans l'utilisation des microgrids. Les batteries également, batteries intéressantes non pas pour nécessairement déplacer de l'énergie, mais plutôt pour reporter des besoins d'investissements en puissance. Ça pourrait s'avérer intéressant.

Et donc, dans ce sens-là, je peux vous dire que nos équipes, mon équipe est en contact avec évidemment l'équipe qui... Ce qu'il faut toutefois c'est regarder de façon un peu plus concrète et précise quel serait le projet.

Autrement dit, au-delà du concept, je pense qu'on convient tous que le concept est intéressant, là. Mais ça nous prend à la fin de la journée un

projet qui va être un projet avec des coûts et également qu'on va être en mesure de confronter avec les coûts évités de cette centrale-là, donc qui, souvent, sont de l'ordre de cinquante (50¢) à soixante cents (60¢) le kilowattheure pour la consommation. Donc, une belle marge de manoeuvre.

On veut s'assurer également qu'on est en mesure d'apprécier les coûts des différentes mesures qui vont être mises en place. Donc, oui, ça fait partie de nos plans.

Q. [134] Je vous remercie. Ça va compléter mes questions. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Paquet. Alors, Maître Gertler pour le ROEÉ.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER :

Bonjour, Madame la Présidente. Franklin Gertler pour le ROEÉ. J'ai ma montre, alors je vais me minuter également.

LA PRÉSIDENTE :

C'est bien, Maître Gertler.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Évidemment, j'avais annoncé trente (30) minutes, je crois, mais on va essayer de faire ça le plus rapidement possible. Il y a un certain nombre de

questions ou des sujets qui ont déjà été abordés en partie par mes confrères. Mais, par contre, les témoins sont généreux, surtout monsieur Richard. Alors on va essayer de faire respecter le temps, nous faire respecter le temps.

Q. [135] Bon, je commence par rapport justement du changement dans les modalités de traitement du compte de pass-on, un des sujets forts du dossier. Il y a beaucoup de travail qui a déjà été fait. Mais j'aimerais creuser un peu plus, Monsieur Richard. Évidemment, le report d'une partie de la hausse du tarif porterait intérêts qui devraient être assumés par la clientèle au cours des cinq prochaines années. Et là, j'aimerais, et il y a d'autres choses, d'autres aspects d'impacts possibles, mais j'aimerais quand même vous entendre sur cet aspect-là au niveau de... bon, le risque que ça comporte pour les prochaines générations de clients justement. Si on considère, je ne sais pas si vous considérez cinq ans comme étant d'autres générations, mais je pense que ça serait permis. Le risque au niveau de l'intérêt, des coûts d'intérêt. (14 h 06)

M. DANIEL RICHARD :

R. Bien, ce que je répondrais à ça, je répondrais

essentiellement la même chose que ce matin. D'une certaine façon si c'est bon pour le compte, on trouve que cinq ans nous semble opportun pour le compte de transport et de distribution pour aléas climatiques. On est en train de parler du même type de phénomène. Toutefois, c’est pour le volet appro au lieu d’être pour le volet transport et distribution. Donc, cinq (5) ans m’apparaît encore quelque chose de correct lorsqu’on le regarde avec une lunette un peu plus large comme période, là, d’amortissement d’un tel phénomène. C’est un phénomène climatique important et... et j’aime l’idée d’un cinq (5) ans pour... Ça me semble, oui, raisonnable. Et c’est bon pour le T&D, transport et distribution, ça m’apparaît correct aussi pour le volet appro.

Q. [136] Mais, moi, d’abord, je remarque que cette idée-là, de dire que, bon, il y a d’autres comptes qui ont ce type de traitement, par le haut ou par le bas, c’est ça un peu votre témoignage de ce matin, ça vient, je pense... dans le dossier, ce n’était pas au dossier avant ce matin. Mais je vous posais la question plus particulièrement sur les taux d’intérêt. Parce que là vous prenez pour acquis que... bien, avec les taux d’intérêt actuels

et l'impact d'un... tel que vous l'avez au dossier, mais ça c'est un autre risque dont on n'a pas parlé, d'un changement dans le taux d'intérêt, important, qui va faire que le coût va être plus important plus tard.

R. Bien, je vous dirais à ça, évidemment, que notre stratégie de rémunération des comptes d'écart demeure la même. Que ce soit pour un compte transport et distribution ou que ce soit pour le compte d'approvisionnement, donc c'est essentiellement la même approche qu'on préconise, là, en termes de rémunération de ces comptes d'écart là.

Q. [137] Alors...

R. Puis il n'y a pas de changement au niveau de notre politique de rémunération de ces comptes d'écart là dans ce qui est proposé au dossier.

Q. [138] Mais ce n'est pas ça ma question. Ma question c'est par rapport... présentement on a des faibles taux d'intérêt, alors le coût, pour vous, de les rembourser... le coût de supporter ça pendant cinq (5) ans est relativement modeste comparé à ce que ça peut l'être.

R. Je vais... Notre panel, je crois que c'est le panel numéro 4, va adresser toute la rémunération, la

question de la rémunération, là, des comptes d'écart et notre stratégie de financement à Hydro-Québec. Évidemment, c'est une stratégie globale. Et si la question est : « Est-ce que vous faites du financement pour chacun des éléments de ce que vous avez à traiter? », évidemment, la réponse est non, à ça, c'est un financement qui est basé sur le coût... le coût moyen pondéré du capital qu'on utilise. Et c'est des vases communicants. Mais je vais laisser le panel numéro 4 répondre à ces volets-là.

Mais il va de soi que si on commence à dire que, pour ce volet-là, on va financer de façon différente à faible coût, évidemment ça va impacter le reste du portefeuille au niveau financement et ça va l'amener vers le haut. Dans ce cas-là, je vous dirais qu'à la fin de la journée, on va se retrouver à peu près dans le même univers en termes de... Donc, des vases communicants, si vous aimez mieux, entre le financement des comptes.

Q. [139] Maintenant, vous avez caractérisé l'hiver dernier comme étant exceptionnel, un événement exceptionnel. Mais ça c'est par rapport à la moyenne. Moi, les informations que j'ai c'est que si on regarde MétéoMédia, par exemple, les gens

disent que l'hiver prochain, l'hiver qui commence maintenant va être encore un hiver plus froid que la normale. Alors, votre stratégie peut amener des surprises si on remet pendant cinq (5) ans parce qu'on dit que ça ne se produira pas très souvent, là. Quelle est votre réponse à ce niveau-là?

R. Bien, je dirais seulement que je ne souhaite pas ce Québec de l'année passée en termes de température moyenne, on s'entend que ça a été très important. Moi, j'annonce six térawattheures (6 TWh), là, c'est... si on regarde la consommation, qui est de l'ordre de cent quatre-vingts (180), cent quatre-vingt-cinq térawattheures (185 TWh) pour l'ensemble de l'année, pour tous nos tarifs, on comprendra qu'un impact climatique de cet ordre-là est un impact climatique vraiment exceptionnel. Je l'ai mentionné tantôt aussi, précéder une année chaude. Donc, moi, je vais vous dire, jusqu'à maintenant, j'ai plutôt tendance à penser que notre moyenne climatique... même je vais aller plus loin, je l'espère, est la bonne et que c'est un phénomène climatique extrême. Et je ne vous dis pas qu'on ne vivra pas la même chose cette année, mais j'aime à penser que les probabilités sont relativement faibles.

Q. [140] Et ce serait... comment est-ce qu'on pourrait gérer, est-ce que ça, si ça vient cette année, encore une année exceptionnelle, plus forte que la normale, est-ce que j'ai raison de penser que le fait d'avoir remis le coût associé à ça va nous mettre dans des... une situation encore plus difficile?

R. Je vais vous ramener encore à la même réponse. Regardons toute la logique que l'on a pour l'autre compte, qui est de l'autre côté, au niveau du transport et distribution. De la même façon, une année froide peut continuer et on peut avoir encore un compte ou mettre des coûts au niveau de ce compte-là encore une nouvelle année. Et la mécanique fait en sorte présentement qu'on amortit sur cinq (5) ans et on s'en irait comme ça.

Présentement, ce n'est pas ce qui est demandé à notre dossier, on a demandé une disposition provisoire. Et je vous dirais que le plus sage nous semble de voir un peu, l'hiver, comment il va se passer et d'adresser à nouveau le problème, à savoir si on entend maintenant introduire ça dans notre mécanique, je vous dirais, de l'ensemble de nos comptes d'écart ou si c'était vraiment quelque chose qu'on veut garder

exceptionnel. Mais je vous dirais que c'est bon pour le compte de... la discussion qu'on a présentement, c'est bon pour le compte d'écart au niveau des appros mais c'est également bon pour les mêmes principes au niveau du transport et distribution .

(14 h 11)

Q. [141] Mais ça... ça, j'ai compris ça mais qu'arrive-t-t-il... qu'est-ce que vous dites à la Régie si l'année prochaine, on est pris avec l'argent qu'on a dit « Bien, on payera plus tard » et crédit, puis on arrive avec une autre année? C'est ça... c'est ça ma question; pas pour faire votre comparaison.

Me ÉRIC FRASER :

Le témoin a déjà répondu. Puis, c'est une question hypothétique, évidemment, puis il vient tout juste de répondre. Puis, c'est des éléments sur lesquels il s'est prononcé de manière parcellaire à d'autres intervenants aussi. Donc, je m'objecterais.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Gertler?

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Mais, Madame la Présidente, je ne pense pas qu'il répond. Le témoin, il dit simplement que qu'est-ce

qui est bon pour un compte, c'est bon pour l'autre compte. Ce n'est pas ça la question. Je lui pose la question : quel est... et on... la Régie reçoit une proposition comme de quoi il va avoir... on propose une façon de gérer, une façon de gérer qui comprend la remise à d'autres années certains coûts, alors... selon certaines hypothèses. Alors là je lui pose la question : mais comment est-ce que vous allez gérer ça si ça n'arrive pas tel que vous le prévoyez? Puis là, on me dit simplement, « Bien, on verra dans le temps. » Mais sauf qu'on propose déjà quelque chose qui est hypothétique par rapport à l'avenir. Alors là je lui pose la question de voir... parce que la Régie doit juger si c'est prudent ou non. Il dit que c'est prudent mais, moi, je pose la question.

LA PRÉSIDENTE :

Oui. Mais je pense, Maître Gertler, que monsieur Richard a répondu. Il vous a dit : « Oui, on va voir dans le temps. » Là, on est dans le dossier que nous avons maintenant. Même nous, notre boule de cristal ne nous permet pas de rendre une décision qui va s'appliquer pour deux autres années futures. Donc, je pense qu'il a répondu et si jamais ça devait se reproduire, je pense que

l'année prochaine, on va s'en reparler à nouveau.
Il faudra trouver d'autres solutions innovatrices.
Me FRANKLIN S. GERTLER :
Hum, hum.
LA PRÉSIDENTE :
Alors, je pense que le témoin a répondu, Maître Gertler...
Me FRANKLIN S. GERTLER :
Merci.
LA PRÉSIDENTE :
... sur les potentiels des prochaines années.
Me FRANKLIN S. GERTLER :
Q. [142] Là, Monsieur Richard, vous avez parlé ce matin aussi dans votre présentation PowerPoint de la continuation de la stratégie par rapport au signal prix. Donc, je n'amènerai pas directement dans la stratégie par rapport aux différentes structures tarifaires mais je vous pose la question par rapport justement au compte de pass-on, qu'est-ce que vous proposez au niveau de l'augmentation tarifaire que vous réduisez par rapport aux vrais coûts? Est-ce que... moi, mes clients sont d'avis qu'on a une meilleure gestion et des décisions plus rationnelles si les clients connaissent le prix de l'énergie qu'ils consomment. Alors, je vous suggère

que qu'est-ce que vous proposez à la Régie amène finalement une détérioration du signal prix.

R. Je m'excuse, je ne comprends pas précisément votre question ou l'angle de votre question, là.

Q. [143] Bien, je dis, vous...

R. Si vous pouviez...

Q. [144] ... l'augmentation devrait être de sept point six pour cent (7,6 %) puis on va la limiter à trois point neuf pour cent (3,9 %) par un changement dans les modalités du compte de pass-on. Je vous demande quel est l'effet, puis est-ce que ça vous préoccupe l'effet, sur le signal prix que reçoit le client?

R. Bien, je crois que c'est stabilisant au niveau du signal prix qu'on envoie. Donc, en disposant et en amortissant sur cinq ans, ça donne un choc qui est moins important. D'autant plus que c'est un phénomène qui est un phénomène qui nous apparaît comme étant ponctuel. Si on le regarde avec une perspective un petit peu plus large, la loi des grands nombres devrait faire en sorte qu'on devrait se rapprocher plus proche de notre moyenne. Donc, dans ce sens-là, je vous dirais que c'est un signal de prix qui est un signal de prix qui vient un peu pondérer, je vous dirais, enlever de la volatilité à notre signal tarifaire.

M. HERVÉ LAMARRE :

R. Peut-être comme élément pour compléter. C'est un peu pour ça que dans la stratégie tarifaire, on double, je dirais, l'augmentation sur la deuxième tranche. Donc, ceux qui sont capables de rester le plus longtemps possible dans la première tranche, et pour qui le signal de prix est important, bien, c'est comme ça qu'ils vont réaliser des économies. Donc, le but de notre proposition était beaucoup plus d'assurer une stabilité tarifaire que d'être préoccupé par comment le client allait gérer sa consommation. Mais j'insiste sur le fait que le coût est derrière. C'est des coûts qu'on a subis en hiver, l'hiver passé, donc le fait de présenter en deux mille quinze (2015) une augmentation très robuste, je ne suis pas sûr qu'on irait chercher les effets désirés. Je pense que la stratégie d'en mettre plus dans la deuxième tranche, c'est beaucoup plus ça qui va répondre à la préoccupation du signal de coûts.

(14 h 17)

Q. [145] Est-ce que, justement, vous parlez de rester dans la première tâche, est-ce que ça serait, est-ce que vous serez d'accord avec moi qu'une des meilleures façons, peut-être la meilleure façon

pour la clientèle de se prémunir contre les aléas climatiques, ça serait l'amélioration, l'amélioration de l'efficacité énergétique?

R. Oui, mais ça, c'est toujours vrai. L'efficacité énergétique, on croit beaucoup aux vertus de l'efficacité énergétique, mais ce qu'on a vécu là cet hiver, ça n'a rien à voir. C'est un hiver exceptionnel en termes de rigueur. Il n'y a pas un effort d'efficacité énergétique qui peut contrer ça.

Q. [146] Même si on avait... Vous n'êtes pas d'accord que ceux qui ont profité de l'offre d'Hydro-Québec puis ils ont implanté beaucoup de mesures ont moins eu d'effet sur la facture sûrement à la fin de l'année?

R. Ah, je suis tout à fait d'accord avec ce que vous dites. Ce n'est pas là mon propos. Ce que je veux dire, c'est que... Évidemment, tous ceux qui font de l'efficacité énergétique, un client qui a investi beaucoup dans sa résidence pour l'isolation pour réduire sa consommation, ou même qui fait des efforts l'hiver soit pour réduire la consigne de température, va bénéficier de ces économies. Mais là on parle de coûts qu'on a encourus l'hiver dernier. Et on veut regarder c'est quoi la

meilleure façon de les... de les récupérer dans le temps sans amener de bouleversement sur la facture du client. Mais c'est clair que l'efficacité énergétique, monsieur Richard l'a dit ce matin, ça fait partie de nos préoccupations, on met beaucoup d'efforts à promouvoir les mesures d'efficacité énergétique.

Je vous dirais de plus qu'on fait un très grand effort. On a plusieurs ingénieurs qui travaillent activement sur les comités de normalisation au Canada justement pour améliorer la performance énergétique des appareils, la normalisation pour améliorer tant au niveau de l'éclairage, les thermopompes, les thermostats, c'est tout le résultat d'un travail considérable qui est fait au sein des comités de normalisation. Donc, est-ce qu'on y croit à l'efficacité énergétique? Je pense qu'on en fait la preuve.

Q. [147] Alors, je vous réfère maintenant, justement sur le même sujet, à HQD-1, Document 1 (c'est le B-0005). Je suis à la page 9 justement sur l'efficacité énergétique. Et à la ligne 18, on peut voir, on dit :

> L'efficacité énergétique demeure au cœur des stratégies du Distributeur.

1 Considérant l'évolution du contexte
2 énergétique, les efforts déployés par
3 le Distributeur en matière
4 d'efficacité énergétique sont
5 davantage tournés vers la
6 sensibilisation et l'accompagnement
7 des clients dans leurs choix reliés à
8 la consommation d'électricité. Cette
9 approche amène des changements de
10 comportement durables qui sont
11 favorables à des économies d'énergie à
12 long terme.
13 C'est HQD-1, Document 1 page 9 à la moitié de la
14 page. Juste une petite question d'abord. Quand vous
15 dites à la ligne, bien, 18, 19 « considérant
16 l'évolution du contexte énergétique », qu'est-ce
17 qu'on doit comprendre par ça?
18 R. En fait, on a déjà expliqué dans des dossiers
19 antérieurs qu'aujourd'hui, l'efficacité énergétique
20 a un impact... les tests de neutralité tarifaire ne
21 passent pas. Évidemment, pour un client qui fait de
22 l'efficacité énergétique, il va améliorer sa
23 facture. Et pour l'ensemble de la clientèle, ça
24 génère des pressions tarifaires. Dans le contexte,
25 quand on fait référence au contexte énergétique, la

raison pour laquelle les tests de neutralité tarifaire se sont détériorés, c'est le contexte de surplus dans lequel on vit. C'est à ça qu'on fait référence quand on parle de contexte.

Q. [148] O.K. Alors, si je comprends bien, pour Hydro-Québec, pour le Distributeur, dans le contexte énergétique, vous n'avez pas autant besoin, enfin les besoins des économies que si on faisait face à une situation de pénurie?

(14 h 22)

R. En fait, les budgets qu'on consacre à l'efficacité énergétique, ce n'est pas tant pour les besoins du Distributeur, surtout dans les années de surplus, c'est beaucoup plus pour la clientèle affaires de contribuer à maintenir leur compétitivité parce qu'on veut les garder ici. Pour la clientèle résidentielle, c'est notamment pour les aider à réduire leur facture. Et c'est d'autant plus vrai pour la clientèle à faible revenu et c'est pour ça qu'on insiste davantage sur ce segment de clientèle-là dans notre preuve et...

Donc, clairement ce qu'il faut retenir, c'est que c'est pour les... c'est pour le gain que notre clientèle en retire qu'on investit en efficacité énergétique, beaucoup plus que pour de

l'approvisionnement comme ça a pu être le cas traditionnellement.

Q. [149] Mais, pour ça vous faites, j'imagine, une distinction aussi entre l'énergie et la puissance actuellement au niveau de l'effort ou de l'intérêt.

M. DANIEL RICHARD :

R. C'est peut-être... Lorsqu'on regarde effectivement nos bilans, ce qu'on réalise, c'est autant le Distributeur, bon, connaît un certain surplus en énergie si on regarde le bilan de puissance. Toutefois, il en est tout autre. Et ça s'explique notamment par une proportion un peu plus grande, je vous dirais, du secteur résidentiel, donc avec des facteurs d'utilisation qui sont un peu plus faibles, donc qui amènent des besoins de puissance à la pointe.

Et ça, cette... je vous dirais, cette problématique-là, ce n'est pas la première année évidemment qu'on l'adresse, là, on l'a adressée déjà depuis de nombreuses années, mais elle est de plus en plus concrète, là, et elle est de plus en plus rapprochée de nous, là. Donc, dans les prochaines années, oui, on sera amené à mettre en place différents moyens au niveau de la puissance.

Puis j'ai expliqué un peu ce matin, là, le

contexte aussi de coûts qui change un petit peu la réalité au niveau des moyens. Certains moyens qui nous apparaissaient plus ou moins rentables v'là à peine quelques années maintenant deviennent des moyens drôlement intéressants pour le Distributeur.

Q. [150] Des moyens au niveau notamment des... entre autres, au niveau de l'efficacité énergétique?

R. La gestion de la puissance? La gestion de la puissance, je vous dirais qu'il y a comme un... une réalité qui a changé deux choses, d'un point de vue technologique. Donc, d'un point de vue technologique il est de plus en plus possible de gérer à distance, que ce soit du chauffage, que ce soit de l'éclairage, que ce soit... on parlait du chauffe-eau tantôt, donc c'est de plus en plus une réalité, là, qu'on regarde un peu les bonds que la domotique a faits dans les dernières années, là.

Je mentionnais tantôt, là, que le iPad n'existait pas en janvier deux mille dix (2010). C'était la première fois qu'on voyait un iPad. On est rendu quatre ans plus tard, puis ça fait partie de nos vies de façon concrète, là.

C'est la même chose au niveau de la domotique. Donc il y a de plus en plus de choses qui existent je vous dirais du côté du client qui

étaient beaucoup plus, sans dire « un concept », là, mais un petit peu plus loin de nous. Maintenant, c'est concret, c'est réel, ça existe. Donc, dans ce sens-là, on va capter toutes les opportunités qui s'offrent à nous au niveau de la clientèle pour aller adresser notre bilan de puissance.

Q. [151] O.K. J'aimerais maintenant vous référer à HQD-15, Document 1.2, c'est le B-0081, c'est-à-dire c'est dans les réponses d'Hydro-Québec à la demande de renseignements numéro 2 de la Régie. Et, Madame la Présidente, je suis à la page 7 et c'est la réponse à la question 1.4. C'est un sujet qui a déjà été travaillé un peu par mon confrère maître David pour l'Option consommateurs, mais j'ai d'autres questions un peu à poser.

Là c'est la question des meilleures pratiques finalement, c'est... on parle de la troisième préoccupation gouvernementale annoncée au décret. Et on parle de comment est-ce que vous entendez modifier votre PGEÉ pour refléter les meilleures pratiques et...

Je vous suggère que les meilleures pratiques que... pour Hydro-Québec, votre effort en matière d'efficacité énergétique se traduit par à

peu près point cinq pour cent (0,5 %) des ventes et que, je ne sais pas si c'est un chiffre que vous connaissez ou vous ne connaissez pas.

M. HERVÉ LAMARRE :

R. Non, ça ne me dit rien. En fait, on parle de huit... combien? Huit, on avait...

Q. [152] Huit térawattheures (8 TWh).

R. Huit... huit térawattheures (8 TWh), oui, sur...

Q. [153] Oui, c'est ça.

R. ... un huit point huit tera...

Q. [154] Mais, ça, c'est cumulatif, là.

R. Oui.

Q. [155] Moi, je vous parle des efforts annuels parce que c'est dans une cause annuelle, là, ici.

R. Oui, mais... En fait, monsieur Zayat, dans le plan d'appro a expliqué qu'on vise, par des mesures d'efficacité énergétique, à combler le tiers de la croissance.

Q. [156] Oui.

(14 h 28)

R. Ce qui est quand même significatif. La façon cumulative, on a huit... depuis deux mille trois (2003), huit point huit térawattheures (8,8 TWh), on a investi un point huit milliard (1,8 G$). Et ce qu'on dit, c'est que quand on regarde par en avant,

c’est... on ne fera plus les choses de la même façon puis on n'est pas différents des autres. On considère qu'Hydro-Québec, en efficacité énergétique, bien, comme monsieur Richard l'a dit ce matin, on prétend que l'on est dans les meilleures pratiques.

On pourra, lors du panel 2, répondre de façon plus précise sur cette question-là. Mais quand je vous ai parlé de l'implication de nos ingénieurs sur les comités de normalisation, on travaille de façon très très active. Tu sais on a des travaux en cours puis on est capable de démontrer que les gains en efficacité énergétique c'est en travaillant sur les normes que l'on va faire des percées.

Alors vous me parlez de démontrer que nos pratiques sont adéquates. Je considère qu'elles sont adéquates, mais le panel 3 pourra en faire la preuve plus approfondie, si vous le souhaitez.

Q. [157] Mais j'ai trouvé intéressant justement dans le dossier, je crois que la croissance des ventes que vous prévoyez, vous me corrigerez, vous me connaissez mieux que ça, mais, actuellement, c'est de zéro point neuf pour cent (0,9 %) annuellement.

R. Oui. Bien, en fait, non. C'est neuf cents

gigawattheures (900 GWh).

Q. [158] O.K. Excusez-moi.

R. Et ça c'est avant la révision que monsieur Richard a présentée. Parce que si on tient compte de la révision, c'est une baisse de cent gigawattheures (100 GWh), en fait, à peu près le même niveau de vente que deux mille quatorze (2014) pour deux mille quinze (2015).

Q. [159] Alors je vous suggère que dans une période, c'est un peu qu'est-ce que l'on craint, nos clients, c'est que dans une période où l'augmentation de la nouvelle demande n'est pas très forte, que ce un tiers de l'augmentation n'équivaut pas à un très grand effort au niveau de l'efficacité énergétique.

R. Non, mais c'est clair que, pour deux mille quinze (2015), s'il n'y a pas de croissance des ventes, il va quand même y avoir des gains d'efficacité énergétique. Donc, le tiers il faut regarder ça sur un horizon, sur un certain nombre d'années. Puis dans un contexte où on a peu de croissance comme ce que l'on vit actuellement, bien, ce concept du tiers-là va être largement dépassé. Dépassé dans le sens que l'on va faire beaucoup plus en efficacité énergétique que le tiers de la croissance.

Q. [160] Mais je vous suggère, là, j'étais pour vous suggérer tout à l'heure qu'Hydro-Québec est actuellement à peu près à point cinq pour cent (,5 %) de ses ventes dans son effort puis que les meilleures pratiques dans le domaine sont à peu près à deux pour cent (2 %) des ventes, quatre fois plus. Alors je comprends que vous faites une veille, vous êtes sur des comités, mais qu'est-ce que vous avez fait concrètement pour vous mettre à l'heure des meilleures pratiques. C'est ça que j'aimerais savoir.

M. DANIEL RICHARD :

R. O.K. On va juste reprendre le budget, ce que vous mentionnez, on parle de cent trente-cinq millions (135 M$). Si vous me demandez si Hydro-Québec envisage multiplier ça par quatre puis amener ça à cinq cent trente (530 M$) ou cinq cent quarante (540 M$) ou six cents millions (600 M$) par année, là, je peux déjà vous dire que ce n'est pas notre intention.

Ce que l'on a fait concrètement, si on le regarde, parce que l'on doit regarder aussi par en arrière. On vient de mentionner que l'on avait tout près d'un point trois milliard (1,3 G$) d'investissements qui ont été faits dans les

dernières années, c'est un chiffre que l'on peut comparer avec beaucoup de gens, beaucoup d'utilités, là, à travers le monde. Je pense que l'on a un chiffre qui est... un chiffre costaud.

Aussi on a, je crois, à plusieurs égards, que ça soit au niveau de l'éclairage, que ça soit au niveau des thermostats, transformé le marché. Rappelons-nous, puis aussi il y a un point qu'il faut bien comprendre, là, j'en parlais un peu ce matin très brièvement, nos thermostats sont de deux cent quarante volts (240 V). C'est quelque chose de très particulier dans le marché, ça n'existe à peu près pas au niveau du monde, dans le monde.

Donc, lorsque l'on parle, exemple, d'un thermostat Nest développé par Nest et acheté par Google, à titre d'exemple, bien c'est des thermostats basse tension. Donc, c'est tout un autre marché et ce marché-là on l'a transformé historiquement pour amener tous nos thermostats électroniques. On va continuer encore de la même façon à être un influenceur de marché. Au niveau de l'éclairage il faudrait rajouter des choses. Aussi on est un agent important.

Toutefois, ce qu'il faut voir c'est quand le marché est transformé, il n'y a pas aucun

intérêt à donner un support encore à l'achat de produits. Je pense que l'on va faire le décompte cette année d'un de nos programmes qui est le Programme d'éclairage Dell, là, et on va voir quand même que c'est des sommes qui sont également importantes. Et ce que je voudrais c'est que, dans ce contexte-là, quand le marché est transformé, on doit laisser le marché agir sinon on dépense de l'argent des gens que l'on appelle dans le jargon des « free riders », des gens qui, de toute façon, auraient adopté la mesure. Donc, on a aucun intérêt à faire ça.

Ce que l'on constate dans le marché au niveau des meilleures pratiques c'est les plates-formes, un peu comme j'ai mentionné ce matin, qui viennent souvent avec les compteurs intelligents, des plates-formes pour donner de l'information, guider notre clientèle. C3 Energy entre autres, là, la plate-forme à laquelle je faisais référence ce matin, ça c'est vraiment le type d'engin qui va nous permettre d'amener nos clients ailleurs et de les amener vers des solutions énergétiques.

Donc, ça ne passe pas strictement par de l'investissement au niveau des produits. Cent trente-cinq millions (135 M$) je vous dirais que

c'est quelque chose de costaud au niveau de l'efficacité énergétique encore une fois cette année. Et monsieur Lamarre l'a mentionné, transformation des normes il faut continuer ça. Il faut que notre bâti soit meilleur, et caetera, et caetera et c'est là-dedans qu'on va... qu'on va continuer.

(14 h 32)

Q. [161] Monsieur Lamarre, justement vous avez parlé de votre préoccupation pour l'effet sur... du choc tarifaire, l'effet sur... si on prenait plus que le trois point neuf pour cent (3,9 %), si on augmentait beaucoup aussi les dépenses en efficacité énergétique, je pense. Et je suggère que la façon de... de gérer ça, la meilleure pratique dans la matière, ce n'est pas de dire « bien, on en fait moins parce qu'il va y avoir un grand effet. » Puis c'est plutôt de... d'avoir une offre assez large pour que tout le monde puisse en profiter, alors l'effet... l'effet est réparti et de manière égale dans ce temps-là.

M. HERVÉ LAMARRE :

R. Mais...

M. DANIEL RICHARD :

R. Est-ce que c'est une question ou un commentaire? Je

crois que c'est un commentaire.

M. HERVÉ LAMARRE :

R. Oui.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Q. [162] Non, c'est une question.

M. DANIEL RICHARD :

R. Non, c'est une question? Écoutez, je pense que nos programmes couvrent l'ensemble de la clientèle. Je pense que monsieur Lamarre en a fait référence. On a des programmes pour la grande entreprise, pour la clientèle affaire et commerciale, pour notre client résidentiel. Mais, à la fin de la journée, indépendamment des marchés qu'on veut couvrir, on est dans un monde qui a déjà, d'une certaine façon... Les moteurs à haut rendement, à titre d'exemple, là, ils existent, ils sont achetés et donc on est dans un mode d'accompagnement de notre clientèle.

La seule différence que je fais dans ce que je dis, au niveau de la puissance, là on va être des agents importants pour structurer quelque chose de précis pour le Québec.

Q. [163] C'est beaucoup de réponses pour un « il n'y a pas de question » là.

LA PRÉSIDENTE :

Surtout qu'il vous reste cinq minutes.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Merci.

Q. [164] Bon. Maintenant, je réfère à HQD-15... Attendez un instant. Excusez-moi. C'est ça. HQD-15, document 1.2 et je suis à la page 7. Non, excusez-moi. Non, ce n'est pas ça, j'y étais déjà. Excusez-moi. O.K. Juste une couple d'autres questions, Madame la Présidente.

On a parlé de l'entente Québec-Ontario lors des questionnements antérieurs et j'aimerais que vous précisiez, s'il vous plaît, sur l'impact que ça peut avoir cette entente-là et, en particulier, sur la possibilité que cette entente rende non nécessaire le recours à un « peacker » du type de TCE. Est-ce qu'on a besoin d'aller chercher... est-ce que ça va changer quelque chose au niveau de votre besoin?

M. DANIEL RICHARD :

R. J'ai mentionné ce matin... j'ai mentionné un petit peu les termes de l'entente. Donc, de façon très sommaire, là, ce qu'on mentionne, c'est entre deux mille quinze (2015) et deux mille dix-neuf (2019), l'Ontario aura cinq cents mégawatts (500 MW) de

disponibles pour le Québec. À partir de deux mille dix-neuf (2019) et pour les années suivantes, le Québec aura cinq cents mégawatts (500 MW) disponibles pour l'Ontario et il n'y a pas de coût associé, donc c'est égal des deux côtés.

Lorsqu'on regarde toutefois le retour vers l'Ontario, il va de soi que ça va être Hydro-Québec Production qui fera ce retour-là, le Distributeur, évidemment, son électricité, c'est pour le marché québécois pour un et on n'a pas cette disponibilité-là pour envoyer de l'électricité du côté ontarien.

Donc, ce que ça va faire cette entente-là, en gros, c'est donner de la robustesse, on peut le voir comme ça, au portefeuille du Producteur pour un certain nombre d'années et lui maintenant va décider, à l'intérieur de son portefeuille, quelles sont les stratégies au niveau des offres qu'il pourrait faire au niveau du marché. Donc, moi, je le regarde comme étant un acheteur potentiel, là. J'ai un de mes fournisseurs potentiels qui a plus de robustesse au niveau de son portefeuille durant un certain nombre d'années. Essentiellement, c'est ce que ça change.

Donc, si je regarde maintenant avec les

lunettes de mon bilan de puissance au niveau de mon plan d'approvisionnement, rien n'est changé. Toutefois, j'aime à penser que, pour certaines années, j'ai peut-être un peu plus de... un peu plus de robustesse que j'en avais.

Q. [165] Maintenant, j'aimerais vous poser une question par rapport au tarif de développements économiques, s'il vous plaît. Là dans le... puis je pense que vous allez être capable de répondre sans aller à la pièce, mais pour les fins des notes, je réfère à la pièce, c'est HQD-14, Document 6, c'est le B-0078. Et ma question... et je suis aux pages 71 et suivantes. Et dans la réponse à la question 31.1, on parle des trois critères, vous savez, des trois critères qui vont être retenus pour... pour les... pour ce tarif-là, puis on mentionne que les trois critères ne sont pas exhaustifs. Ça, c'est dans la réponse à 31.1. Et je vous pose la question justement au niveau de... de la problématique de la puissance. Est-ce que vous verrez comme étant opportun d'avoir une souscription obligatoire au tarif interruptible comme étant un critère à retenir pour ce tarif-là.

M. HERVÉ LAMARRE :

R. On ne peut pas imposer à un client l'option

d'électricité interruptible, chaque a ses procédés, il y a des procédés qui s'y prête mieux que d'autres. Par contre, il n'y a pas de raison non plus qu'on impose, que ce soit obligatoire, dans la mesure où le coût de la puissance, quand on établit le... jusqu'où on peut aller en termes de rabais, donc on calcule c'est quoi nos coûts à la marge, on intègre le coût de la puissance au... selon nos coûts évités de puissance. Donc, à partir du moment où on accepte un client au tarif de développement économique, tant mieux s'il peut contribuer à l'électricité interruptible, mais il n'y a pas de raison qu'on rende ça obligatoire.

Q. [166] Alors, est-ce que vous appréhendez un effet de détérioration, à ce moment-là, dans votre bilan de puissance, par le biais de ce tarif de développement économique?

R. Moi, je n'appelle pas ça une détérioration, je... j'appellerais ça un besoin additionnel en puissance mais qui est pris en compte dans le tarif qu'on va lui consentir. Et il ne faut pas oublier que ce qu'on vise c'est de freiner l'érosion de nos ventes du secteur industriel. Dans la mesure où il n'y a pas de coût à la marge, même si on est neutre, il faut penser qu'à long terme, on va... à la fin du

rabais, ce qu'on vise c'est d'avoir un client qui consomme au tarif régulier et qui assume l'entièreté, sa juste part de l'ensemble des coûts. C'est ça qu'on vise.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Dernière question, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

C'est la dernière?

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Oui.

LA PRÉSIDENTE :

Merci.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Q. [167] Maintenant je suis dans le HQD-15, document 1.7, c'est-à-dire les réponses aux demandes de renseignements numéro 5 de la Régie, et je suis à la page 7, et c'est la question 2. En ce qui concerne les mesures visant à soutenir les ménages à faible revenu. Et, en référant à la pièce B-0125, à laquelle on va éviter de recourir, on dit :

> Le Distributeur présente les mesures visant à soutenir les ménages à faible revenu.

Puis là on a trois (3) petits points : « Stratégie tarifaire; Ententes de paiement; PGEÉ ». Puis là :

Veuillez indiquer si vous avez fait un balisage sur les mesures visant les ménages à faible revenu auprès de fournisseurs d'énergie. Si oui, veuillez déposer les résultats du balisage.

Alors, je ne sais pas si c'est un résultat de balisage mais vous avez joint l'annexe... à l'Annexe B du document, qui se trouve annexé, un document qui s'appelle « Balisage des programmes d'aide au paiement de la facture d'énergie ». Alors, je vous demande si vous avez ou si vous entendez répondre à la question par rapport au PGEÉ, les mesures qui peuvent être prises ou le balisage que vous avez fait par rapport aux mesures du PGEÉ pour les ménages à faible revenu?

R. En fait, je laisserais peut-être le panel 3 répondre à ça. Donc, étant donné qu'ils ont entendu votre question, ils vont probablement se préparer à y répondre. Mais je n'ai pas connaissance, moi, d'un balisage en efficacité énergétique, mais on connaît très bien les pratiques de nos... des autres Distributeurs au Canada et probablement du nord-est aussi des États-Unis. Mais monsieur Zayat pourra vous en parler mieux que moi.

Q. [168] Alors, on pourrait référer ça à l'autre panel puis j'espère éviter un engagement, à ce moment-là. Ils sont avertis.

R. Oui.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Merci, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Gertler. Alors, nous sommes à maître Neuman pour SÉ-AQLPA. Alors, Maître Neuman, vous nous avez annoncé quinze (15) minutes.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Absolument, c'est ce que j'ai annoncé. Donc, bonjour, Madame la Présidente, Madame, Monsieur les Régisseurs.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

Q. [169] Bonjour, Monsieur le Président; bonjour, Monsieur. Dominique Neuman pour Stratégies énergétiques et l'Association québécoise de lutte contre la pollution atmosphérique. Ça fait que ça nous fait plaisir de vous avoir avec nous, Monsieur Richard, nous vous revoyons d'année en année dans les différents dossiers du Distributeur.

(14 h 45)

Et je suis content que vous soyez là, puisque ça nous permettra d'explorer un petit peu d'explorer

au niveau des principes généraux qui guident l'action régulatoire du Distributeur, l'action du Distributeur, quant au principe qui guide la fixation de ses tarifs et qu'elle soumet à l'approbation de la Régie. Est-ce que vous seriez d'accord avec moi, Monsieur Richard, que Hydro-Québec Distribution dans sa démarche auprès du régulateur tend à favoriser des règles... des règles stables, des règles constantes pour la détermination des tarifs? Donc, d'éviter de changer les règles d'une année à l'autre au cas par cas mais d'essayer de trouver des principes tarifaires fixes, stables, et d'essayer de se baser là-dessus pour les appliquer de façon systématique d'une année à l'autre.

M. DANIEL RICHARD :

R. De façon générale, je répondrai oui. Toutefois, on s'entend que le oui n'implique pas nécessairement l'immobilisme. Et dans ce sens-là, je pense qu'il faut s'adapter aussi à notre environnement et notre contexte d'affaires.

Q. [170] O.K. Vous vous en doutez, je m'apprête à vous poser certaines questions concernant votre proposition quant au principe de disposition du compte de frais reportés sur les coûts

d'approvisionnement, ce qu'on appelle le compte de « pass on ». J'ai compris notamment de votre réponse à un intervenant qui m'a précédé que ce principe que vous proposez pour cette année, ce n'est pas un principe permanent que vous proposez. Ce n'est pas, par exemple, une politique de lissage multiannuel que vous proposez. C'est quelque chose qui s'appliquerait juste pour cette année puis, après, on verrait, s'il y a lieu de revenir là-dessus.

R. Bien, je vous dirais que notre proposition est à cet effet-là. Toutefois, on peut concevoir que la Régie pourrait fort bien décider que l'idée est bonne également d'une façon un peu plus permanente pour l'ensemble de nos comptes de « pass on » ou autres qu'on pourrait avoir. Donc, on n'est assurément pas fermé à l'idée. Donc, oui, notre demande dit « provisoire » mais je pense que l'examen des deux prochaines semaines nous amènera peut-être à trouver l'idée bonne pour plus d'une année.

Q. [171] Et quand on dit « l'idée bonne pour plus d'une année, » donc, est-ce que ce que vous auriez en tête, ce serait une éventuelle politique de lissage pluriannuelle de ces variations dans le

compte des coûts d'approvisionnement?

R. Moi, je l'ai un peu mentionné cette année, présentement, on a un phénomène climatique qui nous a touché et qui a touché deux de nos comptes de façon... et ces deux comptes-là, on en dispose de façon fort différente. Je pense que la proposition qui est faite cette année, c'est de dire : ne peut-on pas disposer du compte d'approvisionnement de la même façon qu'on dispose du compte qui impacte le volet transport et distribution pour nos clients. C'est un peu ce qu'on amène comme proposition.

Q. [172] D'accord. O.K. Vous indiquez, si je comprends bien, c'est une hypothèse de base sur laquelle vous vous fondez pour faire cette proposition à savoir que ce phénomène climatique récent a été exceptionnel.

R. J'espère que six térawattheures (6 TWh) ne sera pas la norme. Je vous le concède. On croit à notre moyenne, notre moyenne climatique. Puis, j'aime à penser que six térawattheures (6 Twh) décor climatique du côté froid ne sera pas le nouveau Québec. Oui.

Q. [173] Est-ce que Hydro-Québec Distribution, dans le cadre de ses travaux, à l'occasion d'oeuvrer avec de la firme Ouranos?

R. Je vais répondre oui, mais de façon très générale, au sens où je ne pourrais pas vous donner l'information fine. Mais, oui, Hydro-Québec, évidemment, participe aux travaux d'Ouranos.

Q. [174] Est-ce que vous êtes sensibilisés... bien, que ce soit dans le cadre de vos travaux avec Ouranos ou autrement, est-ce que vous êtes sensibilisés au fait que les phénomènes climatiques qu'on dit extrêmes, plus intenses, ont tendance à être de plus en plus fréquents, à s'accroître ? Est-ce que vous êtes sensibilisés avec cette réalité?

R. C'est ce qu'on constate au cours des dernières années. On pourrait prendre l'exemple au niveau... à titre d'exemple, des pannes qu'on a connues en deux mille treize (2013), entre autres, qu'on a connues dans le Nord-Est de la même façon. Je pense qu'on voit des phénomènes climatiques sévères, en effet.

Q. [175] O.K. Ça fait que dans ce contexte, est-ce que vous pensez que la formule que vous proposez au présent dossier pour reporter la liquidation des comptes de frais reportés en coûts d'approvisionnement... est-ce que vous pensez que c'est une solution viable, compte tenu de la

réalité constatée selon laquelle les phénomènes plus extrêmes ont tendance à devenir récurrents ou ont tendance à s'accroître?

(14 h 51)

R. Quand vous dites « extrême » moi, je comprends, vous n'êtes pas toujours extrême du même côté, sinon on s'entend que la moyenne vient de changer. Donc, lorsqu'on parle d'extrême, on parle de volatilité, d'un côté comme de l'autre.

Donc, si vous me demandez dans un contexte de haute volatilité si on n'a pas intérêt à avoir des comptes qui nous permettent d'amortir le signal sur un plus grand nombre d'années, la réponse que je vous donnerai, évidemment, c'est oui.

Q. [176] Mais je faisais référence pas seulement à des phénomènes qui s'équilibrent, c'est-à-dire d'avoir des hivers plus froids, et on sait que, bon, le fait d'avoir un été plus chaud n'aura pas le même impact que celui d'avoir un hiver plus froid. Donc, est-ce que vous pensez que, dans le contexte où ce type de phénomène pourrait s'accroître, est-ce que la solution que vous proposez est viable? Et c'est une autre manière de revenir sur la question qui a été abordée par d'autres intervenants, à savoir, bon, vous reportez pour un certain nombre d'années,

qu'est-ce qui arrive si, durant ces années-là, il y a un autre hiver très froid?

R. Bon. J'aimerais juste vous faire constater évidemment que notre échantillon est un peu mince. On a un échantillon d'une année. Et on tente d'établir des prévisions à partir d'une année. Je vous rappellerai, je l'ai mentionné tantôt, que l'année précédente était une année chaude. Donc, sur deux années, là, je n'ai pas fait le bilan, là, mais déjà on voit déjà un phénomène d'amortissement.

Si vous me dites, est-ce qu'on a un problème devant nous si, au cours des sept prochaines années, on constate le même phénomène, là, je vais vous dire « assurément », assurément on a un problème.

Toutefois, notre moyenne et nos statistiques ne sont pas à cet effet-là. Oui, on voit de la volatilité. J'en parlais tantôt au niveau des pannes. Mais on s'entend que ça va des deux côtés, là.

Q. [177] On a pris pour acquis jusqu'à présent que la cause de cet écart dans le compte des coûts d'approvisionnement était principalement dû à l'hiver plus froid. Mais n'est-il pas exact

d'affirmer qu'une partie de la cause de cet écart provient également d'une hausse du coût d'approvisionnement sur les marchés, entraînée notamment par la hausse du prix du gaz qui entraîne à la hausse le coût de l'électricité?

R. Bien, je vous ferai remarquer évidemment que si je prends les deux phénomènes, je vais être capable de faire une corrélation assez importante entre les deux. Il va de soi que si les températures sont très froides, il y a beaucoup de demandes. Si la demande est importante, l'offre, évidemment, est en retrait. L'offre est en retrait, les prix augmentent. Donc, c'est des phénomènes économiques évidemment qui sont directement reliés. Donc, ce qu'on a connu, quand j'ai mentionné dans le nord-est, je voulais montrer qu'on n'avait pas évidemment l'appui de la même façon au niveau de nos réseaux voisins.

C'est parce que le nord-est, de la même façon, a été frappé par la même vague de froid. Et on a vu qu'au niveau des réseaux gaziers, ces gens-là, utilisant pour le chauffage entre autres, le gaz, utilisant le gaz également au niveau de leur production électrique, se sont retrouvés en rareté de leur côté. Donc, c'est un peu le phénomène qui

s'est produit. Dans ce cas-là, évidemment s'il y a rareté, bien, évidemment, les prix explosent. C'est un peu ce qu'on a connu. Mais c'est des phénomènes reliés.

Et c'est pour ça que je vous dis que, du côté du Distributeur, on prend bonne note, là. Et on dit maintenant, ça nous prend une stratégie où on va se retourner de plus en plus à l'intérieur aussi de nos moyens, ou on va explorer des moyens qui nous sont propres. On parlait tantôt de TransCanada Énergie. C'en est un. Une centrale qui est située à l'intérieur de notre zone de réglage. Donc, on a intérêt à regarder tout ce qu'on peut faire à travers cet actif-là.

De la même façon avec notre clientèle. Je pense qu'il faut travailler avec eux pour voir un peu tout ce qu'on peut aller chercher de la même façon au niveau de la puissance. Donc, ça va atténuer d'une certaine façon ce phénomène-là. Mais n'oublions pas, là, qu'on ne parle pas juste dans l'année deux mille quatorze (2014) d'un phénomène de puissance. On parle de six térawattheures (6 tWh). Donc, ça, c'est de la puissance mais longtemps, beaucoup d'énergie également. Donc, c'est de nombreuses heures.

Q. [178] Je suis content d'entendre votre réponse qui anticipe un petit peu ce vers quoi je m'en allais dans une question ultérieure, à savoir est-ce que... Donc, est-ce que c'est exact de dire que ces nouveaux moyens que, ces nouveaux outils qu'Hydro-Québec Distribution recherche, c'est-à-dire l'appel d'offres en puissance, la révision du contrat de TransCanada Énergie, révision éventuelle, d'éventuels outils d'efficacité énergétique de puissance, que ce serait des outils qui vont réduire le risque de récurrence de tels écarts dans le compte des coûts d'approvisionnement et un peu « permanentiser », c'est-à-dire l'impact sur les tarifs des coûts, c'est-à-dire les coûts de telle mesure vont être répartis selon les formules reconnues plutôt que de dépendre de variations dans un compte de frais reportés à l'équilibre par la suite?

R. Ça aura deux effets. Ça va soulager notre bilan de puissance. Et également, je disais, vu qu'on va travailler avec notre clientèle, puis je pense qu'on l'a fait dès cette année avec nos grands clients industriels dans le cadre du tarif de l'électricité interruptible, ça va générer autrement dit, au lieu d'envoyer les coûts à

l'externe, à titre d'exemple, au niveau des réseaux voisins, que ce soit Nouvelle-Angleterre ou New York, bien, c'est de l'argent évidemment qui va rester au Québec, ne serait-ce que dans notre industrie, avec nos clients. Donc, on y trouve un double intérêt là. Oui, on règle un problème de puissance. Et, de plus, l'ensemble de ces coûts-là, on les répartit à l'intérieur de notre clientèle. Donc, c'est un intérêt non négligeable.

(14 h 58)

Q. [179] Je vous remercie. Je vais revenir sur un aspect mentionné tout à l'heure sur le prix du gaz. Est-ce qu'il n'est pas exact que, indépendamment des variations, des phénomènes climatiques, qu'il y a, sur le long terme quand on fait les prévisions de prix pour l'avenir, une tendance haussière quant au prix du gaz?

R. Bien, il y a deux composantes lorsque l'on parle du gaz naturel. Il y a évidemment la molécule, également le réseau. Et je mentionnais tantôt, évidemment, toute les transactions que l'on avait faites avec TransCanada qui visaient à reporter notre réservation de transport dans le marché. Mais ça traduit évidemment..., l'économique que l'on a été chercher cette année traduit bien cette

réalité-là au niveau du transport.

Au niveau de la molécule, de la même façon. Mais n'oublions pas que lorsque l'on regarde les réserves américaines, exemple au niveau des gaz de schiste, si on regarde un gisement comme Marcellus, par exemple, dans le coin de New York, c'est des gisements qui sont drôlement importants. Et c'est sûr que la donne a changé au niveau de l'équilibre, là, des combustibles dans le Nord-Est américain de façon importante au cours des dernières années.

Q. [180] Oui, Mais donc, ma question portait sur la tendance actuelle, la tendance qui est prévue, est-ce qu'il est exact que, selon les prévisions, la tendance est à la hausse quant au prix du gaz?

R. Je vous dirais que c'est...

Q. [181] Indépendamment des phénomènes climatiques.

R. Ce qui a fait le prix, je vous dirais dans le dernier hiver, est plus les phénomènes de transport et de distribution, donc l'aspect pipeline tuyau pour être imagé, là, que l'aspect molécule.

Q. [182] O.K. Je passe à un autre sujet très brièvement, le tarif, le projet tarif de développement économique. Et je m'adresse à vous pour situer un peu ce tarif dans une perspective d'ensemble, est-ce qu'Hydro-Québec ne craint pas,

est-ce que vous ne craignez pas qu'il y ait un effet boule de neige au fait d'offrir un tarif, un tarif particulier à une clientèle particulière puisque le même raisonnement pourrait être appliqué pour trouver toutes sortes de créneaux, toutes sortes de niches de clientèles particulières qui pourraient, à bon droit, invoquer ce précédent par la suite pour réclamer également, eux aussi, d'avoir un tarif se basant strictement sur le coût, sur le coût marginal propre?

Je vous donne exemple, comme vous le savez, il y a eu dans le temps un tarif spécial pour les stations de ski. Il y a eu des projets qui n'ont pas été acceptés de tarifs particuliers pour le service ferroviaire électrique, pour le métro. Il y a eu un ancien tarif qui s'appelait le tarif BT dont bénéficiaient les hôpitaux et les serristes. Et la tendance des dernières années a été d'éliminer ces cas spéciaux pour en arriver aux mêmes règles pour tout le monde.

Donc, est-ce que vous ne craignez pas qu'il y ait un effet boule de neige une fois que ce tarif soit en vigueur, s'il est adopté par la Régie?

R. Si on regarde l'origine du tarif, puis monsieur Lamarre pourra compléter, évidemment, ça adresse

une période, notre bilan qui est une période d'environ une dizaine d'années où on voit des surplus que l'on a chiffrés au fil du temps, là, environ soixante-dix térawattheures (70 TWh) sur l'ensemble de l'horizon que l'on avait au départ. C'est cette problématique-là que l'on est en train d'adresser.

Évidemment, à l'intérieur des règles et de la définition du tarif, on a bien pris soin, évidemment, de ne pas se retrouver dans un système où on est en train de cannibaliser nos propres ventes existantes et donc de travailler toujours à la marge pour vraiment s'assurer, comme on le décrivait tantôt, qu'à l'an dix (10) évidemment lorsque le tarif arrêtera, on se retrouve avec des nouvelles charges qui demeurent avec nous sur des tarifs réguliers.

C'est un peu l'esprit du tarif. Dans ce sens-là, je pense qu'il est assez bien circonscrit, je vous dirais, là, en termes de ses objectifs puis de sa définition pour nous assurer que le scénario que vous décrivez ne se produise pas.

Q. [183] Donc, je vous remercie beaucoup. Quinze (15) minutes.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Neuman.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Grande amélioration! Écoutez, vous avez fait votre remarque vous-même, hein! Ce n'est pas de notre faute. Alors trêve de plaisanteries et de commentaires.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Je le prends comme un compliment.

LA PRÉSIDENTE :

Bien, c'en était un, Maître Neuman. Alors nous allons prendre une pause de quinze (15) minutes jusqu'à trois heures quinze (15 h 15) et nous revenons avec les questions de la Régie au panel. Merci.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE 15 h 00

(15 h 18)

LA PRÉSIDENTE :

Merci. Donc, pour les membres du panel 1, les questions de la Régie se limitent à celles de la Formation. Monsieur Méthé, s’il vous plaît.

INTERROGÉS PAR LA FORMATION

M. PIERRE MÉTHÉ :

Q. [184] Bonjour. Merci pour les nombreuses réponses que vous avez fournies aujourd'hui. Et en prenant connaissance des réponses et des informations que vous nous avez données, on a constaté que vous aviez volontarisé quantité de données au-delà du 4-8 pour nous amener vers un 10-2. Vous nous avez d'ailleurs donné un montant comme excédent en 10-2, là, qui serait de soixante-sept millions (67 M$). Et en conséquence, la Régie souhaiterait obtenir la mise à jour complète des tableaux 1 et 2 de la pièce HQD-5, Document 1, puisqu'il s'agit des revenus requis. Alors, on se demandait donc si c'était possible de prendre un tel engagement.

M. DANIEL RICHARD :

R. Oui, nous le prenons.

Me ÉRIC FRASER :

Alors, ce sera l'engagement numéro 1 avec... compte tenu que ce sont des tableaux, je ne les ai pas devant moi, qui sont peut-être de nature très détaillée, donc le niveau de détails auquel le Distributeur pourra... pourra donner dans les délais... dans les délais du dossier tarifaire.

LA PRÉSIDENTE :

Et ces délais, je m'excuse de poser la question, mais ces délais pourraient être relativement courts et prêts pour le panel 2 qui traitera des revenus requis?

Me ÉRIC FRASER :

Je verrai...

LA PRÉSIDENTE :

Si quelqu'un peut peut-être regarder ces tableaux parce qu'avec le niveau d'informations relativement détaillés sur plusieurs sujets, que monsieur Richard a eu la générosité de nous donner, ça devrait déjà probablement être fait ou disponible plutôt. Alors, si vous pouviez nous indiquer pour quand on pourrait avoir ça.

Me ÉRIC FRASER :

Vous avez peut-être entendu la rumeur, alors...

LA PRÉSIDENTE :

Il y a beaucoup de monde qui travaille là-dessus, oui.

Me ÉRIC FRASER :

... on me dit qu'il y aura une mise à jour des deux tableaux pour lundi, mais pas dans le même niveau de détails compte tenu notamment du tableau 2, je crois, qui est très très détaillé, mais il y aura

une mise à jour, si on veut, là, de manière générale de ces deux tableaux.

LA PRÉSIDENTE :

Mais, est-ce que le niveau de détails actuellement au tableau 2 pourra arriver un petit peu plus tard?

Me ÉRIC FRASER :

Ce qu'on nous dit présentement, c'est que « non ».

LA PRÉSIDENTE :

O.K. Bon. Engagement numéro 1, nous espérons pour lundi obtenir les tableaux 1 et 2 dans le format qui vous est accessible le plus rapidement possible et on avisera après en voyant le niveau de détails que vous pourrez nous donner.

Me ÉRIC FRASER :

Oui, effectivement.

LA PRÉSIDENTE :

O.K.

Me ÉRIC FRASER :

Et à ce moment-là, s'il y a des informations plus particulières qui sont requises, peut-être qu'il pourrait y avoir des demandes à la pièce qui seront réalisables par ailleurs.

LA PRÉSIDENTE :

Parfait. Merci.

Me ÉRIC FRASER :

Alors, c'est l'engagement numéro 1.

LA PRÉSIDENTE :

Engagement numéro 1. Merci. Monsieur Méthé, ça va. Maître... Oui, Monsieur Richard.

M. DANIEL RICHARD :

R. Je vous dirais qu'on va faire tout le nécessaire, là, pour s'assurer que les tableaux soient, dans la mesure du possible, le maximum d'informations pour les deux tableaux de façon... c'est ça, promptement.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Monsieur Richard. Maître Rozon.

E-1 (HQD) Fournir une mise à jour des tableaux 1 et 2 de la pièce HQD-5, Document 1 (demandé par la Formation)

Me LOUISE ROZON :

Q. [185] Merci, Madame la Présidente. Alors, bonjour aux membres du panel, Louise Rozon pour la Formation. Je vais avoir quelques questions. Vous avez mentionné dans votre présentation que le gouvernement avait déposé un projet de loi... O.K.

Donc, je vous amène au fameux projet de loi

qui a été déposé récemment par le gouvernement, le projet de Loi 28. Alors, on aimerait peut-être juste avoir votre opinion en ce qui a trait aux conséquences de ce projet de loi sur le présent dossier, de façon générale, dans la mesure où il est adopté avant que la décision sorte et comment vous voyez les choses, est-ce qu'il y a une incidence, si oui, de quelle nature?

(15 h 23)

M. DANIEL RICHARD :

R. Je vais prendre les différents volets. Il y a des volets, évidemment, qui touchent l'approvisionnement en électricité, on a vu un peu le... l'électricité, je vous dirais, postpatrimoniale utilisée dans un premier temps, et caetera, et caetera. Je vous dirais que l'impact au niveau du présent dossier est, à toutes fins pratiques, nul parce que ça traduit nos pratiques de cette année mais également des autres dossiers tarifaires antérieurs, là. Je pense qu'on a eu l'occasion, à maintes reprises, d'exposer. Donc, je vous dirais qu'au niveau de l'approvisionnement, ça ne change rien.

Toutefois, au niveau de la disposition, évidemment, des excédents de rendement, là, je

pense que le projet, évidemment, est... on l'a mentionné tantôt, est assez clair, là. Au sens où, au lieu d'avoir le partage tel qu'on pouvait le concevoir, là, avant le projet de loi, maintenant le soixante-sept millions (67 M) qu'on a indiqué tantôt, là, qui est un peu l'excédent de deux mille quatorze (2014), évidemment, dans ce cas-là, serait remis au gouvernement. Donc, c'est notre compréhension.

Q. [186] Puis peut-être juste vous amener à l'article 21 de ce projet de loi où on dit, bon, cet excédent, là, en parlant de l'excédent de rendement... donc, la dernière phrase de cette disposition-là qui dit que :

> Cet excédent, s'il en est, ne peut être pris en considération pour fixer ou modifier les tarifs pour toutes les années tarifaires subséquentes.

Qu'est-ce que, selon vous... est-ce que cette phrase-là a une incidence sur la façon dont le dossier doit être traité ou ça a simplement un lien avec le fait que les excédents ne seront pas partagés avec la clientèle?

R. À notre avis, ici on fait référence à l'excédent de deux mille quatorze (2014). Donc, si on regarde le

dossier deux mille quinze (2015), nous, ce qu'on a... si on regarde un peu la... ce qu'on vous a proposé aujourd'hui, qu'on avait cent quinze (115) ETC en réduction, ils font partie du dossier, donc ils sont transférés à l'année deux mille quinze (2015), donc font partie de notre demande bien qu'ils aient constitué, d'une certaine façon, l'excédent de deux mille quatorze (2014). Et, dans notre esprit, là, ça fait beaucoup plus référence à l'excédent de deux mille quatorze (2014). Je ne sais pas si mon...

Q. [187] Donc, il n'y aurait pas nécessairement de... bien...

R. Non.

Q. [188] ... dans votre perspective, puis on pourra voir maître Fraser en plaidoirie s'il y a des éléments à ajouter, que bien que, si le projet de loi est adopté avant notre... avant la sortie de la décision, qu'il n'y a pas lieu de rouvrir une enquête et de revenir pour rediscuter à nouveau au fond le dossier ...

R. Notre compréhension actuelle est à l'effet que notre dossier est en harmonie, d'une certaine façon, avec ce qui indiqué au niveau du projet de loi.

Q. [189] C'est bien. Merci pour ce volet-là.

M. HERVÉ LAMARRE :

R. Si vous me permettez, peut-être que je...

Q. [190] Oui.

R. Juste pour m'assurer qu'on comprenne les choses de la même façon. L'impact, il serait beaucoup plus pour notre prochain dossier, qu'on déposerait le premier (1er) août deux mille quinze (2015), dans lequel on... si le projet de loi n'est pas adopté, là, à ce moment-là, on va remettre à la clientèle pour l'année deux mille seize (2016), l'excédent de rendement de deux mille quatorze (2014). Mais, pour deux mille quinze (2015), d'une façon ou d'une autre, il n'y a pas d'impact. C'est notre compréhension.

Q. [191] C'est bon. Merci. L'autre volet de ma question est en lien avec un des défis que vous avez mentionnés dans votre présentation et que vous avez eu la chance d'exprimer à quelques reprises, là, dans le cadre des contre-interrogatoires. C'est le bilan en puissance. Évidemment, on le constate, bon, à la lecture des éléments de preuve dans le présent dossier, on fait face à une situation où le Distributeur laisse sur la table une quantité quand même importante d'énergie patrimoniale, les besoins

en puissance à la pointe de l'hiver sont, eux, importants et le coût de cette puissance est aussi très élevé.

Et on note aussi dans la preuve qu'une des causes liées à l'augmentation des besoins en puissance à la pointe c'est, entre autres, la clientèle résidentielle et le chauffage, qui est le plus souvent tout à l'électricité au Québec.

(15 h 28)

Q. [192] Alors, on aimerait peut-être avoir plus de précision quant aux orientations du Distributeur et à vos perspectives d'avenir par rapport à cet enjeu qui est quand même très important et qui va mériter des actions quand même urgentes pour corriger le tir.

R. Je vais le prendre très large, puis je vais le ramener de façon beaucoup plus précise au niveau du dossier. Je ne sais pas si votre question... Nos intentions au niveau de la chauffe électrique, à titre d'exemple, c'est clair que pour nous, ça fait partie, évidemment, de notre prévision de la demande même à moyen et long terme. Et ce qu'on réalise de plus en plus aussi lorsqu'on parle de biénergie, à titre d'exemple, ou de ces mesures-là, c'est des mesures intéressantes, mais quelque part

dans le marché, il y a toujours quelqu'un qui est pris avec le problème de fine pointe. Et on vient bien de le réaliser au niveau des réseaux gaziers. Même si on diversifiait notre pointe en demandant à d'autres de le supporter, il va y avoir également un coût de fine pointe, comme on a vécu, comme je faisais référence, dans le Nord-Est au niveau, appelons-le, de la puissance mais de la puissance dans ce cas-là au niveau du réseau gazier. Donc, il y a toujours quelqu'un qui supporte. Et penser qu'on va pouvoir se soustraire de ces coûts-là qui sont des coûts importants, mais qui durent très peu longtemps, à mon avis, ça m'apparaît quelque chose d'un peu utopique. Donc on va est pris avec ça.

Ce qui est plutôt intéressant, je pense, c'est d'aborder ça en se demandant quels sont les meilleurs moyens pour adresser cette fine, fine pointe-là. Ça peut-être une centaine d'heures, deux cents (200) heures, trois cents (300) heures par année. Et, comme je le mentionnais tantôt, là, puis on se souvient tous, les distributeurs avaient fait des appels d'offre pour aller chercher de la puissance dans les réseaux voisins. Puis, de mémoire, on avait ça à un dollar (1 $) le kilowatt/mois voilà quelques années, puis si on regarde nos

résultats des encans de puissance de cette année, on a vu un net redressement. Et si on se projette un petit peu plus loin dans le temps, on voyait là aussi, qu'on rejoint des prix qui ressemblent de plus en plus à ce que j'appelle de la puissance pure, type équipements de production comme une tag à cycle simple, donc à des chiffres qui peuvent aller jusqu'à cent (100) cent dix dollars (110 $) le kilowatt/an. Donc, des chiffres qui sont nettement en contraste par rapport à ce qu'on a eu voilà à peine quelques années. C'est un peu ce qui se présente.

De plus, on l'a vu au niveau des différentes juridictions, on voit des endroits comme Nouvelle-Angleterre, à titre d'exemple, qui placent des encans, comme je le disais, quatre ans d'avance pour pas juste adresser le prix, mais également la disponibilité. Et donc, ce que je vous dirais, ce qu'on vit, l'ensemble des utilités qui nous entourent vivent un peu ça. Et dans ce sens-là, lorsqu'on regarde ces nouveaux coûts-là, bien, moi, j'aime mieux le présenter comme étant une opportunité peut-être de se redéfinir aussi au niveau de nos moyens et d'avoir plus de moyens qui sont à l'intérieur de notre zone que j'appelle la

zone de contrôle, notre zone à nous, le Québec. Donc, TransCananda, tant qu'à moi, ça s'inscrit dans cette logique-là.

Tout ce qu'on peut faire avec la clientèle aussi ça s'inscrit dans cette logique-là. Et je vous dirais, autant le marge de manoeuvre était mince avant pour penser à ces projets-là de gestion de la consommation, maintenant on a, je pense, des coûts qui vont nous permettre commercialement d'adresser tous ces moyens-là; et il y a l'aspect technologique.

Dernièrement, je rencontrais les différents fournisseurs qui me faisaient un peu état de tout ce qu'il y a comme gestion de la consommation dans le Nord-Est, et c'est rendu des chiffres importants. On parle de plusieurs gigawatts d'équipement, soit pour les secteurs industriels, pour les secteurs de chauffe commerciale ou autres, et pour le secteur résidentiel. Donc, il y a une technologie qui est de plus en plus disponible.

Quand je mentionnais tantôt les chauffe-eau, faire l'agrégation de chacun des chauffe-eau au niveau d'une plate-forme puis d'être en mesure via un bouton d'interrompre ces chauffe-eau-là, voilà quelques années, c'était déjà quelque chose

d'un peu compliqué; maintenant, je vous dirais qu'il y a plusieurs fournisseurs qui peuvent fournir ce type de produit-là. Donc, ça a beaucoup changé.

Et moi, comme je vous dis, je pense qu'on... j'aime mieux adresser la pointe en me disant : quels sont les moyens qui vont me permettre de penser qu'il va y avoir des solutions miracles où on va pouvoir envoyer cette production-là ailleurs pour ces périodes-là, à mon avis, ça m'apparaît un peu... on le voit bien avec le gaz naturel, là. À la fin de la journée, il y a quelqu'un qui doit supporter cette très faible utilisation-là, puis ça se reflète dans les coûts.

Q. [193] Justement, par rapport à votre PGEÉ, vous en avez parlé, la réduction en matière d'énergie, bon, c'est... vous le faites, mais pour le bien de votre client, mais ça ne répond pas nécessairement à un besoin pour vous de réduire la consommation d'énergie, est-ce qu'il y a dans votre vision un virage qui doit être pris par rapport au PGEÉ et qui doit davantage être axé justement sur les moyens de gestion de la consommation de la puissance à la pointe? Quand on regarde le budget global du PGEÉ, sur trente-cinq millions (35 M$),

bon, il y a à peu près douze millions (12 M$), c'est quand même mieux que l'année passée, qui est prévu comme budget pour les programmes de gestion à la pointe, mais c'est peu.

Est-ce qu'on peut s'attendre à un réel virage pour que ce programme-là serve justement à mettre de l'avant les nouvelles technologies pour vous permettre de mieux gérer la consommation à la pointe?

(15 h 34)

R. Oui. Mais c'est clairement notre intention. Quand je parlais tantôt du projet pilote qu'on fait avec les chauffe-eau, c'est pour concrètement dans les prochaines années être en mesure d'avoir un déploiement beaucoup plus large. Et la stratégie commerciale que l'on a à travers ça, en gros, c'est de réussir à faire adhérer un bon nombre de clients à ces mesures-là en les rétribuant, d'une certaine façon, c'est un peu cet espace économique-là qu'on tente de voir un peu, par notre projet pilote, combien ça coûte d'aller installer les différents... les différents équipements au niveau de la clientèle, envoyer un maître électricien, et caetera, et caetera, et voir pour un certain nombre d'années quelle est la marge de manoeuvre

disponible compte tenu des coûts qu'on évite en puissance, et de rendre ça disponible à notre clientèle.

Et pour avoir fait un balisage assez important un peu de tout ce qui existe comme programme de par le... en Amérique à tout le moins, on s'aperçoit que ces programmes-là ont une assez bonne réussite participation, et pas toujours en ayant des incitatifs économiques importants. Je pense qu'on peut être en appui à notre clientèle en l'informant bien, en ayant ce type de... peut-être de contribution, là, à chaque année, mais c'est des programmes qui, dans l'ensemble, fonctionnent assez bien.

Q. [194] O.K. Et pour la biénergie, on comprend que, une autre source d'énergie qui est aussi sensible que l'électricité à la pointe, ce n'est peut-être pas une voie d'avenir, mais il y a d'autres sources d'énergie qui ne sont pas sensibles, et est-ce que c'est une voie aussi qui est quand même, qui peut être privilégiée par le Distributeur?

M. HERVÉ LAMARRE :

R. Bien, on a mentionné ce matin dans le commercial institutionnel, tout le grand bâtiment, donc on vient de prendre la décision pour deux mille quinze

(2015) de réaliser le potentiel technico-économique dans ce secteur-là. Et ce qu'on espère, c'est que le potentiel soit suffisamment important pour contribuer de façon significative à réduire nos besoins de puissance.

M. DANIEL RICHARD :

R. Ce que j'ajouterais à ça, c'est peut-être juste l'approche commerciale qu'on voit apparaître, là, autant je vous dirais que nos clients, nos grands clients - L, réagissent bien à un signal de prix qu'on donne au niveau de notre tarif. On a une participation qui est une participation intéressante, autant si on regarde dans d'autres secteurs de clientèle, au niveau du M notamment, ce même tarif-là n'a pas donné beaucoup, n'a pas eu beaucoup d'impact et n'a pas connu un grand succès. Donc, c'est l'approche aussi, de la façon dont on va aller chercher ces mégawatts-là qui doit être repensée.

Autrement dit, comme je disais tantôt, si on pouvait encore là, nous, être un peu plus proactif, aller chercher ces clients-là, avoir un appui financier pour eux, mais faire la démarche, je pense qu'on n'arrivera pas au même résultat si on s'en remet, comme on a fait jusqu'à maintenant,

juste à un signal de prix ou à un tarif, ça n'a pas donné tout à fait le bon signal, donc, c'est un secteur qu'on veut revoir; du résidentiel évidemment, qui est un secteur important, mais c'est un segment qu'on doit également aller visiter, mais avec une nouvelle formule commerciale.

Q. [195] Je vous amène sur un autre sujet complètement, la stratégie tarifaire, la nouvelle stratégie tarifaire qui sera éventuellement élaborée. L'année dernière, dans la décision de la Régie, on a précisé justement que, au printemps deux mille quinze (2015), il y aurait une séance de travail qui regrouperait le Distributeur et les intervenants, de même que le personnel de la Régie. Et cette séance aurait comme objectif d'obtenir le point de vue... en fait que le Distributeur puisse dans le cadre de cette séance-là obtenir le point de vue et les recommandations des intervenants à l'égard d'une nouvelle stratégie tarifaire.

Est-ce que, à la suite d'une telle séance, si elle a lieu, effectivement, tel que prévu au printemps deux mille quinze (2015), le Distributeur serait en mesure de déposer dans le cadre du prochain dossier tarifaire une nouvelle stratégie?

M. HERVÉ LAMARRE :

R. Est-ce qu'on comprend que la question s'adresse au tarif résidentiel ou de façon plus large que résidentiel?

(15 h 38)

Q. [196] Écoutez, la stratégie tarifaire était plus large. La vision qui était regardée c'est de revoir cette stratégie-là dans son ensemble.

R. Oui. En fait, est-ce que le sens de votre question visait plus les tarifs résidentiels? Je sais que la réflexion va être plus large que ça. Par contre, si on vise l'ensemble des tarifs, il y a beaucoup d'intervenants, notamment les industriels. On prend l'ensemble des intervenants qui sont concernés. Au niveau résidentiel c'est un petit peu plus restreint parce que cet exercice-là, je ne m'attends pas que l'on puisse bouleverser l'ensemble de nos structures tarifaires en quelques mois en deux mille quinze (2015). Je pense qu'il est plus réaliste d'y aller en étapes et si on vise un tarif en particulier, je pense qu'il est plus... je suis plus en mesure de vous répondre sur le réalisme de déposer quelque chose au mois d'août pour un tarif en particulier et non pour l'ensemble des tarifs.

Q. [197] Et cette première étape pourrait viser le tarif résidentiel?

R. Dans ma vision des choses, je pense qu'il faudrait commencer par le tarif résidentiel puis ensuite c'est tout le reste qui pourrait suivre.

Q. [198] Parfait. Deux petites questions rapides. En fait, non, il m'en reste juste une. Dans le cadre de votre présentation ce matin, vous avez mentionné à la page 8, en ce qui a trait au maintien de la qualité du service, pour le délai moyen de raccordement vous notez une amélioration significative qui découle, notamment, de l'implantation du projet SOGEM.

Vous avez sûrement pris connaissance du mémoire de l'APCHQ et des résultats de leur propre sondage visant évidemment leurs membres, là, qui est une petite catégorie de vos clients, on en convient. Mais comment on peut concilier des résultats aussi satisfaisants avec les résultats qu'eux obtiennent dans le cadre de leur sondage?

M. DANIEL RICHARD :

Q. [199] Lorsque je vous mentionnais, évidemment, transformation au niveau de l'interne, de nos processus, de nos pratiques, le fait qu'on travaille de façon beaucoup plus maintenant

centralisée, globale, évidemment, c'est venu toucher aussi l'ensemble de nos partenaires.

Quand je mentionne « partenaires », là, évidemment, l'APCHQ, la Corporation des maîtres électriciens aussi, et Telco qui travaille aussi avec nous. Et je vais essayer de dépeindre un peu le contexte, là.

Lorsque je parle d'améliorations significatives découlant de l'implantation au niveau des délais de raccordement, évidemment, ce que vous avez au dossier, qui est répertorié, hein. Et premier constat que je fais au niveau de ce que j'appelle des raccordements simples de nos clients, on reste environ dans les mêmes eaux.

Lorsqu'on parle de l'ensemble des travaux de nos clients, il y a différentes natures, là, un promoteur, bref, il y en a plus d'une centaine. Hein, je vous dirais que les délais, de ce que l'on répond à nos clients, au service à la clientèle on a comme un genre de guide au niveau des différentes natures. On a des délais types, ces délais types-là ont été réduits de façon significative depuis deux mille onze (2011). Ça c'est pour le volet, je vous dirais, des « stats » et des faits. C'est un peu... Bon.

Lorsque l'on arrive maintenant dans les changements de culture, bien, ils sont nombreux. Ils sont nombreux à l'interne où chacun avait un peu, peut-être un peu ses pratiques d'affaires, je vous dirais à chacun des territoires. Maintenant, vu que l'on travaille de façon globale, bien, on doit uniformiser de plus en plus nos processus et ça amène souvent un certain décalage, là, entre la pratique qui était faite anciennement et celle que l'on met en place.

Pour être encore plus précis, je vais vous donner des cas hypothétiques. Les demandes clients, pour nous, sont faites dans un certain ordre. Sans être premier arrivé, premier servi, mais, d'une certaine façon, c'est un peu ce qu'on désire pour garder une certaine équité entre les clients.

Bon, il pouvait y avoir certains cas par le passé où il y avait beaucoup d'interactions entre l'externe et l'interne pour des retards, et caetera, de remettre les dossiers à différents endroits au niveau de la séquence. Et c'était des pratiques qui pouvaient être à géométrie variable où on se retrouvait au niveau de l'ensemble de nos territoires.

Évidemment, on corrige beaucoup le tir en

amenant une gestion intégrée maintenant où chacun de ces cas-là est placé dans une séquence qui est assez précise et on ne laisse pas le loisir maintenant à personne de déplacer, à titre d'exemple, les différentes demandes qui peuvent nous être faites par entrepreneurs, maîtres électriciens ou autres, que ça crée des inconforts, oui. Ça crée des inconforts... Puis quand je vous disais tantôt la gestion de changement qu'on doit faire tant au niveau des équipes à l'interne parce que, évidemment, on peut trouver un certain intérêt, là, à trouver l'approche un peu commerciale de prendre des demandes des clients puis de les replacer à différents endroits, là, au niveau de la séquence de la demande, là, mais, pour nous, ça ne va pas dans le sens de ce qu'on veut mettre dans l'organisation.

(15 h 44)

Et on est en brisure par rapport aux anciennes pratiques et ça prend un certain temps. Et je vous dirais que, nous, notre rôle le plus important là-dedans, c'est de venir en appui. Donc, moi, je peux vous assurer qu'à chaque année je rencontre l'ensemble des Telco, je rencontre l'Association des maîtres électricien, je

rencontre... où on partage un peu cette nouvelle façon et vision de faire-là. Je vous dirais qu'autant il ventait beaucoup, il y a un an ou deux, là, je vous dirais que cette année, je sens déjà, là, que les règles du jeu sont de plus en plus claires, tant à l'interne qu'à l'externe, et qu'à ce niveau-là, je pense que c'est prometteur ce qu'on va voir dans le futur.

Donc, oui, ça va mieux, mais si vous me demandez est-ce qu'il y a des gens qui aimaient mieux l'ancien service ou l'ancienne façon de faire, assurément, assurément, mais on pense que c'est plus en ligne avec une gestion globale de nos activités d'y aller avec un séquencement assez précis. Je ne sais pas si ça répond un peu à vos... à vos préoccupations.

Q. [200] Bien, je me dis...

R. Oui.

Q. [201] ... peut-être que dans un an ou deux on devrait s'attendre à des résultats plus intéressants s'il y a un autre sondage qui est fait par l'APCHQ.

R. Oui.

Q. [202] Il devrait être plus satisfait.

R. J'aime à penser...

Q. [203] Si on améliore ça.

R. Et je pourrais vous donner plein d'exemples, là, où effectivement il y a des irritants à cette nouvelle façon de faire-là, mais elle ne se veut pas être moins commerciale, bien au contraire. Elle se veut beaucoup plus être en ligne avec un bon service à la clientèle, là, puis qui est uniforme pour tout le monde.

Q. [204] Merci beaucoup, ça termine mes questions.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Rozon.

Q. [205] Monsieur Richard, désolée, mais j'ai quelques questions aussi pour vous et je vais y aller un peu de façon désordonnée. Je ne suis pas aussi disciplinée que ma collègue avocate et je n'ai pas écrit spécifiquement mes questions pour m'aider. Donc, en bref, j'aimerais revenir, quelques questions sur le LAD, le projet de lecture à distance. J'aimerais comprendre...

Dans la preuve que nous avons devant nous, il y a eu une décision corporative de devancer le déploiement, en tout cas, il y a une décision en tout cas qui a été prise pour le devancer, j'ose croire qu'elle est corporative, là. Vous souriez, mais... bon, enfin, pour devancer le déploiement

des compteurs nouvelle génération et dans laquelle on nous dit que l'ensemble devrait être terminé deux mille seize (2016), si j'ai bien... bon, disons fin deux mille seize (2016).

Par ailleurs, lorsque l'on regarde aussi au niveau des gains d'efficience qui sont prévus pour... dans le cadre de tout le déploiement du fameux projet de lecture à distance, on note des gains récurrents et ça a été, j'allais dire, vendu à la Régie, mais en tout cas, justifié par des gains récurrents de quatre-vingt-un millions de dollars (81 M$) récurrents. Et on nous dit, ces gains-là cependant vont arriver seulement en deux mille dix-huit (2018), on ne les prévoit pas avant.

J'aimerais comprendre où est... il n'y a pas d'appariement entre le fait qu'on ait... qu'on aura un tas de bénéfices et d'avantages de l'implantation et du déploiement des LAD, des compteurs nouvelle génération, alors que les gains d'efficience promis, dérivés, estimés, prenez l'adjectif que vous voulez, eux, il va falloir attendre deux ans avant de les voir. Alors, pouvez-vous m'expliquer? Il y a peut-être quelque chose que je n'ai pas saisi.

M. DANIEL RICHARD :

R. O.K. Je pense, le panel 2 va également...

Q. [206] Le panel 2.

R. ... présenter, de façon précise, l'ensemble des ETC, appelons-les comme ça, là, au niveau... le projet, l'impact du projet, et caetera. Je vais revenir pour... juste pour... lorsque vous mentionnez l'accélération du projet. Effectivement, si on regarde la vitesse avec laquelle le projet se réalise, c'est beaucoup plus rapide que ce qu'on avait anticipé. Souvenons-nous que l'on avait comme hypothèse environ cinq mille (5000) stations de compteurs par jour comme étant la vitesse de croisière. Vite, on a réalisé qu'on pouvait atteindre, avec le même nombre d'effectifs, là, tout près de huit mille (8000) compteurs par jour. Donc, il y a des journées au Québec où il s'est installé huit mille (8000), huit mille cinq cents (8500) compteurs par jour, de façon assez régulière.

Et donc, suite à ça, bien, évidemment, on n'a pas décidé de... de baisser ou de demander à nos gens d'aller moins rapidement. On a maintenu évidemment la cadence. C'est qu'il s'est produit un autre phénomène aussi, c'est qu'on s'est retrouvé

avec des routes et des releveurs qui étaient, d'une certaine façon, en excédent. Et ce qu'on a convenu avec eux, deux scénarios étaient possibles, soit qu'on les amène, parce qu'ils étaient encore avec nous, ils n'avaient pas un statut de temporaire, on les met au niveau de notre budget, qui est un budget de relocalisation qu'on avait au niveau du projet ou, encore, on leur demande concrètement de participer à l'installation. Et c'est ce qu'on a fait.

(15 h 49)

Donc, au lieu de les payer en vertu d'un... du budget de relocalisation de nos effectifs, on a plutôt profité de leur présence pour leur faire installer des compteurs. Donc, concrètement, ce que ça a demandé, ça a demandé que... parce qu'on parle évidemment, dans ce cas-là, de juridiction syndicale 2000, qu'on appelle chez nous, donc de convenir avec nos gens de métier lignes, qui sont une autre instance syndicale, le 1500, de permettre à ces gens-là également de participer à l'installation des compteurs. Donc, on a réussi à finalement faire un projet qui n'était pas strictement un projet avec nos collègues, là, métier lignes, mais également pour l'ensemble de

l'organisation. Donc, on a une force de frappe, je vous dirais, un peu plus large au niveau... C'est ce qui explique, en partie, là, l'accélération, au-delà du fait qu'on les installe plus rapidement aussi, là. Ça c'est les deux (2) facteurs.

Je pense que vos chiffres sont exacts lorsque vous mentionnez fin deux mille quinze (2015), on devrait, en grande partie, avoir fini une part importante, aux environ de trois point cinq (3,5)... trois point quatre (3,4), trois point cinq millions (3,5 M) installés. Dans l'année qui suivra, deux mille seize (2016), on ira compléter un peu les bouts de réseaux et dans ce cas-là, c'est des choses qu'on va faire beaucoup plus à l'interne. Toutefois, il faudra, à ce moment-là, peut-être explorer d'autres technologies de télécommunication, que strictement nos routers. Au lieu d'y aller par cellulaire on décidera peut-être d'y aller via satellite. Donc, il faut qu'on explore un peu l'aspect technologique pour ces bouts... ces bouts un petit peu en antenne par rapport à notre réseau.

Maintenant, au niveau des ETC, je peux vous assurer que, évidemment, à la fin du déploiement, on aura sept cent soixante-cinq (765) ETC, comme le

« business plan » prévu. De façon globale, je vous dirais que le projet, vu qu'on le devance, coûte moins cher, point de vue économique, mais redéploie un peu différemment, là, les gains et les coûts, là. Et le panel numéro 2 va vous donner le détail de chacun des éléments pour le projet IMA, quand je décline, entre autres, notre efficience. Ça va?

Q. [207] Bien. Oui, merci. Toujours un peu en relation avec le projet LAD... mais je voudrais faire un suivi sur la décision de la Régie de l'année dernière, et surtout sur l'implantation du projet LAD en réseau autonome, où, essentiellement, au paragraphe 762 de notre décision de l'année dernière, on demandait au Distributeur de présenter, lors du présent dossier tarifaire deux mille quinze - deux mille seize (2015-2016) :

> ... une ébauche de sa stratégie d'exploitation des données du projet LAD prévu être déployé dans les réseaux autonomes vers 2018, afin d'aider les organismes gérant les factures de 95 %...

Bla bla bla. Bon. Le « afin » est plus long que de faire cette ébauche de stratégie. Je ne me rappelle pas avoir vu cette ébauche de stratégie dans la

preuve que nous avons, peut-être ai-je manqué quelques paragraphes dont...

R. Je suis à la même place que vous.

Q. [208] ... auquel vous pouviez faire référence. Oui.

R. J'ai le même constat, oui.

Q. [209] Bon. Alors, est-ce que vous croyez qu'éventuellement, cette ébauche de stratégie... parce que c'est le fun d'écrire des décisions,mais on aimerait ça avoir les résultats quand on les demande, si... autrement, je ne sais pas à quoi ça nous sert, là. On est à une étape... peut-on escompter l'obtenir pour le prochain dossier tarifaire, sinon avant?

R. J'en prends bonne note et ce sera fait, là, à tout le moins pour le prochain dossier tarifaire. Si vous me permettez, toutefois, je voudrais juste prendre quelques mots sur les réseaux autonomes.

Q. [210] Avec plaisir.

R. Et sur la connaissance qu'on pourrait tirer, là, de... information sur la consommation et les profils, et caetera, et caetera. Bon. Au cours de la dernière année j'ai été amené, évidemment, à aller visiter un certain nombre de réseaux autonomes, Îles-de-la-Madeleine, et caetera, je pense que l'étude peut nous être utile. Mais je

vous dirais qu'une chose, en tout cas, qui m'apparaît assez... assez claire c'est qu'on ne pourra pas nécessairement calquer toujours ce que l'on voit dans notre réseau intégré, au niveau des constats, au niveau des profils de consommation, penser les extrapoler au niveau de ces réseaux autonomes-à, pour un grand nombre d'entre eux. La raison étant, c'est des réseaux qui sont très petits, pour un, hein. Et je vous dirais que, bon, bien qu'il y a eu, de façon récurrente, différentes tentatives qui ont été faites au niveau de l'efficacité énergétique, comprenons qu'un bon nombre de ces réseaux-là, les clients finaux, là, ne paient pas l'électricité, donc c'est plus avec les associations. Donc, je vous dirais que c'est toute une dynamique qui est assez... assez différente de ce qu'on peut voir, évidemment, au niveau du... toutefois, je vous dirais qu'au niveau des réseaux autonomes, puis on en a parlé un peu tantôt, l'avenue de nouvelles technologies puis de renouvelables pour tenter de contrôler nos coûts en termes de combustibles m'apparaît toutefois quelque chose qu'il va falloir qu'on accélère. Je parlais tantôt d'un projet-pilote, on en faisait mention, et c'est un projet pour nous qui nous intéresse.

(15 h 55)

Présentement, on est plus à l'étape du concept mais on veut le pousser pour en faire un vrai projet. Et donc, je vous dirais que l'approche, bien que je pense que c'est intéressant d'avoir l'information, je ne voudrais pas qu'on parte sur l'impression toutefois qu'on pourra tirer les mêmes conclusions au Nord que celles qu'on tire au Sud., O.K., puis on prend votre demande... ça sera à tout le moins dans le prochain dossier tarifaire.

Q. [211] Parfait, je vous remercie. Je vous amènerais maintenant à votre présentation, et vous n'avez sûrement pas besoin d'y aller, c'est à la page 14, où on nous annonce sur une base de... Une réduction de un térawattheure des ventes par rapport à la prévision dans notre présent dossier. Cette... j'imagine que cette réduction, elle est basée sur un 10-2, c'est exactement ça. Et j'aimerais savoir... Attendez un peu; j'ai là à avoir perdu ma question... Oui. Alors, donc, ce un térawattheure-là, c'est un, donc, un 10-2, fin octobre, vous nous avez indiqué... et j'espère peut-être que le panel 2 pourra nous donner plus de précision tant qu'à la composition de ce un térawatt qui disparaît.

On a parlé de pâtes et papiers, on a parlé de minier dans une moindre mesure, mais au niveau des pâtes et papiers, est-ce que, par exemple, ça inclut l'annonce de ce matin, par exemple, sur Résolu qui ferme une autre machine ou ce un térawatt est-il encore plus élevé que ce que vous nous annoncez en 10-2?

M. HERVÉ LAMARRE :

R. Non, ça en fait partie.

Q. [212] Ça en fait partie?

R. Oui. Oui.

Q. [213] O.K. Merci. Donc, dans votre présentation aussi, on a souvent référé au tableau des ETC. Bon, ces ETC, vous nous... le tableau indique dans le pointillé, hachuré, dans cette ligne, « mise à jour de novembre 2014 ». Là, est-ce que, par hasard, on aurait un 11-1 comme information ou si on est encore dans le 10-2?

M. DANIEL RICHARD :

R. Oui, on est encore dans le 10-2.

Q. [214] Parfait.

R. Effectivement, c'est une coquille.

Q. [215] C'est bon, je voulais seulement m'en assurer.

R. Bien, fin octobre ou début novembre, ou...

M. HERVÉ LAMARRE :

R. En fait, je n'appellerais pas ça une coquille. C'est que le 10-2, on l'a fait en novembre, donc...

Q. [216] Oui, ça aide toujours d'avoir les résultats puis on ne peut pas les avoir avant le début du mois de novembre, hein? C'est ça. O.K.

En continuant dans ce même tableau, « masse salariale », j'aimerais que l'on revienne un peu à une des questions de la Régie lorsque... HQD-15, document 1.2 - on a passé la moitié de la journée là-dessus - le décret 841-2014, où il est fait aussi référence aux objectifs que le gouvernement demande aux sociétés d'État d'atteindre. Donc, c'était de poursuivre leurs efforts et je lis :

> Pour contrôler l'évolution des dépenses afin notamment de ne pas augmenter leur masse salariale en deux mille quatorze - deux mille quinze (2014-2015) et deux mille quinze - deux mille seize (2015-2016).

Savez-vous.... et quand je lis ça, je regarde aussi votre tableau, là, à HQD-8, document 2... ça, peut-être, allez-y, HQD-8, document 2, page 5; ça, c'est le B-024. J'aimerais savoir, Monsieur Richard, vous, est-ce que vous... chez Hydro-Québec, quelle est la définition de la masse salariale? Est-ce la

même que celle du gouvernement? Qu'est-ce que vous incluez là-dedans, la masse salariale? Est-ce que ça inclut les bénéfices marginaux? Ça inclut le temps supplémentaire? Est-ce... parce que de dire qu'on réduit le nombre d'effectifs, pour moi, ça ne veut pas dire qu'on réduit la masse salariale. On réduit les effectifs. Alors, je voudrais comprendre votre...

R. Si vous me permettez, je...

Q. [217] ... déclaration.

R. ... ne m'aventurerai pas dans cette...

Q. [218] Non?

R. ... dans cette... avec une réponse. Je vais demander plutôt, toutefois, et encore là, ça fait partie de l'information qu'on va rendre disponible au panel 2...

Q. [219] O.K.

R. ... au niveau de l'évolution de la masse salariale, sa définition et également pour deux mille quatorze (2014), ce qu'on en tire, et pour deux mille quinze (2015), la même façon. Un peu comme je l'ai mentionné ce matin, toutefois, le chiffre deux mille quatorze (2014) de la masse salariale est respecté; dans la même façon pour deux mille quinze (2015), on donnera un peu ce qu'il en est. Mais je

comprends que vous voulez savoir également ce qu'il contient en termes d'avantages sociaux, pas avantages sociaux... est-ce que c'est strictement les salaires, et caetera, et caetera. Donc, le panel 2 donnera la définition de cet indicateur-là.

Q. [220] C'est bien. Hum, hum. Mais je veux simplement le compléter étant donné que monsieur Lamarre semble être rendu au tableau.

(16 h)

C'est lorsqu'on regarde, lorsqu'on regarde ce fameux tableau 1, essentiellement, on y voit clairement qu'en termes de dollars on a des augmentations. On passe pour l'année historique à six cent quatre-vingt-deux millions (682 M$) à l'année de base à sept cent seize virgule huit (716,8 M$), et on est à l'année témoin, ce qu'on fait à six cent quatre-vingt-quinze virgule trois millions (695,3 M$). Alors, il est difficile de saisir le concept de gel de masse salariale lorsqu'on regarde ces chiffres-là. Votre panel 2 va être en mesure de répondre?

M. DANIEL RICHARD :

R. Effectivement. Puis plus je regarde le tableau, plus j'espère que le panel 2 va répondre à ma place.

Q. [221] C'est bien.

R. Oui.

Q. [222] C'est bien. Je crois que j'ai une dernière question. Oui. J'ai une dernière question. Et je vais faire référence à ce que vous nous avez aussi déclaré ce matin, concernant les conditions de service. Et c'était un peu dans le contexte, je crois, du maintien de la qualité, service à la clientèle, et tout ça, où vous avez, si je ne me trompe pas, utilisé les mots que cette année il y a peu de choses, que quelque chose de beaucoup plus ambitieux s'en vient. - Mais laissez-moi finir - parce que le peu de choses, vous avez aussi fait référence à du vocabulaire. Le vocabulaire, moi, je ne suis pas avocate, mais je sais que les avocats sont capables de trouver bien des affaires dans du vocabulaire. Or, un changement de mot peut être catastrophique à certains égards. Et aussi vous avez parlé, bon, d'une révision des prix forfaitaires.

Il me semble que, il a l'air à avoir beaucoup de choses dans ça, vous l'avez dit, quelque chose de plus ambitieux. Est-ce que vous considérez revenir avec un dossier générique sur un ensemble de refonte des conditions de service?

Quand pensez-vous le faire, si tel est le cas? Et si tel est le cas, beaucoup des « peu de choses » que nous avons dans notre dossier pourraient causer problème et mériteraient peut-être d'être, sans dire, pelletés, là, mais reportés dans un dossier générique. J'aimerais vous entendre de façon plus générale là-dessus.

M. DANIEL RICHARD :

R. Bon. Le constat qui a été fait au fil des ans, je pense que c'est beaucoup plus... et, là, on parle des avocats, je ne veux surtout pas m'attirer les foudres des avocats. Mais toutefois dans nos opérations ce qu'on réalise de plus en plus, c'est que nos conditions de service, il faut qu'elles soient accessibles à deux groupes de personne. Pour un, il faut que nos clients comprennent ce qu'on leur explique, et d'autre part, il faut aussi que nos représentants au Service à la clientèle soient en mesure de véhiculer l'information et qu'ils n'aient pas besoin du département juridique pour expliquer aux clients ce qui se passe. Je caricature un peu, là, mais je vous dirais que, dans certains cas, on en finit pratiquement par un exercice de cette nature-là.

Donc, nous, lorsqu'on regarde le dossier,

on pense qu'au niveau des objets, il y a lieu de simplifier la façon dont on répond ou on interagit avec notre clientèle pour que tout le monde se comprenne. Et ça n'empêche pas qu'il y ait, je vous dirais, peut-être un document en amont de ça, qui a une teneur très légale, mais une chose est certaine, il va falloir qu'on le traduise à un moment donné pour que les gens puissent se comprendre. Donc, le principe du vocabulaire allait plus dans ce sens-là.

Aussi, on a une volonté au Distributeur lorsqu'on regarde l'ensemble de nos choses, les conditions de service, on est souvent surpris de voir le niveau de finesse qu'on veut donner aux choses. Un poteau, on le déplace quinze pieds (15 pi) par la gauche, bon, on demande le type de sol, est-ce qu'il y a un transfo, un triphasé, est-ce qu'il y a un auvent, quelle grandeur du poteau. On en a une quarantaine, en passant. Vous voyez un peu, là. On peut tomber dans des familles qui font en sorte que nos gens qui ont à établir, exemple, la contribution du client, ça coûte excessivement cher pour aller chercher un différentiel de prix de vingt dollars (20 $), vous en dépensez trois cents (300 $) en termes d'ingénierie ou en termes de

nombre d'heures pour aller comprendre un peu qu'est-ce qui devrait être chargé. Bon. On ne pense pas que ça vaut le coût de faire ça. Et je pourrais donner plein d'exemples de cette nature-là.

Puis quand je donnais l'exemple des tarifs ce matin, bien, c'est clair que le tarif D au Québec a une certaine forme, bien qu'on dit utilisateur-payeur entre les différents tarifs, on comprendra souvent qu'à l'intérieur de nos différentes classes tarifaires, là, on a des clients qui ont des besoins fort différents. On est en région, en campagne; on est en bout de réseau; on habite une habitation où on est trois cents (300) personnes dans le même building, évidemment c'est une réalité de coûts qui est fort différente et pourtant tous ces gens-là ont le même tarif pour les mêmes kilowattheures. Et ça, on trouve ça correct pour quatre-vingt-dix-huit pour cent (98 %) environ de nos revenus, parce que quatre-vingt-dix-huit pour cent (98 %) de nos revenus proviennent de nos ventes et des tarifs.

Et lorsqu'on aborde le volet des conditions de service, là on est prêt à tomber dans une équipe complète d'ingénierie pour aller évaluer le déplacement d'un poteau quinze (15) pieds à gauche

ou vingt (20) pieds à droite. Vous comprendrez.

Et dans ce sens-là, nous, on dit allons peut-être, on a déjà débuté, je pense, l'exercice avec la Régie. Pour certaines natures avoir des prix forfaitaires, mais qui refléteraient un peu l'esprit que l'on a également pour nos tarifs. Un coût moyen où, oui, il y a un utilisateur-payeur, mais on ne dépensera pas trois fois le prix du différentiel en termes d'évaluation pour aller trouver, là, le prix trois chiffres après le point. C'est un peu l'esprit que l'on veut donner.

Donc, simplifions. Et je vous dirais que, même au niveau de l'interaction avec nos clients, il est assez difficile d'expliquer pourquoi qu'un poteau de quinze (15) pieds par la gauche a coûté quinze cents dollars (1500 $) puis un autre vingt (20) pieds par la droite a coûté quatre mille deux cent vingt-quatre dollars (4224 $). Vous voyez un peu, là? Et donc, lorsqu'on le traduit dans la réalité du quotidien, ça devient excessivement coûteux aussi d'opérer tout ça.

Et donc, pour peut-être le volet qui vous intéressait le plus. Oui, on est prêt, évidemment, à reporter nos demandes au niveau du présent dossier dans un ensemble plus large, là, et en

faire un exercice peut-être un peu plus important et qui pourrait être un dossier en soi.

Q. [223] Parfait. Donc, je comprends bien votre dernière réponse. Celle-ci m'amène à une presque sous-question. Évidemment, s'il y a des éléments qui pourraient faire l'objet d'une révision beaucoup plus globale, fort assurément que lorsque nous avons lu votre preuve, il y a quand même certains éléments de ce que vous proposez sont peut-être plus de fond pour répondre à des problématiques plus particulières. Il y aura peut-être lieu de les identifier ou de les pointer dans ce contexte-là, sans tout vouloir pelleter parce que l'on va se retrouver avec encore beaucoup d'ouvrage. Hein!

R. On le fera.

Q. [224] C'est bon. Alors donc, mes Collègues, autres questions? Donc, écoutez, le panel 2 sera lundi matin. Je ne sais pas si le panel 2 qui était supposé passer aujourd'hui, s'il y avait des documents déjà qu'il comptait produire, je ne sais pas s'il désire les produire dès à présent pour en faciliter l'examen. Ça serait peut-être apprécié, à tout le moins par la Régie.

Me ÉRIC FRASER :

A priori, on voulait... Bien, premièrement, il faut vérifier s'il n'y a pas des ajustements à faire à la présentation.

LA PRÉSIDENTE :

Parfait.

Me ÉRIC FRASER :

Et puis on voulait distribuer la présentation le jour même.

LA PRÉSIDENTE :

Parfait, Maître.

Me ÉRIC FRASER :

Je vous remercie.

LA PRÉSIDENTE :

On s'essayait. Ça n'a pas marché. Alors donc, voici. Le panel, Monsieur Richard, merci de votre présence. C'est un plaisir de vous voir une fois par année en tout cas, on n'a pas d'autres opportunités. Merci d'abord de votre temps, de la générosité de vos réponses qui vont sûrement, comme je l'ai dit plus tôt, être un investissement pour la suite de nos discussions. Alors nous vous libérons.

Mais, Monsieur Lamarre, vous allez demeurer, devoir demeurer avec nous pour les

prochains.

Alors donc, sur ce, merci à tous de votre bonne coopération aujourd'hui. Alors bon week-end et à lundi matin, neuf heures (9 h). Merci.

AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

Nous, soussignés, DANIELLE BERGERON et CLAUDE MORIN sténographes officiels, certifions sous notre serment d'office que les pages ci-dessus sont et contiennent la transcription exacte et fidèle de la preuve en cette cause, le tout conformément à la Loi;

Et nous avons signé :

DANIELLE BERGERON
Sténographe officielle

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel