

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DEMANDE RELATIVE À L'ÉTABLISSEMENT
DES TARIFS D'ÉLECTRICITÉ
DE L'ANNÉE TARIFAIRE 2016-2017

DOSSIER : R-3933-2015

RÉGISSEURS : Mme LOUISE PELLETIER, présidente
Me LOUISE ROZON
M. BERNARD HOULE

AUDIENCE DU 10 DÉCEMBRE 2015

VOLUME 5

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel

COMPARUTIONS

Me LOUIS LEGAULT
procureur de la Régie;

REQUÉRANTE :

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

INTERVENANTS :

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

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

Me ANDRÉ TURMEL
Me ÉMILIE BUNDOCK
procureurs 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 PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD
procureure de Regroupement national des conseils
régionaux de l'environnement du Québec (RNCREQ);

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 MARTINE BURELLE
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 - Tarifs, conditions de service et répartition du coût de service (suite)	
MARCEL CÔTÉ	
HERVÉ LAMARRE	
LOUISE TRÉPANIER	
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD	9
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PIERRE PELLETIER	47
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL	61
CONTRE-INTERROGÉS PAR MARIE-ANDRÉE HOTTE	88
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET	127
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	158
INTERROGÉS PAR Me LOUIS LEGAULT	175

LISTE DES ENGAGEMENTS

	<u>PAGE</u>
E-17 (HQD) : Indiquer à partir de quelle consommation annuelle un client au tarif DT n'est économiquement plus rentable pour le Distributeur (Demandé par UC)	26
E-18 (HQD) : Expliquer le calcul de la réduction du coût de fourniture à l'égard des contrats spéciaux et de la clientèle du tarif L (demandé par l'AQCIE-CIFQ)	51

LISTE DES PIÈCES

	<u>PAGE</u>
C-UPA-11 : Communiqué de presse en date du 16 mai 2013	123
C-GRAME-0018 : Extrait de la décision D-2015-18, rendue dans le cadre du dossier R-3905-2014	135
C-GRAME-0019 : Communiqué 9 octobre 2015 - Le gouvernement du Québec dévoile son nouveau plan d'action en électrification des transports 2015-2020	140
A-0047 : Extrait (pages 5-7) de la pièce HQD- 12, Document 3 du dossier R-3644-2007	189
A-0048 : Criteria of a Sound Rate Structure de James Bonbright	190

1 L'AN DEUX MILLE QUINZE (2015), ce dixième (10e)
2 jour du mois de décembre :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du dix (10)
8 décembre deux mille quinze (2015), dossier R-3933-
9 2015, demande relative à l'établissement des tarifs
10 d'électricité de l'année tarifaire deux mille seize
11 -deux mille dix-sept (2016-2017). Poursuite de
12 l'audience.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Bonjour à tous. Maître Fraser, vous avez déposé
15 deux engagements, deux réponses à des engagements,
16 numéros 11 et 14. C'est bien. Merci.

17 Me ÉRIC FRASER :

18 On a finalement reçu la photo du tuteur de poteau.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 C'est bien. Une petite annonce pour rappeler à tous
21 que nous devons terminer vers quatorze heures vingt
22 (14 h 20), quatorze heures trente (14 h 30) au
23 plus, plus tard aujourd'hui en raison de la tenue
24 d'une autre audience à trois heures (3 h) dans la
25 salle... l'autre salle. Et peut-être je referai

1 l'annonce à l'heure du lunch, mais ici ce sera
2 fermé dès seize heures trente (16 h 30), y incluant
3 les vestiaires. Donc, si vous avez... Il y a un
4 autre vestiaire qui est prévu de l'autre côté dans
5 l'autre salle, la Riopelle. Et donc, on vous
6 demande de sortir tous vos effets de l'enceinte
7 ici, de ce côté-ci du corridor afin de... parce
8 que, un, c'est barré à compter de quatre heures et
9 demie (4 h 30), et il sera préférable de tout
10 laisser de l'autre côté. Il y a une accommodation
11 qui est mise à votre disposition pour y laisser vos
12 manteaux et tout ça. Donc, Maître Sicard, nous
13 poursuivons.

14

15 PREUVE HQD - Tarifs, conditions de service et
16 répartition du coût de service (suite)

17

18 L'AN DEUX MILLE QUINZE (2015), ce dixième (10e)
19 jour du mois de décembre, ONT COMPARU :

20

21 MARCEL CÔTÉ,

22 HERVÉ LAMARRE,

23 LOUISE TRÉPANIÉ,

24

25 LESQUELS témoignent sous la même affirmation

1 solennelle :

2

3 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD :

4 Oui, nous poursuivons. Alors bonjour tout le monde.

5 Rebonjour aux membres du panel.

6 Q. [1] Alors, nous étions rendus ... tarif DT,
7 biénergie. Je vous amène à la pièce HQD-16,
8 Document 2, la B-91, qui sont les réponses aux
9 demandes de renseignements de l'ACEF de Québec.
10 Alors, je vous amène à un chiffrier que vous avez
11 donné en réponse à la question 30.1.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Auriez-vous une page, Maître Sicard?

14 Me HÉLÈNE SICARD :

15 Je n'ai malheureusement pas la page, Madame la
16 Présidente.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Pas de problème.

19 Me HÉLÈNE SICARD :

20 Question 30.1. Alors, maître Fraser nous informe,
21 56 et 57. Mais le chiffrier... C'est un chiffrier
22 qui donne pour un cas type avec climatisation et
23 piscine chauffée les cas les moins rentables pour
24 la biénergie. Est-ce que vous avez trouvé?

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Oui, oui.

3 Me HÉLÈNE SICARD :

4 O.K.

5 Q. [2] Veuillez confirmer que... on voit sur ce
6 chiffrier des chiffres que l'économie actuelle sur
7 la facture d'électricité tarif DT versus tarif D
8 d'un cas type qui climatise et chauffe sa piscine
9 au tarif DT, par rapport à une facture au tarif D,
10 est environ six cent cinquante dollars (650 \$) par
11 année?

12 M. MARCEL CÔTÉ :

13 R. On ne voit pas les mêmes chiffres que vous.

14 Me ÉRIC FRASER :

15 Il y a un petit problème, parce qu'on fait
16 référence à un chiffrier Excel qui n'apparaît pas
17 sur la version papier. Donc, c'est difficile pour
18 le témoin de confirmer.

19 Me HÉLÈNE SICARD :

20 C'est le chiffrier Excel qui a été donné en annexe
21 à cette réponse-là.

22 Me ÉRIC FRASER :

23 Mais remarquez que si c'est ça qui est écrit sur le
24 fichier Excel, il parle de lui-même.

25

1 Me HÉLÈNE SICARD :

2 Bien, je peux montrer, j'ai un extrait du chiffrier
3 ici, je peux le montrer au témoin si ça peut
4 l'aider.

5 Q. [3] Alors, dans le bas de la page, vous avez un
6 différentiel TAE qui donne autour de six cent...
7 (9 h 09)

8 M. MARCEL CÔTÉ :

9 R. Est-ce que c'est un document qu'on a produit?

10 Q. [4] C'est votre réponse à la demande de
11 renseignements de l'ACEF de Québec. Vous avez
12 déposé un chiffrier Excel parce qu'ils vous
13 demandaient de déposer le détail avec piscine.

14 R. La référence de l'ACEF de Québec...

15 Q. [5] Non, c'est le chiffrier Excel qui vient avec.

16 R. ... la question, s'il vous plaît?

17 Me ÉRIC FRASER :

18 C'est la question 30.1 où il y a une référence à un
19 chiffrier Excel, mais le tableau de chiffrier Excel
20 n'est pas reproduit à la réponse, donc on va tenter
21 de le sortir pour s'assurer qu'on parle exactement
22 des mêmes chiffres.

23 Me HÉLÈNE SICARD :

24 Bien, à ce moment-là, je vais reprendre mon
25 document.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Oui, en attendant, on pourrait peut-être aller à
3 une question suivante, le temps qu'on tente de
4 retracer ça.

5 Me HÉLÈNE SICARD :

6 C'est parce que pendant qu'il essaie de retracer...
7 Je veux bien poser une autre question, là, mais...

8 Me ÉRIC FRASER :

9 Bien, si ce n'est pas à confirmer, c'est juste...

10 Me HÉLÈNE SICARD :

11 Q. [6] O.K. Alors, je vais quand même vous poser une
12 autre question, vous êtes peut-être en mesure d'y
13 répondre. Avez-vous constaté que certains clients
14 au tarif DT réaliseraient plus de mille cinq cents
15 dollars (1 500 \$) de gain par rapport au tarif D,
16 par année, dans votre courbe de clients et leur
17 bénéfice aux tarifs D et DT que certains pourraient
18 aller jusqu'à des gains de mille cinq cents dollars
19 (1 500 \$) par année sur leur facture?

20 M. MARCEL CÔTÉ :

21 R. Les chiffres auxquels vous faites référence, je ne
22 les ai pas sous les yeux, ça fait que je ne peux
23 pas vous dire oui ou non. La particularité, je vais
24 essayer de faire une réponse courte, la
25 particularité, c'est que quand on fait un tarif

1 comme le tarif DT qui est basé sur un prix point
2 par point qu'on essaie de calibrer avec le tarif D,
3 il y a dans ça des clients qui sont plus avantageés
4 et il y a des clients qui sont désavantageés, tout
5 le temps désavantageés. Globalement, ce qu'on essaie
6 d'avoir, c'est une économie entre le tarif D et le
7 tarif DT aux alentours de deux cents dollars
8 (200 \$) à peu près, grosso modo. Il y en a qui
9 peuvent en faire plus, il y en a d'autres qui en
10 font moins, il y en a d'autres qui ne font pas
11 d'économie puis il y en a d'autres qui font
12 toujours des économies.

13 Q. [7] Est-ce qu'il y a pour le... est-ce que le
14 Distributeur a calculé un seuil de rentabilité
15 avant d'admettre un client au tarif DT?

16 R. Un client qui fonctionne avec le système biénergie,
17 s'il l'utilise correctement avec un système
18 biénergie, va avoir de la rentabilité comme telle.

19 Q. [8] Même si...

20 R. Si les utilisations qu'on en fait... Si dans la
21 maison il y a beaucoup de chauffage d'appoint, par
22 exemple, et qu'ils consomment pareil en période de
23 pointe puis que le chauffage au mazout ne
24 fonctionne pas toujours parce que soit qu'il manque
25 du mazout ou qu'il a décidé manuellement de ne pas

1 faire fonctionner son système au mazout, il peut y
2 avoir des situations où c'est... où c'est le cas
3 comme tel. Il y a dans d'autres situations où c'est
4 la caractéristique de consommation propre de la
5 maison qui fait en sorte qu'il va consommer
6 beaucoup durant les périodes de pointe et pas
7 beaucoup en période hors pointe, très peu, ce qui
8 fait en sorte que son équilibre...

9 Parce qu'on calibre le tarif avec un profil
10 de consommation. On dit, le profil moyen du client
11 au tarif DT consomme tant en période de pointe et
12 tant en période hors pointe, puis on met ces deux
13 prix-là puis on le compare au tarif domestique.
14 S'il consomme en période de pointe, il va avoir la
15 même facture qu'au tarif D, s'il ne consomme pas,
16 il réalise une économie. Hein! C'est ça le
17 principe.

18 Si ces proportions-là, pour une résidence
19 en particulier, sont différentes, il est
20 nécessairement différent, l'impact va être
21 différent, c'est le problème de faire de la gestion
22 en consommation avec la tarification.

23 Q. [9] Mais, Monsieur Côté, ma question est plus la
24 rentabilité. Le tarif DT a quand même un tarif que,
25 s'il y a beaucoup d'usages DT et beaucoup de

- 1 consommation l'été, la facture estivale est
2 beaucoup moindre que celle pour un tarif D.
- 3 R. Tout à fait. Là je parle...
- 4 Q. [10] Tout à fait. Bien, alors...
- 5 R. ... je parle exactement de ce que je viens de
6 mentionner. Si la proportion d'usages hors pointe
7 est plus grande que la période de pointe, pour
8 celui pour lequel on a calibré, bien il va y avoir
9 plus d'économies dans ce cas-là.
- 10 Q. [11] Le client va avoir plus d'économies, mais est-
11 ce que...
- 12 R. Exactement.
- 13 Q. [12] Ces économies que réalise le client, elles
14 affectent la rentabilité du tarif pour le
15 Distributeur et les autres clients, n'est-ce pas?
- 16 R. Oui. Oui.
- 17 Q. [13] Bon. Alors, est-ce que le Distributeur, quand
18 il accepte un client au tarif DT, s'assure que le
19 seuil de rentabilité pour le Distributeur et les
20 autres clients va être rencontré de par les usages
21 qui sont faits?
- 22 R. Quand un client demande d'avoir le tarif DT, on ne
23 lui demande pas « je vais regarder ton profil, puis
24 si t'es pas bon pour moi, on ne t'acceptera pas. »
25 On prend tous...

1 Q. [14] O.K.

2 R. Les clients qui veulent avoir le tarif DT, on les
3 prend.

4 Q. [15] C'est ça que je voulais savoir.

5 R. Puis c'est ça le jeu si on regarde l'ensemble des
6 clients puis est-ce que, dans l'ensemble, on a eu
7 une situation qui est favorable ou pas et on
8 corrige le calibrage à ce moment-là.

9 (9 h 13)

10 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

11 R. Donc, les seuls critères c'est qu'il respecte les
12 conditions d'admissibilité, donc il a un système
13 conforme... donc, toutes les modalités au tarif.

14 Q. [16] Et avez-vous calculé à partir de quelle
15 consommation annuelle un client au tarif DT ne
16 serait plus économiquement rentable pour le
17 Distributeur? Je comprends que vous ne l'appliquez
18 pas, là, mais l'avez-vous calculé?

19 M. MARCEL CÔTÉ :

20 R. On ne l'applique pas, le tarif est calibré lorsque
21 le client ne consomme pas. Alors, consomme de
22 l'électricité en période de pointe, il est calibré
23 pour avoir une facture équivalente au tarif D.
24 Toutes les autres possibilités, là, de... comme
25 vous cherchez à savoir, là, ceux qui sont des

1 « free riders » ou ceux qui perdent tout le temps,
2 là, ça c'est des options qu'il y a dans les deux
3 extrémités. C'est que le pourcentage de partage
4 entre pointe et hors pointe est différent de celui
5 pour lequel on a calculé comme tel. Mais le
6 principal point, le plus important c'est la
7 température qu'il a faite à l'extérieur. Je veux
8 dire, on calcule ça à la température normale, dite
9 normale, si, comme on a vu dans les deux derniers
10 hivers qui viennent de passer, il a fait très
11 froid, là ça change la rentabilité du tarif comme
12 tel.

13 Q. [17] Mais à température normale, le Distributeur a-
14 t-il calculé, a-t-il... est-ce que vous détenez des
15 chiffres, des informations...

16 R. Oui, mais je n'ai pas les chiffres avec moi, là.

17 Q. [18] Donc, vous avez des chiffres qui pourraient
18 nous dire à partir de quelle consommation annuelle
19 un tarif DT n'est plus économiquement rentable,
20 vous les avez, ces chiffres-là?

21 R. Oui. Bien, on peut calculer ça aisément, là, parce
22 que c'est tout simplement de dire, je n'ai plus
23 cinq cents (500) heures de pointe... de temps
24 froid, à moins douze (-12) degrés, je n'ai plus
25 cinq cents (500) heures, j'aurais trois cents (300)

1 heures ou deux cents (200) heures. Je change les
2 proportions, si vous voulez. C'est tout ce que je
3 fais.

4 Q. [19] Donc, pour vous, c'est juste à partir de la
5 consommation ou la non... l'effacement en pointe
6 qui a de la rentabilité, pas...

7 R. Ce n'est pas de l'effacement en pointe, c'est le
8 poids entre la consommation qu'il va y avoir en
9 période hors pointe versus la période de pointe.

10 Q. [20] Merci. Je vais...

11 R. C'est simplement ça. Puis, quand vous regardez la
12 réponse qui a été donnée, HQD-16, Document 2, page
13 57, hein, vous avez l'analyse économique où vous
14 voyez que la rentabilité d'un client biénergie,
15 effacement complet, avec un client qui travaille à
16 air chaud, je ne sais pas si vous avez les
17 références ou vous voulez attendre d'avoir les
18 références, on parle d'une économie... on parle
19 d'une rentabilité de trois mille sept cent quatre-
20 vingt-deux dollars (3782 \$), ça c'est pour la
21 période de...

22 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

23 R. C'est sur vingt (20) ans.

24 M. MARCEL CÔTÉ :

25 R. Sur vingt (20) ans.

1 Mme LOUISE TRÉPANIÉ :

2 R. Sur un horizon de vingt (20) ans.

3 M. MARCEL CÔTÉ :

4 R. Sur un horizon de vingt (20) ans. Si on rajoute la
5 climatisation, c'est le point que vous soulevez,
6 là, on rajoute la consommation en période d'été, je
7 vais augmenter cette économie-là pour le client,
8 hein, à quatre mille deux cent quatre-vingt-cinq
9 dollars (4285 \$). C'est ça que ça fait. Puis s'il
10 rajoute la piscine, et caetera, tous ces autres
11 éléments-là.

12 Q. [21] Monsieur Côté, je vous remercie, là, mais...
13 je ne suis peut-être pas très claire mais ce
14 n'était pas... c'est des informations intéressantes
15 mais ce n'était pas la question. Ce que je voulais
16 savoir c'est à partir de quelle consommation
17 annuelle un client au tarif DT n'est plus rentable
18 pour le Distributeur, si vous aviez ça?

19 R. Je ne l'ai pas avec moi ici, là.

20 Q. [22] Bon, pouvez-vous nous le produire?

21 Me ÉRIC FRASER :

22 En fait, si l'information... C'est certain qu'on
23 peut le produire. Est-ce que c'est une information
24 qui va être utile, est-ce qu'on a entré... est-ce
25 que nous sommes entrés dans une analyse où on

1 allait déterminer, pour le prochain tarif DT, un
2 seuil minimal à partir duquel il allait être
3 admissible? Parce que je pense qu'on peut...

4 Me HÉLÈNE SICARD :

5 Ou un seuil maximal, là.

6 Me ÉRIC FRASER :

7 Ou un seuil maximal. Mais je pense que... je ne
8 pense pas que c'était un des objets de décision que
9 de déterminer un seuil maximal ou minimal pour le
10 DT. Je pense que le témoin a répondu, de manière
11 générale, sur les grands principes qui permettent
12 de faire une réflexion et qui permettront à UC de
13 faire leur réflexion là-dessus et peut-être de nous
14 diriger vers un débat là-dessus l'année prochaine.
15 Mais ce n'est pas, je crois, l'objet du débat et je
16 ne crois pas que l'information, à ce niveau de
17 détail, soit pertinente pour le dossier cette
18 année.

19 Me HÉLÈNE SICARD :

20 C'est difficile de faire des recommandations sur
21 des structures tarifaires quand on n'a pas la
22 conséquence de la structure et quand on ne voit pas
23 ce qui arrive tant pour le Distributeur que pour
24 les clients. Pour les distributeurs... donc, les
25 clients en général et les clients particuliers. On

1 a demandé des simulations, on n'a pas eu toutes les
2 simulations qu'on voulait demander. Ça fait des
3 années qu'on se penche sur la rentabilité du tarif
4 DT et ses conditions d'application, on se pose
5 vraiment la question : Est-ce que ça doit rester?
6 Est-ce que ça ne doit pas rester? Pour vous faire
7 des recommandations adéquates, mes analystes et UC
8 vous demandent d'avoir le maximum d'informations et
9 ça c'est une information qui est demandée.

10 (9 h 19)

11 Me ÉRIC FRASER :

12 Si vous me donnez la permission, Madame la
13 Présidente, j'aurais un commentaire à ajouter. Ce
14 n'est pas vrai et c'est faux de dire que ça prend
15 toujours le « backup » pour se prononcer sur des
16 questions de principe. Parce qu'à ce moment-là, des
17 principes, on n'en a pas, c'est toujours le
18 « backup » qui guide le principe.

19 En matière de tarification nous étions
20 d'opinion... et je crois que le dossier de cette
21 année est vraiment un dossier de principe. Et là on
22 nous demande des détails sur... qui pourront être
23 pertinents peut-être lorsqu'on en arrivera sur la
24 mécanique de certains tarifs, à la lumière des
25 principes que vous aurez adoptés au terme du

1 dossier. Et je suis quand même assez convaincu de
2 cette idée qu'à un moment donné lorsqu'on se
3 positionne sur des questions de principe, bien
4 restons à ce niveau-là, puis je crois que la preuve
5 elle est suffisamment étayée pour nous permettre
6 d'avancer sur le terrain des principes. Je vous
7 remercie.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Je vois, Maître Fraser, que votre témoin a quelque
10 chose à dire. Alors avant de trancher le tout,
11 j'aimerais entendre ce qu'il a à nous dire

12 M. MARCEL CÔTÉ :

13 R. Oui, parce que dans une structure de tarifs, comme
14 j'ai mentionné tantôt, il va toujours y avoir des
15 gagnants puis des perdants. Il va toujours y avoir
16 des gagnants puis des perdants. La seule façon de
17 ne pas faire ça, c'est d'aller vers des programmes.
18 O.K. Donc dire un programme, c'est les clients au
19 tarif DT je les facture au tarif régulier. Puis à
20 chaque fois que tu vas faire une action pour
21 utiliser ton système de chauffage, je vais te
22 récompenser pour ça. Pareil comme les systèmes de
23 chauffe-eau. Si je reste en structure tarifaire
24 comme on a là, on aura toujours des gagnants puis
25 des perdants, c'est inévitable.

1 Dans le mémoire de UC ils font notamment
2 mention qu'il faudrait... il faudrait augmenter
3 l'économie parce qu'il faudrait calibrer ça sur un
4 client à Québec, où il fait plus froid notamment.
5 On est d'accord pour augmenter l'économie. O.K. On
6 est d'accord pour augmenter l'économie entre le
7 tarif DT et par rapport au tarif D, parce que c'est
8 un... justement, un marché qui est en effritement
9 présentement. Puis on veut être capable de donner
10 plus d'économies, surtout avec un hiver froid comme
11 on a connu. Si on pouvait leur donner plus
12 d'économies par rapport au tarif D, ça nous donne
13 une chance de garder davantage ces clients-là.

14 Me HÉLÈNE SICARD :

15 Je remercie monsieur Côté pour l'information, mais
16 il y a aussi tout ce... la rentabilité, on doit la
17 regarder aussi par rapport à ce qui se passe l'été.
18 Donc c'est la rentabilité sur toute l'année. C'est
19 pas juste l'effacement. Parce qu'il y a un coût à
20 ne pas payer le même tarif. Alors si on pouvait
21 avoir l'information, ce serait utile pour vous
22 faire des recommandations. Je...

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Écoutez, je comprends, ça fait déjà quelque temps,
25 je crois, que l'on questionne. Si c'est pas UC,

1 c'est d'autres intervenants qui questionnent la
2 rentabilité du DT. Et abstraction faite d'une
3 révision d'une structure tarifaire à venir où on a
4 à discuter de principes, si... je ne sais pas
5 pourquoi la question aussi précise et claire n'a
6 pas été posée en DDR, parce que ça fait des années,
7 là, qu'on en parle de tout ça. Mais si le témoin
8 Hydro-Québec a l'information pour déterminer la
9 rentabilité, le seuil de rentabilité ou la manière
10 que ça se... ça se travaille au niveau de la
11 rentabilité de ce tarif, bien la Régie va faire
12 droit à votre demande d'informations. Alors si
13 cette information n'est pas disponible à court
14 terme, bien je vous inviterai à l'utiliser pour
15 l'année prochaine.

16 Me HÉLÈNE SICARD :

17 Voilà, mais elle sera au moins déposée.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Excusez, j'ai rien entendu de ce que vous avez dit.

20 Me HÉLÈNE SICARD :

21 Je m'excuse. Mais elle sera déposée, mais ce n'est
22 pas avant qu'on... je comprends que vous
23 demandez... je vais demander l'engagement.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 C'est ça.

1 Me HÉLÈNE SICARD :

2 S'ils ne peuvent le déposer avant nos
3 argumentations, elle sera quand même déposée dans
4 le dossier, une fois qu'il y a un engagement.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Bien écoutez, là... Pardon. C'est le Distributeur
7 qui va pouvoir nous répondre, à savoir quand... si
8 c'est disponible. Monsieur Côté semblait assez
9 clair qu'il l'avait.

10 Me HÉLÈNE SICARD :

11 C'était disponible.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Il n'y avait pas beaucoup d'hésitation dans sa
14 réponse.

15 M. MARCEL CÔTÉ :

16 R. Bien ce n'est pas... ce n'est pas une information
17 qu'on garde proche, parce que comme je vous
18 mentionnais ce n'est pas un critère qui sert. Le
19 client qui demande d'être au tarif DT, on l'accepte
20 s'il répond aux conditions.

21 Me HÉLÈNE SICARD :

22 Alors l'engagement, on est rendu à quel numéro,
23 Madame? L'engagement 17. Alors nous indiquer à
24 partir de quelle consommation annuelle un client au
25 tarif DT n'est économiquement plus rentable pour le

1 Distributeur.

2

3 E-17 (HQD): Indiquer à partir de quelle
4 consommation annuelle un client au
5 tarif DT n'est économiquement plus
6 rentable pour le Distributeur (Demandé
7 par UC)

8

9 Q. [23] Je vous amène maintenant à la pièce B-85, qui
10 est HQD-16, Document 9, à la question 6.4. C'est
11 la DDR de UC, la première. On vous posait la
12 question :

13 Dans le cadre du sondage « Utilisation
14 de l'électricité dans le marché
15 résidentiel », le Distributeur
16 questionne-t-il les répondants sur
17 leur type d'habitation? Si oui,
18 veuillez fournir une distribution de
19 la consommation annuelle d'électricité
20 de tous les répondants qui habitent
21 - un logement de 5 1/2 [...]
22 - une résidence unifamiliale d'environ
23 111 m2 [...]
24 - une résidence unifamiliale d'environ
25 158 m2 [...]

1 Et où tous ces gens chauffent à l'électricité.

2 Réponse :

3 Les informations recueillies par le
4 Distributeur dans le cadre du sondage
5 Utilisation de l'électricité dans le
6 marché résidentiel ne permettent pas
7 de répondre avec précision à cette
8 demande.

9 Et là vous ne donnez aucune information. Quand vous
10 nous dites « ne peut répondre avec précision »
11 qu'est-ce que vous voulez dire? Quelle réponse
12 auriez-vous pu donner? Qu'est-ce que ça veut dire
13 une réponse non précise finalement? Quelles
14 informations?

15 (9 h 24)

16 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

17 R. C'est qu'il n'y a pas eu de question où on
18 demandait aux gens « habitez-vous dans une maison
19 unifamiliale de cent onze mètres carrés (111 m2) »
20 donc on ne peut pas nécessairement faire un
21 appariement entre les réponses et ce qui est
22 indiqué ici qui fait référence au cas type qu'on
23 utilise au niveau... notamment dans la stratégie
24 tarifaire.

25 Q. [24] J'ai de la difficulté à comprendre cette

1 réponse-là parce que si vous regardez à notre
2 question 6.6, qui est un peu plus loin, vous
3 présentez le tableau R-6.6 « Descriptions des cas
4 types d'habitation » et ce qu'on vous a demandé,
5 exactement dans ce tableau-là, je trouve un :

- 6 - logement 5 1/2
- 7 - résidence unifamiliale 111 m2
- 8 - résidence unifamiliale 158 m2

9 Alors, comment se fait-il que vous êtes capable de
10 donner ces chiffres-là et, à cette réponse-là, vous
11 ne pouviez pas nous fournir au moins une réponse
12 plus précise que ce que vous avez donné, nous
13 donner quelques informations?

14 R. Les cas types que vous retrouvez à la réponse 6.6,
15 ce sont des cas types qu'on utilise notamment pour
16 calculer ou pour illustrer les impacts tarifaires,
17 donc on les utilise dans notre stratégie... notre
18 document de stratégie tarifaire.

19 Donc, dans le sondage... le sondage
20 « Utilisation » donc on pose toutes sortes de
21 questions à la clientèle, mais... Donc, il n'y a
22 pas de questions précises par rapport à des cas
23 comme ça, donc ce sont deux exercices différents.

24 Q. [25] O.K. Oui, mais le cas type, est-ce qu'il est
25 basé sur des vraies habitations, des vraies

1 adresses?

2 R. Oui. C'est un cas...

3 Q. [26] Des vraies adresses.

4 R. C'est un cas qui est conçu à partir de vraies
5 consommations et de vrais systèmes, de normes
6 d'isolation, donc ce que vous retrouvez au tableau.
7 Donc, il y a des caractéristiques pour chacun des
8 types d'habitation.

9 Q. [27] Mais... alors comment pouvez-vous lier ce cas
10 type, que vous choisissiez avec une habitation
11 particulière, au reste de votre clientèle si vous
12 n'avez pas sondé par rapport aux mesures qui sont
13 là?

14 R. Ce qu'on vous présente dans nos impacts tarifaires,
15 on a pour le tarif au complet, on a le client
16 moyen, on vous montre des cas types pour illustrer
17 ce que serait l'impact, mais ce n'est pas
18 nécessairement... comment je dirais? Dans le
19 sondage « Utilisation », on pourrait questionner
20 quelqu'un qui habiterait dans une maison de cette
21 grandeur-là avec ces caractéristiques-là, mais...
22 Donc, nos cas types, ça représente un cas parmi...
23 parmi tant d'autres au tarif domestique.

24 Q. [28] Mais, ce n'est pas nécessairement
25 représentatif de la moyenne. Par exemple, votre...

1 quand vous nous mettez « Consommation totale » onze
2 mille cinq cent quatre-vingt-dix (11 590) pour un
3 logement en rangée cinq et demi (5 1/2), ça veut
4 dire que, ça, c'est pour ce logement-là. Ça ne
5 représente pas la consommation moyenne des cinq et
6 demi (5 1/2) à Montréal, parce que c'est la Ville
7 de Montréal.

8 R. C'est exact.

9 Q. [29] O.K. Et ça pourrait donc être un logement qui
10 est bien isolé et, lui, il consomme très peu où les
11 gens, personne toute seule, puis elle ne consomme à
12 peu près pas parce qu'elle est partie travailler
13 puis elle est absente souvent.

14 R. Exactement. Il y a toutes sortes de consommations
15 réelles qui s'écartent de ces cas types là.

16 M. MARCEL CÔTÉ :

17 R. C'est d'ailleurs pourquoi qu'on appelle ça des
18 « cas types », c'est...

19 Q. [30] Oui, sauf que...

20 R. ... une consommation avec des conditions qu'on voit
21 là, le sondage n'a pas été... Quand on fait le
22 sondage, on prend un échantillon, on appelle le
23 client puis lorsqu'il nous fait la description de
24 sa maison, ça ne « fit » pas nécessairement avec
25 ces affaires-là ici là. Ça fait que c'est pour ça

1 qu'on ne peut pas faire... il n'y a pas
2 d'appariement entre le sondage et les cas types
3 qu'on utilise pour des fins de...

4 Ici, les cas types, c'est seulement pour
5 illustration. Quand on veut comprendre, quand on
6 fait un ajustement tarifaire, à quoi ça peut
7 ressembler pour un logement de cinq et demi (5 1/2)
8 qui est... qui avait une certaine norme
9 d'isolation, ça donne à peu près tant de
10 consommation. Ça fait que le client, il peut... il
11 peut se retrouver avec ce niveau de consommation là
12 oui ou non, même s'il est dans un cinq et demi
13 (5 1/2) et puis comprendre quelle est la hausse
14 qu'il va y avoir pour lui.

15 (9 h 29)

16 Q. [31] Le sondage par rapport à l'utilisation que
17 vous faites et qui vous sert à connaître vos
18 clients. D'abord, quel volume est-ce qu'il a ce
19 sondage-là?

20 Mme LOUISE TRÉPANIÉRIER :

21 R. Je crois qu'il y a dix mille (10 000) répondants.

22 Q. [32] Il y a dix mille (10 000) répondants. Et
23 combien de questions, à peu près, sont posées dans
24 le sondage?

25

1 M. MARCEL CÔTÉ :

2 R. On n'a pas l'information. Je n'ai pas l'information
3 de ça ici. Le spécialiste des sondages, monsieur
4 Idoudi, là, il aurait pu tout répondre à ces
5 questions-là. On le fait régulièrement, depuis
6 plusieurs années, à certains intervalles. Moi, de
7 souvenance, à peu près dix mille (10 000) questions
8 dans le sondage. Au-delà de ça, il faudrait prendre
9 des engagements pour savoir les détails sur ce
10 sondage-là. Mais je pense que c'est des
11 informations qui sont publiées.

12 Q. [33] Et savez-vous quelles questions sont posées
13 sur le type d'habitation? Si les questions qui sont
14 posées, là, ça ne répond pas à ce que vous faites
15 comme cas type, quelles questions vous posez sur
16 le...

17 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

18 R. On n'a pas le questionnaire ici.

19 Q. [34] Est-ce qu'on pourrait avoir le questionnaire
20 qui est posé, en engagement, s'il vous plaît, sur
21 les sondages.

22 Me ÉRIC FRASER :

23 Objection. C'est beaucoup trop de détails pour
24 l'objet du dossier. Si ma consœur pouvait nous
25 dire où est-ce qu'ils s'en vont avec toutes ces

1 questions-là peut-être qu'on pourrait en arriver à
2 une réponse, de manière générale, qui aiderait tout
3 le monde. Là on a une espèce de parcours sinueux,
4 j'imagine pour arriver à une conclusion. Mais c'est
5 difficile de cheminer, dans un contre-
6 interrogatoire comme ça, dans un contexte
7 d'audience publique où on se prononce sur des
8 principes. Et, moi, je pense que réclamer le
9 questionnaire au complet pour les fins de
10 l'élaboration de leur preuve, je crois que ce n'est
11 pas pertinent.

12 Me HÉLÈNE SICARD :

13 Ce que UC cherche à savoir, là, c'est comment le
14 sondage peut être utilisé puis comprendre... Ils
15 font des sondages, il faut que les sondages soient
16 utiles. Ils nous donnent des cas types puis là on
17 vient de me dire que ces cas types là ne sont pas
18 nécessairement représentatifs de l'ensemble de la
19 clientèle qui a un cinq et demi. C'est un chiffre
20 pris puis on... ce n'est même pas une moyenne de la
21 consommation du résidentiel pour le cinq et demi.
22 Alors, ce qu'on cherche à savoir c'est... il
23 faudrait que le Distributeur soit en mesure, de par
24 les questions qu'il pose dans sondage, de nous
25 répondre de façon un peu plus précise à cette

1 question 6.6 qu'on a posée pour savoir la
2 répartition puis la consommation d'électricité qui
3 est vraie chez le client résidentiel plutôt que
4 juste de prendre un cas comme ça, avec une
5 isolation, un immeuble qui est peut-être très neuf
6 alors que ça ne représente pas le parc des maisons
7 du Québec. Qu'on puisse avoir une meilleure idée.
8 Et ça nous permettrait d'avoir une meilleure idée
9 de l'impact des hausses tarifaires.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Écoutez, la Régie est plutôt d'avis que le niveau
12 de détails demandés sur le questionnaire complet
13 qui est utilisé et lequel, monsieur Idoudi nous a
14 indiqué hier, avait quatre-vingt-dix (90)
15 questions, parle-t-on du même questionnaire? Si
16 c'est un sondage, c'est autre chose. Mais il est
17 peut-être... et je ne sais pas si, à quelque part,
18 ce sondage n'est pas disponible sur le site
19 d'Hydro-Québec. Mais c'est un niveau de détails qui
20 est, l'ensemble du questionnaire, beaucoup trop
21 important pour l'objet de notre cause tarifaire
22 cette année, lorsqu'on est aux principes.

23 Me HÉLÈNE SICARD :

24 Ce qu'on vous demanderait alors, Madame la
25 Présidente, c'est peut-être de voir à... On va y

1 revenir en argumentation par rapport au sondage.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Excellent.

4 (9 h 35)

5 Me HÉLÈNE SICARD :

6 Q. [35] On continue. Dernier question. Et j'en ai
7 terminé avec les tarifs pour tout de suite, Madame.
8 Alors, je vais vous référer aux notes
9 sténographiques, c'est le Volume 1, page 108.
10 Alors, monsieur Richard, en réponse à une question
11 où je voulais des informations sur le seize
12 millions (16 M\$) qui était dans son tableau de
13 présentation, je pense que c'est à la page 4, il me
14 dit en réponse :

15 R. C'est qu'on a illustré qu'au
16 niveau de la prévision de la demande,
17 à la planche précédente, on passerait,
18 on réduirait notre demande d'un
19 térawattheure (1 Twh).

20 Et ensuite il continue :

21 Et de la même façon, là, il y a une
22 prévision au niveau de certains
23 contrats spéciaux qui sont prévus qui
24 font en sorte que, là aussi, il
25 pourrait y avoir une autre diminution

1 de revenus qui s'ajouterait [...].

2 J'ai compris de ses réponses quand il continue
3 qu'il y a des clients du tarif L qui sont passés,
4 avec entente avec le gouvernement, à tarif contrats
5 spéciaux. Est-ce que j'ai bien compris?

6 M. HERVÉ LAMARRE :

7 R. Qui ne sont pas passés, mais qui vont passer.

8 Q. [36] Il y a une entente avec le gouvernement. Ils
9 vont passer?

10 R. Oui.

11 Q. [37] À partir de quel moment ils vont passer?

12 R. Bien, il y a des décrets en préparation, mais, ça,
13 je ne peux pas parler de décrets. En fait, c'est le
14 plus que je peux dire pour le moment. Mais le
15 gouvernement s'est prononcé publiquement là-dessus.
16 Donc, ça va se concrétiser au cours des prochaines
17 semaines.

18 Q. [38] Maintenant, ça représente quel volume pour
19 vous, qui quittent le tarif L?

20 R. En fait, il faut faire certaines hypothèses. Pour
21 le montant qu'on indiquait dans la présentation, on
22 parlait de onze millions (11 M\$) d'impact sur la
23 marge brute, donc sur le revenu net des achats. Et
24 on connaît certains contrats, certains abonnements
25 pour lesquels le gouvernement va aller de l'avant,

1 mais on ne connaît pas toutes les décisions qui
2 vont être prises à cet égard. Donc, il y a un
3 certain nombre de clients sous-jacents à
4 l'hypothèse de onze millions (11 M\$), mais je n'ai
5 pas le détail avec moi.

6 Q. [39] O.K. Je ne demande pas... Est-ce que, dans le
7 tableau E-1, l'engagement numéro 1 que vous avez
8 déposé pour les chiffres que vous nous donnez pour
9 les grands industriels, ces éléments ou ce qui s'en
10 vient, vous l'avez mis, inclus dans votre
11 prévision? Est-ce que ça fait partie des...

12 M. MARCEL CÔTÉ :

13 R. Dans quel document vous faites référence?

14 Q. [40] ... modifications et des ajustements de mise à
15 jour?

16 R. À quel document vous faites référence?

17 Q. [41] HQD-19, Document 1. Je n'ai pas la cote Régie,
18 Madame la Présidente. C'est la réponse à
19 l'engagement d'Hydro-Québec Distribution numéro 1.
20 Si vous regardez la page 4, vous avez fait une mise
21 à jour de ce qui était le tableau B, 8B.

22 R. La réponse c'est oui.

23 Q. [42] Mais est-ce que c'est un élément qui est
24 différent du tableau original 8B?

25 R. Oui.

1 Q. [43] Bien, à l'origine, c'était 8B. Puis le tableau
2 modifié, c'est E-1 maintenant pour engagement.
3 Maintenant, je vois que quand on regarde ce tableau
4 par rapport au tableau 8B de la pièce HQD-12,
5 Document 3 qui est à la page 15 de cette pièce, on
6 voyait au bas... tableau 8B, on voyait, vous
7 demandiez une augmentation de un point deux
8 (1,2 %). Maintenant, l'augmentation demandée... Je
9 suis à la dernière ligne « grands industriels »,
10 l'augmentation demandée pour les... que vous
11 demandez pour les industriels est de un. Mais si je
12 regarde la colonne « ajustement tarifaire », elle
13 était de six point trois (6,3 %) pour les
14 industriels dans la colonne « S ». Elle est
15 maintenant de sept pour cent (7 %). Et donc, je
16 constate que l'écart entre ce que vous demandez
17 comme augmentation et le pourcentage d'ajustement
18 tarifaire en vertu de la variation des coûts a
19 augmenté de point sept pour cent (,7 %). Est-ce que
20 ce sont principalement ces contrats spéciaux là qui
21 créent ce point sept pour cent (,7 %) sur cette
22 ligne-là de désajustement.

23 (9 h 41)

24 M. MARCEL CÔTÉ :

25 R. Non.

1 Q. [44] Qu'est-ce que c'est alors?

2 R. C'est non.

3 Q. [45] Alors qu'est-ce qu'il le crée?

4 R. C'est tous les éléments qui ont modifié, c'est la
5 réponse que j'ai donnée à OC.

6 Q. [46] O.K.

7 R. Tous les éléments viennent modifier l'indice
8 d'interfinancement et le calcul nécessairement.

9 Donc tous ces... tous ces coûts-là, tous les coûts
10 et revenus qui ont été modifiés ont un impact sur
11 toutes les catégories de consommateurs, ce qui fait
12 en sorte que ça modifie ces chiffres-là.

13 Q. [47] O.K. Et que votre... votre mise à jour affecte
14 principalement. Mais j'en conclus, en regardant le
15 tableau, que votre mise à jour elle affecte
16 principalement à la hausse les clients industriels.

17 R. C'est ce que montre le tableau, oui.

18 Q. [48] O.K. Maintenant, le fait que les clients
19 passent au tarif L, du tarif L aux contrats
20 spéciaux, est-ce que je me trompe, le Distributeur
21 n'a rien à voir avec ça, il ne fait qu'accepter la
22 décision du gouvernement?

23 R. La prérogative du gouvernement c'est que s'il veut
24 faire des tarifs spéciaux aux industriels, il est
25 prévu dans la loi qu'ils ont un contrat spécial. Ce

1 qui a été convenu avec la Régie au tout début c'est
2 lorsqu'on a un décret qui fait en sorte qu'on leur
3 donne un contrat spécial, on sort le client de la
4 partie réglementée puis on le met dans le contrat
5 spécial comme tel.

6 Q. [49] De façon...

7 R. Ce qui fait en sorte que quand il était au tarif L,
8 qu'il contribuait à l'interfinancement...

9 Q. [50] Hum, hum.

10 R. ... on le perd. La partie réglementée perd cette
11 partie-là et le reste, le rabais c'est le
12 Producteur qui assume ça, cet écart-là.

13 Q. [51] Mais si je ne me trompe, les contrats
14 spéciaux, ce qui est la règle c'est que la masse de
15 la clientèle est tenue indemne des coûts que ces
16 contrats spéciaux peuvent engendrer pour le
17 Distributeur.

18 R. C'est que ce qu'on fait, c'est qu'on dit les coûts
19 que... je sors le client dans un tarif aux contrats
20 spéciaux, je le sors à ces coûts qu'on lui
21 attribue, selon la méthode de répartition de coûts
22 et je le sors de la partie réglementée. Quand il
23 est au tarif L, comme vous savez, il y a un indice
24 d'interfinancement en faveur du domestique, c'est-
25 à-dire qu'il interfinance le domestique parce qu'il

1 y a un taux supérieur à cent (100). À ce moment-là,
2 on perd... on perd cette partie d'interfinancement-
3 là parce qu'il n'est plus contributif aux indices
4 d'interfinancement pour la partie entre l'écart
5 qu'on a entre le tarif L et les coûts qu'on lui
6 attribue comme tel. Si le gouvernement donne des
7 rabais au-delà des coûts, plus bas, ça, c'est... la
8 clientèle est immunisée. Donc il y a un impact
9 quand même pour la clientèle lorsqu'on... à chaque
10 fois qu'on perd des clients. Mais... mais
11 nonobstant...

12 Q. [52] Parce qu'au moment où vous perdez le client,
13 la perte du client ou la perte des volumes que vous
14 avez contractés pour desservir ces clients-là,
15 c'est le reste de la clientèle qui doit l'assumer.

16 R. C'est ça. Au même titre, il n'a pas besoin d'aller
17 aux contrats spéciaux. Lorsqu'une usine au tarif L
18 ferme, c'est le même impact, c'est la même affaire.
19 Je perds la partie d'interfinancement qui
20 contribuait à l'ensemble du dossier.

21 Q. [53] O.K. Mais là, considérant que l'usine ne ferme
22 pas, mais que le gouvernement permet un tarif
23 spécial à certains de vos clients qui étaient au
24 tarif L, avez-vous, vous, Distributeur, tenté de
25 négocier avec le gouvernement une compensation, là,

1 pour les... les sommes que vous mettez dans les
2 tarifs à l'heure actuelle?

3 Me ÉRIC FRASER :

4 Moi, je m'objecte à ce type de ligne question-là.
5 Il y a un décret qui sort, on l'exécute. Dans le
6 cadre de la mise à jour du dossier, on a comme
7 informé qu'on savait qu'il y avait des décrets qui
8 s'en venaient. On ne peut pas... le cadre
9 réglementaire fait en sorte que le décret a été
10 émis, le contrat spécial est accordé. On le fait
11 passer dans la machine à saucisse de la répartition
12 des coûts, puis il y a un impact sur les volumes.
13 Mais je ne pense pas que c'est opportun qu'on pose
14 des questions de ce niveau-là pour mes clients, à
15 mes clients.

16 Me HÉLÈNE SICARD :

17 Je pense que le Distributeur a quand même une
18 obligation face à ses clients. Et je peux
19 comprendre que le gouvernement n'a pas une
20 obligation de dire oui, mais il y a quand même une
21 règle de base qui est que les clients doivent être
22 tenus indemnes pour les contrats spéciaux. Quelque
23 part quand c'est une charge, et on nous dit que
24 c'est onze millions (11 M), c'est quand même pas
25 rien, ça peut se demander à partir du moment où les

1 clients... Je ne présume pas de la réponse, là,
2 mais quel effort a été fait pour minimiser cette
3 charge-là pour le reste de la clientèle?

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Écoutez, je pense qu'on a comme tel répondu au
6 mieux de ce qu'il pouvait faire. Aller plus loin au
7 niveau d'intention, on a expliqué la mécanique de
8 comment sont répartis les coûts qui demeurent. Et
9 on comprend bien que, de façon résiduelle, bien les
10 coûts sont répartis entre un plus petit nombre
11 de...

12 Me HÉLÈNE SICARD :

13 De clients.

14 (9 h 46)

15 LA PRÉSIDENTE :

16 ... clients ou de volume.

17 (9 h 46)

18 ... et c'est la mathématique si on veut que le
19 gouvernement compense autrement. Bien là, on n'est
20 pas dans le bon forum pour en discuter, il faudrait
21 aller ailleurs, deux cent cinquante (250)
22 kilomètres plus loin, pour pouvoir en jaser, mais
23 ici, on ne peut pas rien faire là-dessus.

24 Me HÉLÈNE SICARD :

25 Je comprends ça. Tout ce que je cherchais à savoir,

1 c'est si le Distributeur, parce que ça demeure
2 quand même ses clients. Même s'ils sont quelque
3 part, il doit les desservir ces contrats spéciaux-
4 là, et ça demeure que le gouvernement est également
5 son actionnaire. Alors, je posais simplement la
6 question : est-ce qu'il y a eu des discussions à
7 savoir si... si on donne un tarif et qu'on permet
8 que des clients passent de L à spéciaux, est-ce
9 qu'on a demandé : allez-vous, pour l'année de
10 transition, nous compenser quelque part pour
11 compenser le reste de la clientèle? L'avez-vous
12 demandé? Je...

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Maître Sicard, je pense comprendre du langage
15 corporel de monsieur Côté qu'il a une réponse à
16 offrir.

17 M. MARCEL CÔTÉ :

18 R. Bien, en fait, il y a une seule... il y a juste un
19 élément que je veux apporter à ça. La mécanique est
20 connue, le gouvernement peut faire ce qu'il a fait.
21 Ce que monsieur Fraser a dit, c'est tout à fait
22 pertinent, ces choses-là. La Régie, par contre, la
23 Régie, il est écrit que lorsqu'on fixe les tarifs,
24 il faut être en mesure notamment d'évaluer le
25 risque de chacune des catégories de consommateurs.

1 Il faut se poser la question si nos tarifs
2 sont au bon niveau. On fait un exercice avec le
3 tarif M actuellement, on diminue, on essaie de
4 diminuer le tarif M, l'équilibrage des tarifs.
5 C'est sûr que si on prenait en considération que si
6 on est pour perdre des clients au tarif L, il est
7 peut-être préférable de leur donner un rabais sur
8 ce tarif-là pour les maintenir, un tarif de
9 maintien de la charge par exemple.

10 Il faudrait que, dans l'ensemble, on
11 comprenne que c'est peut-être... on va peut-être
12 perdre de l'argent avec ce client-là, mais c'est
13 mieux que de tout perdre. Ça pourrait être des
14 tarifs réglementés à ce moment-là. On pourrait
15 faire l'exercice nous autres mêmes, la Régie, ici,
16 et les intervenants pour faire ça puis éviter que
17 le gouvernement prenne des décisions avec des...
18 des décrets comme tels.

19 Me HÉLÈNE SICARD :

20 Q. [54] Bon. Ce n'est pas tout à fait la réponse à ma
21 question, mais je...

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Ni celle qu'on attendait pour nous, mais... enfin,
24 ce n'est pas grave.

25

1 Me HÉLÈNE SICARD :
2 Non.
3 LA PRÉSIDENTE :
4 Alors, donc j'ai fait droit à l'objection de maître
5 Fraser.
6 Me HÉLÈNE SICARD :
7 O.K.
8 LA PRÉSIDENTE :
9 Et c'était, si j'ai compris aussi, votre dernière
10 question.
11 Me HÉLÈNE SICARD :
12 C'est la fin. Oui.
13 LA PRÉSIDENTE :
14 C'est ça?
15 Me HÉLÈNE SICARD :
16 Oui. J'ai terminé.
17 LA PRÉSIDENTE :
18 Parfait. C'est bien.
19 Me HÉLÈNE SICARD :
20 Merci.
21 LA PRÉSIDENTE :
22 Merci, Maître Sicard.
23 Me HÉLÈNE SICARD :
24 Merci.
25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Alors, maintenant AQCIE-CIFQ, Maître Pelletier.

3 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PIERRE PELLETIER :

4 Q. [55] Bonjour. Pierre Pelletier pour l'AQCIE et le
5 CIFQ, je n'ai que quelques questions. D'abord,
6 j'aimerais obtenir des éclaircissements sur deux
7 détails concernant le document qui a été produit en
8 réponse à l'engagement numéro 4. C'est la pièce
9 HQD-19, Document 3, alias B-0137. Le document a...
10 le document a quatre pages et comporte trois
11 tableaux, mais je vous... deux tableaux, je vous
12 réfère au dernier, le tableau E-4-B. Alors, E-4-B
13 nous montre le « Différentiel de coût de prestation
14 du Distributeur par catégories de consommateurs »
15 entre la hausse tarifaire de un virgule sept pour
16 cent (1,7 %) généralement proposée maintenant
17 versus la hausse tarifaire de un virgule neuf pour
18 cent (1,9 %) qui était proposée au dépôt du
19 dossier.

20 Je vous réfère d'abord à la colonne 19.

21 Alors, on voit au bas de la colonne 19 que le total
22 du coût de prestation du Distributeur est réduit de
23 cent dix virgule neuf millions (110,9 M\$).

24 Évidemment, selon la règle du pouce, cent dix-neuf
25 virgule... cent dix virgule neuf millions

1 (110,9 M\$) de réduction de coût, ça amènerait
2 normalement à une réduction de tarif d'à peu près
3 un pour cent (1 %), mais le calcul global nous
4 montre qu'on passe plutôt d'une hausse de un
5 virgule neuf (1,9 %) à un virgule sept (1,7 %), ce
6 qui équivaldrait peut-être plus à vingt-cinq
7 millions (25 M\$) de réduction.

8 Alors, ça laisse supposer évidemment que,
9 pour compenser le cent dix virgule neuf millions
10 (110,9 M\$), il y a des montants substantiels qu'on
11 retrouve ailleurs. De quel montant s'agit-il, en
12 gros?

13 M. MARCEL CÔTÉ :

14 R. Dans les revenus, la contrepartie, ce sont les
15 revenus. Les revenus changent aussi, la prévision
16 de la demande a été modifiée. Ça fait que, la
17 contrepartie, c'est dans les revenus.

18 Q. [56] C'est dans les revenus. J'ai une question
19 également au sujet de ce même tableau-là concernant
20 la colonne 2, celle qui concerne le coût de
21 fournitures. On voit qu'au total, la ligne 18, on
22 voit qu'au total le coût de fournitures est réduit
23 de cent vingt-trois virgule six millions de dollars
24 (123,6 M\$) dont soixante-dix-huit millions (78 M\$)
25 concernant les grands clients industriels.

1 (9 h 52)

2 On a fait un petit exercice rapide pour constater
3 que, d'une manière générale, la baisse du coût de
4 fournitures pour toutes les catégories, sauf les
5 tarifs spéciaux, était de l'ordre de un pour cent
6 (1 %), un petit peu plus que un pour cent (1 %), un
7 petit peu moins que un pour cent (1 %), mais
8 l'ordre de un pour cent (1 %). Mais, l'on constate
9 que, dans le cas des contrats spéciaux, le montant
10 de soixante-quatre virgule neuf millions de dollars
11 (64,9 M\$) qui est là correspond à peu près à dix
12 pour cent (10 %) de réduction. Quelle en est la
13 raison?

14 R. C'est la méthode de répartition pour le
15 postpatrimonial, qui a été approuvée il y a fort
16 longtemps, qui fait en sorte qu'on regarde ça sur
17 une base horaire et on a des prix... donc, ils ont
18 refait leur exercice de dire comment on réduit
19 notre postpatrimonial et notre patrimonial, puis on
20 a regardé la coïncidence des profils de
21 consommation de chacune des clientèles, c'est ce
22 que ça donne comme résultat. Alors, c'est une
23 méthode postpatrimonial basée sur une méthode
24 horaire puis, le patrimonial, c'est basé sur les
25 facteurs d'utilisation aux taux de pertes.

- 1 Q. [57] Mais est-ce que, dans l'ensemble, le facteur
2 d'utilisation des clients au tarif L n'est pas du
3 même ordre que celui des contrats spéciaux, c'est-
4 à-dire actuellement autour de quatre-vingt-quinze
5 pour cent (95 %) dans les deux cas?
- 6 R. Dans le cas... bien, évidemment, dans le cas des
7 contrats spéciaux, là, le soixante-quatre point
8 neuf (64.9), là, il y a, évidemment, l'effet... les
9 clients qui passent du tarif L aux contrats
10 spéciaux, là, il y a cet effet-là dans...
- 11 Q. [58] Oui, vous nous avez indiqué tantôt que c'était
12 de l'ordre de onze millions (11 M), l'effet, là.
13 Alors, il en resterait quand même soixante-quatre
14 (64) moins onze (11), là, cinquante-trois millions
15 (53 M). C'est quand même un pourcentage de l'ordre,
16 j'imagine, de huit pour cent?
- 17 R. Écoutez, on peut prendre un engagement pour vous
18 donner le détail de comment ça a été calculé
19 puis...
- 20 Q. [59] J'apprécierais. Alors, ce serait l'engagement
21 numéro 18. Alors, il s'agirait d'expliquer le
22 calcul de la réduction du coût de fourniture à
23 l'égard des contrats spéciaux et de la clientèle du
24 tarif L pour qu'on puisse avoir la comparaison
25 entre les deux.

1 E-18 (HQD) : Expliquer le calcul de la réduction
2 du coût de fourniture à l'égard des
3 contrats spéciaux et de la clientèle
4 du tarif L (demandé par l'AQCIE-CIFQ)

5

6 Q. [60] Mes autres questions sont d'un caractère
7 nettement plus général. Vous avez tous deux,
8 monsieur Côté et monsieur Lamarre, parlé hier de ce
9 que vous avez appelé, fort justement, la spirale de
10 la mort. Je comprends que, la spirale de la mort,
11 c'est l'inverse ou la réciproque du principe
12 Hygrade.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 C'est bon pour les cinquante (50) ans et plus, ça,
15 Maître Pelletier.

16 Me PIERRE PELLETIER :

17 Pardon?

18 LA PRÉSIDENTE :

19 C'est juste bon pour les cinquante (50) ans et plus
20 le principe Hygrade. Pour ceux qui sont au courant.

21 Me PIERRE PELLETIER :

22 Oui, mais je m'adresse à des gens qui ont presque
23 atteint cinquante (50) ans, sur le panel, et je ne
24 doute pas qu'on n'en soit pas si loin sur le banc
25 non plus. Dans certains cas.

1 Q. [61] Alors, vous avez d'abord parlé de la spirale
2 de la mort, Monsieur Lamarre, à propos... j'ai
3 prononcé Lamarre, vous avez remarqué, et non pas la
4 mort. Vous avez d'abord fait allusion à cette
5 spirale de la mort donc, à l'égard des
6 autoproducteurs. Mais monsieur Côté a eu le même
7 réflexe que moi, de l'étendre ensuite à ce qui se
8 passe au tarif L, à savoir que plus le volume au
9 tarif L baisse puis le tarif, s'il est fixé sur la
10 base des coûts, monte. Puis, plus le tarif monte,
11 plus les chances sont que le volume baisse soit
12 parce que les gens n'arriveront plus puis ils vont
13 germer boutique ou, encore, vont faire ce qu'on
14 commence à voir, c'est-à-dire un transfert vers les
15 tarifs spéciaux. Et la question que je me pose
16 c'est... en fait je m'en pose deux. D'une part,
17 est-ce que c'est dû, ce phénomène-là, à la méthode
18 elle-même, la méthode d'allocation des coûts sur
19 une base horaire dont on a parlé et, d'autres
20 parts, qu'est-ce qui peut être fait contre ça? Vous
21 avez probablement donné une partie de la réponse à
22 cette question-là en parlant à maître Sicard
23 tantôt, à savoir qu'il faut faire attention à la
24 manière dont on fixe les tarifs, mais, néanmoins,
25 j'aimerais vous entendre là-dessus.

1 R. Donc, c'est clair, vous avez parlé de la spirale de
2 la mort, ça c'est tout simplement quand on a des
3 clients qui commencent à sortir de notre... qui
4 disparaissent, là, donc les autres doivent assumer
5 le restant des coûts. Les indices
6 d'interfinancement, c'est un indice qui est
7 calculé... c'est une résultante, comme telle. O.K.?
8 J'ai parlé... je pense que c'est avec OC que j'ai
9 parlé que tous les éléments viennent impacter ces
10 indices d'interfinancement là.

11 (9 h 58)

12 Ça fait que si, par exemple, comme dans
13 d'autres juridictions, on fixe les indices
14 d'interfinancement, tu sais, on dit, bon, il ne
15 faut pas que ça dépasse... il faut que ce soit...
16 dans les autres juridictions, habituellement, ils
17 disent : « Il faut que ce soit aux alentours cent
18 pour cent (100 %) pour tout le monde », tu sais. Ça
19 fait que là ils se mettent des règles pour faire
20 ça. Donc, ça veut dire que tous tes revenus... tes
21 tarifs et tes revenus sont basés strictement sur
22 tes coûts puis ton indice d'interfinancement vient
23 moduler cette affaire-là.

24 Puis là, après ça, dépendant de comment ça
25 va apparaître une année, c'est le compte de

1 nivellement, l'autre c'est le compte de
2 « pass-on », l'autre c'est à cause de la
3 fourniture, on a fait l'efficienc; à chaque année
4 ça va se promener un petit peu comme ça.

5 C'est très dangereux de faire ça. Puis
6 notamment, le... ce qui est plus dangereux encore,
7 c'est de fixer, par exemple, je veux que l'indice
8 d'interfinancement du domestique, par exemple, soit
9 fixé à quatre-vingt-cinq (85) et que ça ne bouge
10 plus. O.K.? Ça veut dire qu'à chaque fois qu'il va
11 y avoir des ajustements, c'est les autres qui vont
12 l'avoir, tu sais? Donc à chaque fois que je vois
13 une hausse, il faut que je fasse la hausse à
14 quatre-vingt-cinq pour cent (85 %). Le domestique,
15 quatre-vingt-cinq pour cent (85 %) de la hausse,
16 donc un point sept (1.7), je lui donnerais quatre-
17 vingt-cinq pour cent (85 %) et tous les autres, je
18 vais l'augmenter. Et c'est la spirale de la mort
19 qui se reprend dans cet exercice-là parce que là,
20 tu augmentes les tarifs, tu augmentes.

21 À la limite, à l'extrême, quand je n'ai
22 plus d'industriel, bien le domestique, il va
23 falloir qu'il ait cent pour cent (100 %). Il ne
24 peut pas rester à quatre-vingt-cinq pour cent
25 (85 %). Ça fait que si je mets quatre-vingt-cinq

1 pour cent (85 %), je le fixe, puis là, les autres,
2 bien ils vont augmenter de façon substantielle,
3 cent quinze (115), cent vingt (120), cent trente
4 (130), cent quarante (140) parce qu'il va falloir
5 que j'augmente les tarifs pour rééquilibrer toute
6 cette affaire-là.

7 Ça fait que c'est comme essayer de conduire
8 une auto assis dans le coffre en arrière, là, c'est
9 une résultante, puis jusqu'à date, la Régie n'a pas
10 mis de mécanisme pour se diriger avec
11 l'interfinancement et je crois que ça a été la
12 bonne décision jusqu'à date parce que la structure
13 des coûts est en évolution, les volumes sont en
14 évolution et ça, on ne peut... ce n'est pas...
15 faire autrement, ce serait d'ajuster les tarifs
16 pour corriger l'interfinancement. Et c'est ce que
17 la loi disait. Quand les gouvernements, on a fait
18 la loi, j'étais là. Alors, on parlait des
19 cinquante-cinq (55) et plus.

20 Quand on a écrit la loi au début, c'était
21 exactement ça. Parce qu'on a dit on va faire une
22 méthode de répartition, on trace une ligne dans le
23 sable, on dit ça, c'est le coût, on peut faire, on
24 peut repasser un autre huit ans de méthodes de
25 répartition puis de changer ça, puis dire que ça va

1 être plus ou moins, mais ce n'est pas ça qui va
2 être important, c'est qu'est-ce qu'on en fait avec
3 cette affaire-là.

4 Le gouvernement, ce qui était... ce qui les
5 préoccupaient, à ce moment-là, c'est toute chose
6 étant égale, je ne veux pas que la Régie et le
7 Distributeur arrivent avec un concept comme il y a
8 dans d'autres juridictions, à savoir de ramener ça
9 à cent pour cent (100 %), dans, admettons, dans
10 cinq ans. Ça fait qu'il écrit ne faites pas des
11 ajustements tarifaires pour corriger
12 l'interfinancement. O.K.? Mais le toute chose étant
13 égale, par ailleurs, n'existe pas. On voit que les
14 volumes évoluent, les coûts de fourniture sont
15 différents, l'efficience qu'on fait, le
16 Distributeur quand il fait de l'efficience ne fait
17 pas d'efficience sur la fourniture, là. C'est
18 cinquante pour cent (50 %) de la facture. Ça fait
19 qu'il le fait sur le transport, distribution, les
20 méthodes de répartition sont différentes pour le
21 coût de transport et de distribution sont
22 différents pour chacune des catégories. Ça fait que
23 c'est normal que ces indices-là évoluent dans le
24 temps. Vous... on veut en tenir compte, mais de
25 mettre des mécanismes, je pense que jusqu'à date,

1 la Régie a pris des bonnes décisions à ce niveau-
2 là.

3 Q. [62] J'ai noté, en procédant à une révision globale
4 du dossier, que tantôt, à l'occasion du dépôt de la
5 demande elle-même, tantôt lors de réponses à de
6 nombreuses demandes de renseignements qui vous ont
7 été adressées, tantôt à des réponses lors de
8 l'audience, vous avez évoqué différents facteurs
9 qui rendaient, c'est ma compréhension, là,
10 inopportune, selon vous, des augmentations
11 différenciées sur la base des coûts cette année.
12 J'ai noté les facteurs suivants. J'ai noté la
13 baisse de volume au tarif L versus, par exemple,
14 l'augmentation de volume au D qui vont dans des
15 sens contraires.

16 Deuxièmement, les années froides qu'on
17 vient de connaître. Troisièmement, les changements
18 de modalités aux comptes de pass-on et de
19 nivellement qui ont commencé l'an dernier et qui
20 sont appelés à continuer. Quatrièmement, le passage
21 des IFRS au US GAAP, qui a eu des conséquences à
22 plusieurs égards. Cinquièmement, la détérioration
23 des avantages concurrentiels du tarif L dont on
24 vient de parler versus d'autres juridictions à
25 l'extérieur, en tout cas. Également, l'exercice de

1 révision tarifaire qui doit être entrepris au
2 printemps qui vient à l'égard des tarifs généraux.
3 Puis j'en oublie probablement, là.

4 Et la question qui me venait à l'esprit,
5 là, en regardant ça, c'est si vous avez souvenir,
6 quant à vous, et je m'adresse aussi bien à monsieur
7 Côté qu'à monsieur Lamarre, est-ce que vous avez
8 souvenir, quant à vous, d'une année, ne serait-ce
9 qu'une seule année au cours des huit dernières,
10 depuis la décision D-2007-12, là, est-ce que vous
11 avez souvenir d'une seule année où il y a eu autant
12 de facteurs qui se conjuguèrent pour aller à
13 l'encontre d'une augmentation sur la base... une
14 augmentation différenciée sur la base des coûts
15 plutôt que de continuer avec une augmentation
16 uniforme?

17 R. La réponse courte, c'est non. On en a pas mal cette
18 année, beaucoup d'éléments qui viennent modifier
19 ces indices-là. C'est clair que tout ça vient
20 modifier ces indices d'interfinancement-là, là.

21 (10 h 04)

22 Q. [63] J'ai une autre question qui s'adresse plus
23 particulièrement à vous, monsieur Lamarre, vous
24 avez fait référence de façon assez brève, là, au
25 premier jour de l'audience à ce que vous avez

1 appelé, je crois, les imperfections de la méthode
2 actuelle d'allocation de coût. J'aimerais que vous
3 nous disiez quelles sont ces principales
4 imperfections-là auxquelles vous pensiez et que
5 vous nous indiquiez si elles ont un impact dans la
6 cause tarifaire qui nous intéresse ici.

7 M. HERVÉ LAMARRE :

8 R. Bien en fait, je parlais de façon générale parce
9 que je ne suis pas un spécialiste de la méthode de
10 répartition et ça, monsieur Côté l'est pas mal plus
11 que moi. Mais par contre, toute méthode, toute
12 convention est... comporte une part d'arbitraire.
13 Je faisais beaucoup plus référence à ça comme
14 imperfection et non pas à un élément en
15 particulier. Mais vous avez mentionné quelque chose
16 qui, de votre point de vue, était une imperfection,
17 comme par exemple l'impact climatique, alors que
18 vos clients ne les subissent pas vraiment. Mais si
19 je me place du côté du résidentiel, je pourrais en
20 trouver également. Mais ma question n'était pas là,
21 puis je ne voulais pas laisser entendre qu'il
22 fallait réviser tout ça.

23 D'ailleurs on a répondu à la Régie, à une
24 DDR de la Régie à cet effet-là, qui nous demandait
25 s'il y avait lieu de revisiter la méthode et la

1 réponse ça a été non, tout simplement, parce que
2 même si on parvient, après de nombreux mois et
3 années de travail, on arrive... ça va demeurer une
4 convention et il restera toujours une part
5 d'arbitraire là-dedans.

6 Et le... si je me souviens bien, l'autre
7 élément de ma réponse était à l'effet que, compte
8 tenu de tout ça, quand vient le temps d'établir des
9 hausses tarifaires il faut rester pragmatique puis
10 voir un petit peu c'est quoi le contexte. Puis
11 notamment, je ne sais pas si c'est dans notre
12 preuve ou tout simplement dans une DDR, on faisait
13 référence qu'un élément de contexte, par exemple,
14 c'est : on ne peut pas ignorer la volonté du
15 gouvernement de préserver l'évolution des tarifs
16 industriels. Ça, ça a été clairement dit puis il y
17 a eu des actions concrètes, il y a eu des décrets à
18 cet effet-là. Et ça, c'est un élément de contexte
19 que je faisais référence, qu'on ne devait pas
20 ignorer.

21 Mais il y en a d'autres éléments de
22 contexte. Il y a les MFR, en fait et... Tout ce
23 grand détour-là pour vous dire que c'est ce qui
24 justifie notre proposition d'une hausse uniforme,
25 sans tenir compte de l'impact qu'il y a sur les

1 indices d'interfinancement. Tout simplement parce
2 que de s'en tenir strictement aux résultats de la
3 convention de répartition des coûts, ça amènerait à
4 des résultats tout à fait non souhaitables. J'ai
5 parlé des MFR, je parle du gouvernement, puis
6 encore là je ne veux pas être limitatif. Donc,
7 notre proposition est celle qui faisait le moins de
8 dommages, d'une certaine façon.

9 Q. [64] Je n'ai pas d'autres questions. Je vous
10 remercie beaucoup.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Merci, Maître Pelletier. Alors, Maître Turmel pour
13 la FCEI.

14 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

15 Q. [65] Bonjour, Madame la Présidente, bonjour
16 Messieurs et Madame les Régisseurs. André Turmel
17 pour la FCEI. Bonjour aux membres du panel 5. Alors
18 écoutez, quelques brèves questions. Je prends pour
19 acquis - je m'adresse, je vous regarde, Monsieur
20 Côté, bonjour, on ne s'était pas encore parlé cette
21 année - que vous avez pris connaissance de la
22 preuve de la FCEI. Je vous demanderais peut-être de
23 prendre ce document-là, si vous voulez bien. C'est
24 FCEI-15, sauf erreur. Et allez à la page 7, pardon,
25 la page 23. 23.

1 Alors dans un premier temps - et je suis au
2 chapitre 7, bien au point 7 « Option d'essai
3 d'équipement ». Dans ce dossier-ci vous faites une
4 proposition à l'égard... à l'effet d'élargir,
5 comment dire, l'option d'essai d'équipement aux
6 consommateurs, les clients de moyenne puissance.
7 C'est exact?

8 M. MARCEL CÔTÉ :

9 R. Oui, oui.

10 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

11 R. Oui.

12 Q. [66] Et... sauf qu'évidemment les propositions que
13 vous faites - et c'est ce que la FCEI écrivait -
14 apparaissent moins... moins avantageuses. Et vous
15 avez indiqué que c'était le cas, parce qu'il y
16 avait des contraintes techniques, eu égard à la
17 facturation. Alors je vous demanderais peut-être
18 d'explicitier. Ah, excusez-moi, je ne vous regardais
19 pas, pardon. Alors je vous demanderais, Madame...

20 R. Alors, je vous reprends tout de suite. C'est pas
21 nécessairement moins avantageux.

22 Q. [67] O.K.

23 (10 h 10)

24 R. Donc tout ce qu'on... ce qu'on vous propose avec
25 l'option donc, comme vous le disiez, c'est

1 d'étendre ce qui existe déjà au tarif L au tarif de
2 moyenne puissance. Ce qu'on a fait, c'est qu'on a
3 conçu l'option en tenant compte de la facturation
4 notamment de la clientèle de masse, donc au tarif
5 M. Donc, on l'a conçu de manière à pouvoir... donc
6 on a conçu les modalités pour qu'elles soient
7 cohérentes avec notre manière de facturer. Donc
8 on... on utilise des registres, donc c'est pour ça
9 qu'on... qu'on utilise... donc dans nos modalités
10 on... bien, si je peux aller un peu plus précis,
11 là, on va voir la puissance maximale des douze (12)
12 dernières périodes et les clients, donc,
13 s'engagent, au début, ils nous indiquent quel genre
14 d'essai ils veulent faire et vont nous... donc, à
15 partir de ça, on va les... on va évaluer avec eux,
16 là... oups, pardon. On va évaluer avec eux, donc,
17 effectivement, dépendant de la nature des essais
18 qu'ils veulent faire, si c'est une bonne idée
19 d'aller à l'option ou peut-être de faire leurs
20 essais à leur tarif de base, aussi, parce que les
21 clients, donc, au tarif M qui ont, par exemple, une
22 puissance à facturer minimale pourraient, un
23 certain mois, par exemple, avoir de la marge pour
24 pouvoir faire un essai. On pourrait le faire à
25 d'autres périodes que nécessairement... c'est-à-

1 dire sans opter nécessairement pour l'option
2 d'essai d'équipement. Et s'ils optent pour
3 l'option, effectivement, donc ils nous avisent
4 avant la période et, à ce moment-là, donc,
5 dépendant... donc, ils ont toute la liberté pendant
6 le mois donné, par exemple, s'ils font ça pendant
7 un mois, de faire leurs essais, en fait, pour eux,
8 c'est une tranquillité d'esprit parce qu'ils
9 peuvent faire leurs essais en tout temps pendant
10 cette période-là, alors qu'au tarif L, ce qu'on
11 fait, c'est qu'on va vraiment établir à quel moment
12 le client fait son essai et donc, la facturation va
13 se faire vraiment pendant ces... en tenant compte
14 exactement de la période où ces essais seront
15 faits. Donc, dans ce sens-là, au tarif M, il y a
16 une certaine marge de manoeuvre un peu plus grande
17 pour le client étant donné qu'il a toute la
18 période, là. Donc, si une journée, il avait prévu
19 faire ses essais et que les gens ne se présentent
20 pas, il ne peut pas le faire, bien il peut le faire
21 une autre journée, donc il a toute sa période de
22 consommation pour le faire.

23 Q. [68] Merci, c'était une bonne réponse longue. Et
24 juste bien vous comprendre, donc, vous créez, entre
25 guillemets, un registre pour chaque client?

- 1 R. Non, on... Non, je faisais mention que les données
2 de facturation, c'est...
- 3 Q. [69] C'est un registre en soi.
- 4 R. Oui, c'est ça. Donc, on a des kilowattheures, des
5 kVA, des kilowatts...
- 6 Q. [70] O.K.
- 7 R. ... alors que pour les clients au tarif L,
8 notamment...
- 9 Q. [71] Oui.
- 10 R. ... au niveau de la facturation, on a une
11 facturation qui utilise des données aux quinze (15)
12 minutes.
- 13 Q. [72] Et quand vous dites, nous, on avait
14 l'impression que c'était moins avantageux, vous me
15 dites au contraire, c'est plus avantageux en ce
16 sens que vous voyez qu'il y a plus de flexibilité
17 pour les clients du tarif M à agir comme vous le
18 suggérez?
- 19 R. Exactement.
20 (10 h 12)
- 21 Q. [73] O.K. Attendez-moi un instant. À l'intérieur
22 des registres dont vous venez de parler, est-ce que
23 vous, par exemple, vous allez répertorier la
24 puissance nécessairement pour chaque client, pour
25 chaque heure des journées de chaque mois? Est-ce

1 que ça va aussi dans ce détail-là?

2 R. Vous parlez aux fins de l'option? Aux fins de
3 l'option, ce qu'on fait, c'est qu'on regarde donc
4 la puissance soit de la période... bien, des douze
5 (12) dernières périodes de consommation, donc c'est
6 ça. Ce que... ce qu'on utilise donc ce sont les
7 données qui existent.

8 Q. [74] O.K. Mais, quels sont ces... Je veux juste
9 voir avec vous quels sont ces types de données-là?
10 Vous dites « il y a des données qui sont admis à
11 l'intérieur du registre », mais je veux voir avec
12 vous...

13 R. L'appel de puissance mensuel.

14 Q. [75] Bon.

15 R. Oui.

16 Q. [76] Alors, peut-être donner un peu plus d'exemples
17 de qu'est-ce que ce... quelles informations vous
18 obtenez finalement?

19 R. Des registres?

20 Q. [77] Oui.

21 R. En fait, c'est... au niveau des compteurs,
22 l'information est... qu'on recueille aux fins de la
23 facturation, c'est que, pour un client, ce sont ses
24 kilowatts appelés, c'est la consommation de la
25 période de consommation, les kVA, donc la puissance

1 apparente.

2 Q. [78] Et ça, c'est à l'heure, dans les faits? Est-ce
3 que c'est de l'information que vous obtenez,
4 comment dire, bien pour chaque heure appelée?

5 R. Bien, on recueille de l'information notamment avec
6 les compteurs de nouvelle génération...

7 Q. [79] Oui.

8 R. ... plus précise, mais ce que je vous expliquais,
9 c'est qu'aux fins de la facturation, donc on
10 n'utilise pas les données très détaillées. Étant
11 donné donc au tarif M, comme on vous l'expliquait,
12 c'est une clientèle de masse, on a une facturation
13 qui... donc qui tient compte des données de
14 registre...

15 Q. [80] O.K.

16 R. ... et non pas de profil de consommation.

17 Q. [81] O.K. C'est là que vous faites une distinction.
18 Ça demeure quand même pour vous, la clientèle M,
19 une clientèle de masse. On parle de combien, pour
20 me rafraîchir la mémoire?

21 R. Au tarif M?

22 Q. [82] Oui.

23 R. Trente mille (30 000) clients à peu près.

24 Q. [83] Trente mille (30 000) clients. O.K. Je veux
25 juste revenir sur l'information que vous tirez, que

1 vous allez... que vous obtenez dans... que vous
2 mettez dans ces registres-là. Pardon. Ça va? O.K.
3 Vous dites « à la fois, on a de l'information, mais
4 c'est de masse, donc on n'en a pas. » Est-ce qu'il
5 serait possible de... sous la forme d'un
6 engagement, d'indiquer toute l'information que ce
7 registre-là que vous... que vous obtenez et que
8 vous demandez à ces clients-là? Parce que, nous, on
9 veut comprendre vraiment, non seulement les profils
10 de consommation en puissance appelée, mais vraiment
11 d'y aller dans le plus fin, si c'est possible. Au-
12 delà des généralités, je comprends que c'est de
13 masse là, mais Monsieur...

14 M. MARCEL CÔTÉ :

15 R. Oui. Donc, dans... c'est parce que dans le cas des
16 clients au tarif L, on a un département qui fait
17 des factures à la main, ça fait qu'on a... on a...

18 Q. [84] C'est sur mesure.

19 R. ... un tarif... Oui, c'est du sur mesure.

20 Q. [85] Presque.

21 R. Là quand on tombe dans le tarif M, on veut avoir
22 quelque chose qui est plus... qui peut fonctionner
23 avec les systèmes de facturation, directement dans
24 les systèmes de facturation pour qu'on n'ait pas à
25 faire ça à la main. Ça fait que ce qu'on souhaitait

1 faire dans cet exercice-là, c'était de s'assurer
2 que, sur sa facture, donc sur les composantes qui
3 servent aux fins des registres, puissance, énergie,
4 qu'on puisse, à partir de ces données-là, qu'on
5 puisse donner l'équivalent de ce qu'on fait avec...
6 avec les industriels, mais avec plus de souplesse
7 parce que là on parle de sa puissance, sa puissance
8 maximale qu'il y avait la période précédente, on
9 utilise cette puissance-là.

10 Ça fait qu'au-delà de cette... au-delà de
11 cette puissance de référence-là, toute la
12 consommation qui va être consommée va être facturée
13 à un prix qui est... qui est fixé. Je pense, c'est
14 dix sous (10 ¢), hein! C'est ça. Dix sous (10 ¢).
15 Ça fait que c'est ça la... c'est ça la simplicité.
16 C'est de pouvoir faire la même chose avec le tarif
17 sans être dans le très détaillé. Parce que quand
18 vient le temps de faire des tests d'équipements
19 avec des industriels du tarif L, ça devient plus
20 complexe. Ça prend des ingénieurs, il faut qu'il y
21 ait un rendez-vous, la période, à telle heure ça va
22 commencer. Ça fait que là on travaille avec du...
23 du plus détaillé.

24 (10 h 17)

25 Mais, dans le tarif M, puis là le tarif M,

1 on commence à cinquante kilowatts (50 W), il faut
2 que pour les clients ils soient capables de
3 comprendre ça simplement et qu'ils soient capables
4 de mettre ça en application de façon simple pour
5 que ça puisse fonctionner puis que ce soit clair
6 pour eux autres que, quand commence la période,
7 « voici comment on l'établit puis comment qu'on va
8 facturer, on va facturer ce client-là. » Ça fait
9 que... le mécanisme est beaucoup plus simple, mais
10 qui donne, à mon avis, beaucoup plus de souplesse
11 que celui qu'il y a dans le tarif L, comme tel.
12 Puis, en passant, cette offre-là découle des
13 rencontres qu'on a faites avec la FCEI. On a
14 regardé ça puis on regardait comment qu'on pouvait
15 suppléer la puissance maximale appelée dans les cas
16 d'utilisation d'équipements, là, donc, ça c'est
17 l'offre. On a dit, bien, on va faire la même chose
18 qu'on a mais on va l'adapter pour la clientèle au
19 tarif L.

20 Mme LOUISE TRÉPANIÉ :

21 R. Puis ça découlait, excusez-moi, aussi d'un besoin
22 exprimé par la clientèle. Donc, notre force
23 commerciale nous a indiqué que c'était un besoin
24 que certains clients avaient de pouvoir faire des
25 essais d'équipements puis de ne pas avoir... être

1 impactés, finalement, par les appels de puissance
2 importants qui pourraient être faits pendant cette
3 période-là.

4 Q. [86] D'accord. Alors, je pense que l'explication
5 vient... est-ce que ce serait possible de déposer
6 un exemple de registre, là, de l'information pour
7 nous aider à bien comprendre. Je pense que ça
8 compléterait le portrait. Quelque chose qui ne
9 serait pas très compliqué, un exemple des
10 informations dans le registre. Ça serait, Madame la
11 Greffière...

12 M. MARCEL CÔTÉ :

13 R. Vous parlez d'un exemple d'une facture d'un client
14 qui aurait exercé ce droit-là pour...

15 Q. [87] Bien... ou de l'information... peut-être la
16 facture, mais qui se retrouve dans le registre
17 également. Juste m'assurer que ce qu'il y a dans le
18 registre est communiqué dans la facture et vice
19 versa. Qu'on ait une information que vous
20 utilisez...

21 R. Mais je pense qu'un exemple d'une facture d'un
22 client qui aurait demandé un test d'équipement, là,
23 on pourrait faire ça. Je pense qu'on aurait toute
24 l'information là pour faire ça.

25 Q. [88] Peut-être pour nous aider, on n'est pas loin,

1 c'est parce que c'est moins un exemple de facture
2 parce que, dans une réponse que vous avez donnée à
3 la... attendez un instant. Les DDR numéro 3 de la
4 Régie, la pièce B-76, si vous voulez vous y rendre.
5 Donc, B-76 à la page 33, c'est la question 8.1.

6 Mme LOUISE TRÉPANIÉRIER :

7 R. Avez-vous la cote HQD?

8 Q. [89] La cote HQD, attendez un instant. HQD-16,
9 document 1.3, page 33. Donc, B-076, page 33,
10 question et réponse 8.1. Simplement donc, dans
11 cette demande on indiquait d'indiquer comment les
12 méthodes s'exprimaient pour le tarif des grands
13 consommateurs et... à moindre puissance et... pour
14 les clients qui ont moins de puissance et, au
15 deuxième paragraphe, vous indiquez :

16 Quant aux clients de moyenne
17 puissance, la facturation est faite à
18 partir de registres qui compilent les
19 données de consommation nécessaires.
20 Afin de simplifier et de limiter les
21 ressources associées à la facturation
22 des modalités relatives aux essais
23 d'équipements, le Distributeur a
24 adapté les modalités de façon à
25 maintenir la facturation...

1 Alors, nous, c'est plus donc, les données de
2 consommations nécessaires que vous avez dans le
3 registre. C'est ça. C'est moins, nécessairement, ce
4 que le client voit mais c'est les données dont vous
5 avez mentionnées, mais peut-être juste qu'on voie,
6 là, dans...

7 M. MARCEL CÔTÉ :

8 R. Oui, c'est parce que je pense qu'un exemple d'une
9 facture, si la facture n'est pas claire, c'est déjà
10 un problème. Ça fait que c'est basé sur les
11 puissances... le client, il s'attend de faire un
12 test d'équipement puis que son appel de puissance
13 va augmenter. O.K.? Ça fait que là, ce qu'on veut
14 faire c'est qu'on veut limiter cet appel de
15 puissance là, ne pas lui facturer cet appel de
16 puissance là...

17 Q. [90] C'est louable.

18 R. ... mais on veut utiliser une puissance qu'il a
19 usuellement eue au cours des derniers mois, O.K.?
20 On va facturer ça. Donc, si la puissance qu'on va
21 utiliser, plutôt que de prendre celle du registre,
22 c'est celle des registres précédents. Puis, après
23 ça, l'énergie qu'il aura consommée durant cette
24 période-là, on le facturera à dix sous (10 ¢).

25 Q. [91] O.K. Madame Trépanier.

1 (10 h 22)
2 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :
3 R. En fait, c'est ça, au niveau, par exemple, de la
4 clientèle de grande puissance, c'est ça, ce qu'on
5 va faire c'est que le client va nous aviser la
6 journée avant, telle heure. Donc, on peut, après
7 ça, tu sais, établir dans cette période-là à quel
8 moment précis il a fait son essai. Pour la
9 clientèle de moyenne puissance, ce qu'on veut faire
10 c'est... donc, les modalités sont... comme je
11 disais tout à l'heure, sont conçues comme ça. Il
12 nous avise avant la période, donc il a toute sa
13 période pour faire son essai au moment où il le
14 veut. Et ce qu'on utilise comme paramètre de
15 facturation, donc pour établir sa facturation, donc
16 on utilise sa puissance maximale des dernières
17 périodes, donc c'est des données qui ne sont pas
18 horaires ou aussi précises qu'on l'a justement au
19 niveau du tarif L étant donné qu'on ne fait pas de
20 facturation manuelle et on ne veut pas s'en aller
21 vers ça pour une option comme ça, qui pourrait être
22 quand même... Donc, c'est ce qu'on dit dans la
23 réponse. On privilégie la simplicité puis les
24 opérations automatisées plutôt qu'un traitement
25 manuel. Donc, ça simplifie pour le client, pour le

1 Distributeur, l'application de cette option-là qui
2 est offerte à l'ensemble de la clientèle de moyenne
3 puissance, donc au-delà de cinquante kilowatts
4 (50 kW).

5 Q. [92] D'accord. Donc, dans l'engagement 19, c'est
6 simplement de donner le contenu du registre quant
7 aux informations relatives à la consommation.

8 Me ÉRIC FRASER :

9 Moi, j'ai compris que les informations... que le
10 registre, c'est les informations relatives à la
11 consommation.

12 Me ANDRÉ TURMEL :

13 C'est ça. Mais évidemment avec un degré de détail
14 qu'on puisse comprendre, bon, l'appel de puissance
15 historique qu'on a mentionné qui est déjà dans le
16 dossier, si j'ai bien compris, les données
17 techniques au-delà de simplement... au-delà de la
18 boîte, c'est d'avoir les items ou les sous-items à
19 développer. S'il y en a trois, il y en aura trois.
20 S'il y en a quatre, il y en aura quatre. À moins
21 que vous me dites qu'il y a juste un chiffre.

22 Me ÉRIC FRASER :

23 Je veux juste essayer d'aider. Mais, moi, je pense
24 que la réponse à cette question-là, ça fait cinq
25 minutes qu'on la donne. Les registres contiennent

1 les informations de consommation, la puissance,
2 l'énergie, j'imagine les kVA aussi. Alors, je crois
3 que la réponse a été donnée.

4 Me ANDRÉ TURMEL :

5 Bien, écoutez, je ne veux pas en faire un cas de
6 figure. Si on me dit, Maître Turmel, il y a quatre
7 données qui sont la puissance appelée historique,
8 la puissance, les kVA, il y en a quatre, il y en a
9 quatre.

10 Q. [93] Je veux dire, est-ce que c'est quatre, trois,
11 six, Madame Trépanier? Juste pour qu'on s'entende
12 clairement.

13 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

14 R. Ce qu'on vous a expliqué, c'est qu'on recueille des
15 données...

16 Q. [94] Oui.

17 R. ... donc à partir des compteurs sur la consommation
18 de nos clients.

19 Q. [95] Oui.

20 R. Mais au niveau de la facturation de ces options-là,
21 on l'a conçue de manière à être cohérent avec
22 l'ensemble des tarifs qu'on offre à la clientèle de
23 moyenne puissance. Donc, elle est conçue de manière
24 à utiliser des paramètres de facturation de la même
25 manière qu'on a, par exemple au tarif de base tarif

- 1 M. Donc, la puissance maximale de la période...
- 2 Q. [96] Allons-y, allons-y! Il y a juste un.
- 3 R. Le kilowattheure.
- 4 Q. [97] O.K. Puissance. Un, vous me dites puissance
- 5 maximale. Juste pour que je le prenne en note,
- 6 qu'on l'ait clairement.
- 7 R. Bien, en fait, on peut regarder dans les modalités,
- 8 si vous voulez, de l'option. Donc, à l'article
- 9 4.38, donc ce sont les paramètres de facturation.
- 10 Donc, ce sont les données qu'on utilise pour
- 11 établir la facture du client.
- 12 Q. [98] Il n'y a pas d'autres données internes qui
- 13 sont utilisées?
- 14 R. Non. On prend la puissance maximale des douze (12)
- 15 dernières périodes. On utilise l'énergie consommée
- 16 pendant la période en cours, l'énergie consommée
- 17 pendant la période où il y a eu la puissance
- 18 maximale. Donc, ce sont les paramètres qu'on a
- 19 utilisés aux fins de la facturation.
- 20 Q. [99] Et qui se retrouveront dans le registre?
- 21 R. Bien, qui proviennent des...
- 22 Q. [100] Oui, nécessairement, associés aux clients.
- 23 R. ... données. C'est ça. Donc, qu'on recueille pour
- 24 les clients dans leur compteur, avec le mesurage,
- 25 les données de mesurage.

1 Q. [101] Une question en complémentaire, Madame la
2 Présidente. Simplement, donc évidemment si vous
3 allez au registre des douze (12) derniers mois,
4 vous pourriez aussi aller chercher, j'imagine, à
5 force de cumuler l'information, l'information, il y
6 a treize (13) ou quatorze (14) mois aussi, c'est-à-
7 dire ce n'est pas une information qui s'efface. On
8 cumule l'information année après année. Donc, vous
9 allez chercher l'information dans les douze (12)
10 derniers mois, mais vous pourriez techniquement
11 aller chercher l'information en regardant derrière
12 le treizième et quatorzième mois.

13 M. MARCEL CÔTÉ :

14 R. Oui, mais on a déterminé que c'était les douze (12)
15 derniers mois. On prend toujours un cycle d'une
16 année comme tel. Puis sur une facture, si vous
17 regardez votre facture, vous avez toujours les
18 informations sur les douze (12) derniers mois.
19 Donc, c'est une information qui est disponible sur
20 chacune des factures.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Excusez, l'engagement 19 tombe finalement.

23 Me ANDRÉ TURMEL :

24 Oui, on est correct.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 On a assez d'informations comme ça.

3 Me ANDRÉ TURMEL :

4 La preuve qu'il y a plusieurs chemins qui mènent à
5 Rome.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 En effet. C'est bon. Donc on annule ça l'engagement
8 19?

9 Me ANDRÉ TURMEL :

10 On annule.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Merci.

13 Me ANDRÉ TURMEL :

14 Q. [102] Une dernière question, une question sur...

15 Bien, simplement, toujours à la preuve de la FCEI

16 au point 8. La FCEI propose ce qu'on appelle un

17 mécanisme souple de rémunération des consultants

18 hors audience. Et vous-même, je pense, Madame

19 Trépanier, vous avez évoqué qu'il y a eu... la FCEI

20 n'est pas la seule, il y a eu des rencontres hors

21 audience avec les représentants de la FCEI ou

22 d'autres associations d'intervenants?

23 Mme LOUISE TRÉPANIÉRIER :

24 R. C'est exact.

25 (10 h 28)

1 Q. [103] Et parfois, des fois, c'est, pas à
2 l'initiative, mais encouragé en cela par la Régie.
3 Quand on dit, il faut se parler, tout ça. Je veux
4 avoir la position du Distributeur sur la
5 raisonnabilité d'un mécanisme qui n'est peut-
6 être... tel que proposé, qui n'était pas parfait,
7 mais de prévoir hors audience sous le contrôle de
8 la Régie, un peu un... comment dire, des travaux...
9 bien, la poursuite de travaux quand c'est
10 nécessaire et quand des consultants sont
11 nécessaires, parce que parfois, il y a des
12 rencontres qui se font avec le représentant,
13 évidemment il n'y a pas de travail de consultant,
14 mais si... parce qu'il est arrivé, Madame
15 Trépanier, n'est-ce pas, qu'il y a des consultants
16 qui ont du... qui ont accompagné, par exemple, la
17 FCEI. Évidemment, dans ces cas-là, c'est souvent...
18 ils agissent de manière bénévole. Alors, je voulais
19 avoir un peu la position de la... je me tourne vers
20 monsieur Lamarre, peut-être, là. Sur la proposition
21 de la FCEI.

22 M. HERVÉ LAMARRE :

23 R. Sur la question de la rémunération?

24 Q. [104] Bien, sur l'idée générale, dans un premier
25 temps, là, je vous dis... on a dit dix mille

1 (10 000), ça peut être... peu importe le montant,
2 mais sous le principe d'être capable de travailler
3 hors audience, mais en suivi des débats de la Régie
4 à l'intérieur des questions qui intéressent la
5 Régie. Évidemment, on ne travaillera pas sur des
6 sujets que la Régie... Mais bref, pour être plus
7 efficace.

8 R. En fait, ça faisait longtemps qu'on en parlait puis
9 la... avant même qu'on commence à faire des
10 consultations comme ça de façon... je dirais de
11 façon de base, là, parce que cette année, on l'a
12 fait pour à peu près tous les dossiers puis...

13 Q. [105] C'est ça.

14 R. ... moi, je vois... en tout cas, moi et certaines
15 des personnes dans mon entourage, on en a discuté
16 et on voit une nette différence dans la
17 compréhension des dossiers. Donc, je pense que
18 c'est une bonne approche. Mais avant même qu'on
19 commence à le faire, toute la question de la
20 rémunération avait été discutée, je me souviens, à
21 une rencontre qu'il y avait eu ici avec tous les
22 intervenants et il y a toujours la question que la
23 Régie, avant d'accorder des frais, doit s'assurer
24 de la pertinence, et si la Régie n'y participe pas
25 de façon officielle, formelle, ça demeure une

1 embûche, là. Malgré tout ça, on a choisi d'aller de
2 l'avant quand même et on pense que juste avec les
3 analystes des associations, parce que quand on
4 aborde des questions techniques, on ne voyait pas
5 l'utilité, nécessairement, que les procureurs
6 assistent à ça...

7 Q. [106] D'accord.

8 R. ... donc on pensait que tout ça pouvait se faire
9 sans frais...

10 Q. [107] Oui.

11 R. ... et... mais là est venue quand même la question
12 des associations de consommateurs pour lesquelles
13 on a fait une exception. On pense que c'est une
14 position équilibrée. Et encore-là, il y a une
15 certaine flexibilité, je ne me souviens pas dans
16 quel dossier où il y a eu... bien en fait, c'est la
17 consultation sur les tarifs où il a été utile... on
18 a jugé utile que les intervenants fassent appel à
19 des experts et on a défrayé dans ces cas-là. Mais
20 de façon générale, on pense qu'on... tout le monde
21 est gagnant de faire ces consultations-là, des
22 ateliers de travail, de consultation, avant les
23 audiences et je pense qu'on devrait continuer de le
24 faire comme on l'a fait cette année, sur une base
25 non rémunérée sauf les exceptions que je viens de

1 mentionner.

2 Q. [108] O.K. Évidemment, puis la question ne portait
3 pas sur les procureurs, mais les analystes, eux,
4 ne... qui ne vivent pas d'amour et d'eau fraîche,
5 parfois, quand ils vont à des rencontres puis ils
6 font des analyse... parce que je veux distinguer
7 avec vous les... tu sais, les consultations lancées
8 par vous ou sous les hospices de la Régie,
9 consultations pour lesquelles il y a des séances de
10 travail, ça, c'est une chose que vous nous avez
11 décrite, qui existe déjà, qui est déjà quand même
12 déjà encadrée versus, et c'est là que la
13 proposition de la Régie... de la FCEI, c'est dans
14 un dialogue, tu sais, qui va d'avril à, souvent,
15 à... ou en tout cas, de l'hiver à l'été, parfois,
16 il peut y avoir... HQ va s'asseoir avec des
17 intervenants... des représentants intervenants
18 qui... pour lesquels il y a un analyste, la grande
19 majeure partie de temps, il n'y a pas de procureurs
20 là, tout à fait, parfois, ces gens-là viennent...
21 je donne l'exemple de monsieur Mainville, qui
22 venait de la Gaspésie, par exemple, bien, s'il se
23 déplace à une réunion, comment est-ce qu'on fait
24 pour le rémunérer de manière raisonnable. Alors
25 c'est plus à cette... sur cette question-là que je

1 voulais avoir votre avis.

2 R. En fait, nous, ce qu'on... le message qu'on essaie
3 de passer, c'est qu'on n'a pas besoin de faire les
4 choses de façon formelle pour parler avec des
5 associations, en fait, on a passé le message que
6 notre porte est grande ouverte à tous ceux qui ont
7 des préoccupations et qui voudraient les faire
8 entendre. Donc, essayons de faire les choses dans
9 le minimum de frais puis c'est beaucoup le
10 message... j'avais passé le message l'année passée
11 à l'UMQ qui formalisait les échanges alors qu'on se
12 tue à leur dire qu'on ne demande pas mieux que de
13 leur parler puis on les invite... donc, le message
14 est le même pour tout le monde. Et quand vous
15 faites référence à votre analyste qui vient de la
16 Gaspésie...

17 Q. [109] Je ne veux pas en faire un cas personnel,
18 mais général.

19 (10 h 33)

20 R. Non, non, mais je donne... discutons d'un exemple
21 comme ça, faisons preuve de flexibilité pour une
22 date où cette personne-là a à se déplacer, on fera
23 les rencontres à notre bureau et on ne demande pas
24 mieux que de s'adapter.

25 Q. [110] Au bureau de Gaspé?

1 R. Non, mais... mais vous voyez un peu, je... le
2 message que je veux passer c'est qu'on est très
3 ouvert, puis en fait on essaye de faire preuve le
4 plus possible d'ouverture pour discuter des
5 préoccupations pour alléger le... puis même si
6 c'est des enjeux qui ne sont pas susceptibles de
7 faire l'objet du dossier tarifaire ou d'autres
8 enjeux à la Régie, là. Chaque intervenant a ses
9 propres enjeux, puis on essaye de maintenir le
10 dialogue.

11 Q. [111] Je vous remercie. Ça termine nos questions.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Merci, Maître Turmel. Alors nous allons prendre une
14 pause jusqu'à quinze minutes. Oui, Maître Turmel?

15 Me ANDRÉ TURMEL :

16 Madame la Présidente, je ne veux pas vous
17 interrompre donc, mais je prends l'occasion que je
18 suis au micro. Donc relativement à la preuve de la
19 FCEI.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 On voit bien que ce ne sera pas cet après-midi.

22 Me ANDRÉ TURMEL :

23 Tout à fait, alors j'ai consulté notre cliente,
24 notamment madame Hébert et elle, elle peut être ici
25 demain matin, contrairement à ce qu'on... Alors

1 donc...

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Écoutez, il va falloir que ce soit flexible.

4 Me ANDRÉ TURMEL :

5 Clairement, on ne sera pas... Non, non, tout à

6 fait. Non, c'est ça.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 On ne sait pas.

9 Me ANDRÉ TURMEL :

10 Mais ça ne sera pas cet après-midi, clairement.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Clairement.

13 Me ANDRÉ TURMEL :

14 Mais je peux vous dire que demain... non, parce

15 qu'on avait annoncé qu'elle était seulement

16 disponible vendredi après 14 h. Elle peut être ici

17 demain matin, alors bref ça... accro à la

18 flexibilité.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Excellent. On vous a toujours prévu comme étant le

21 premier intervenant à passer.

22 Me ANDRÉ TURMEL :

23 Merci.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Lorsqu'on va être rendu là.

1 Me ANDRÉ TURMEL :
2 D'accord, merci.
3 LA PRÉSIDENTE :
4 Merci. Alors quinze (15) minutes, jusqu'à moins
5 dix. Merci.
6 SUSPENSION DE L'AUDIENCE
7 REPRISE DE L'AUDIENCE
8 LA PRÉSIDENTE :
9 Oui, bonjour. Je croyais que c'était l'UMQ qui
10 devait...
11 Me MARIE-ANDRÉE HOTTE :
12 Oui, vous avez tout à fait raison, Madame la
13 Présidente. Maître Martine Burelle, ma consoeur,
14 hier m'a demandé de vous aviser, comme je passais
15 tout de suite après elle, elle m'a demandé de vous
16 aviser qu'elle n'avait pas de questions pour le
17 panel.
18 LA PRÉSIDENTE :
19 C'est bien.
20 Me MARIE-ANDRÉE HOTTE :
21 Et qu'elle ne serait pas présente.
22 LA PRÉSIDENTE :
23 Bien. Alors...
24 Me MARIE-ANDRÉE HOTTE :
25 Alors voilà.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Voilà. Alors Union des producteurs agricoles.

3 CONTRE-INTERROGÉS PAR MARIE-ANDRÉE HOTTE :

4 Q. [112] Bonjour. Marie-Andrée Hotte pour l'Union des
5 producteurs agricoles. Bonjour au panel, bonjour
6 Maître Fraser, bonjour Madame la Présidente,
7 Monsieur et Madame les Régisseurs. J'ai une
8 question de vocabulaire. J'entends les gens passer
9 de HQD à B, je ne sais pas ce que vous aimez mieux?
10 HQD c'est mieux? C'est mieux. Parfait. Excellent.
11 On ne se cassera pas la tête, d'abord.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 C'est mieux.

14 Me MARIE-ANDRÉE HOTTE :

15 Ça va.

16 Q. [113] Alors ma première ligne de questions vise à
17 toucher au tarif D2, que vous avez proposé dans
18 votre... et je vous réfère, là. Je vais lire
19 certaines des citations, là, ça va vous aider, mais
20 je vous réfère à HQD-14, Document 2, page 15. Ça
21 va? C'est bon? Non, j'attends.

22 M. MARCEL CÔTÉ :

23 R. Oui.

24 Q. [114] Je suis aux lignes 23 et 24. Je vais en faire
25 la lecture.

1 À cet égard, un tarif domestique
2 distinct à l'intention de la clientèle
3 de plus de 50 kW (tarif D2) pourrait
4 être une approche intéressante à
5 examiner.

6 Je vous réfère un petit peu plus loin à la page 18.
7 Je vais également peut-être lire, pour votre
8 bénéfice, les lignes 26 à 30, là. C'est dans la
9 section du tarif pour les exploitations agricoles
10 donc.

11 Par contre, au même titre que les
12 grandes résidences et les usages en
13 commun des immeubles à logements, les
14 grandes exploitations agricoles, qui
15 ont des appels de puissance de plus de
16 50 kW et qui subissent des impacts
17 importants avec la stratégie tarifaire
18 actuelle, pourraient bénéficier d'une
19 approche tarifaire mieux adaptée à
20 leurs caractéristiques [...]. Un tarif
21 applicable aux grands consommateurs
22 résidentiels et agricoles (tarif D2)
23 pourrait, par exemple, convenir
24 davantage à cette clientèle.

25 On doit comprendre donc que le tarif D2 s'applique

1 à la clientèle domestique qui est facturée en
2 puissance seulement.

3 M. MARCEL CÔTÉ :

4 R. Tout d'abord, la proposition qu'on faisait c'est
5 cinquante kilowatts (50 kW) et plus, parce que
6 lorsque le client consomme plus de cinquante
7 kilowatts (50 kW) on a un autre compteur qui doit
8 être installé. Et à partir de là, on sait que c'est
9 cinquante kilowatts (50 kW) et plus et donc on
10 pourrait avoir une facturation différente pour
11 cette clientèle-là comme telle.

12 Q. [115] Parfait. Je vous amène maintenant à la
13 réponse, à votre réponse à notre demande de
14 renseignements HQD-14, Document 11, page 3. Le
15 tableau A9 que vous avez confectionné dans votre
16 réponse. Ça va?

17 R. Oui.

18 (10 H 56)

19 Q. [116] C'est bon. O.K. Et là, évidemment, à
20 l'intérieur du tarif D, on retrouve le tarif
21 agricole et je vous soumetts qu'avec puissance
22 facturée, dans le tarif agricole, il y a mille huit
23 cent quatre-vingt-quatorze (1894) abonnements, donc
24 je comprends qu'il y en a mille huit cent quatre-
25 vingt-quatorze (1894) sur le total d'abonnements à

1 la clientèle agricole de trente-huit mille quatre
2 cent quatre-vingt-dix-neuf (38 499).

3 Le rapport entre les deux, si je vous dis
4 que c'est quatre point neuf pour cent (4,9 %) de la
5 clientèle agricole, j'imagine que vous êtes
6 d'accord avec ça?

7 M. MARCEL CÔTÉ :

8 R. Juste me reprendre les chiffres, c'est lesquels?

9 Q. [117] Oui. Avec puissance facturée, le chiffre sur
10 lequel je veux attirer votre attention, c'est mille
11 huit cent quatre-vingt-quatorze (1894)...

12 R. Oui. Oui, oui, oui. C'est ça.

13 Q. [118] ... qui est avec puissance facturée. Ça va,
14 Monsieur Côté?

15 R. Oui. Oui, oui.

16 Q. [119] Sur un total de trente-huit mille quatre cent
17 quatre-vingt-dix-neuf (38 499), c'est exact?

18 R. Exact.

19 Q. [120] O.K. Donc, si je vous dis que ça fait quatre
20 point neuf pour cent (4,9 %) de la clientèle, c'est
21 un fait?

22 Mme LOUISE TRÉPANIÉ :

23 R. Disons on pourrait le calculer, mais on vous fait
24 confiance.

25 Q. [121] Ce n'est pas un piège.

1 M. MARCEL CÔTÉ :

2 R. Vous faites... vous dites le trente-huit mille
3 (38 000) sur le trois point quelques millions ?

4 Q. [122] Non.

5 R. Comment vous avez calculé votre chiffre?

6 Q. [123] Mille huit cent quatre... juste la clientèle
7 agricole, le noyau agricole...

8 R. Oui.

9 Q. [124] ... ceux qui sont facturés en puissance,
10 mille huit cent quatre-vingt-quatorze (1894)...

11 R. Hum, hum.

12 Q. [125] ... sur le total des clients qui sont abonnés
13 agricoles, donc si on fait un petit calcul, ça
14 donne quatre point neuf pour cent (4,9 %) de la
15 clientèle agricole qui est tarif en puissance.

16 Mme LOUISE TRÉPANIÉ :

17 R. Oui, dix-huit quatre-vingt-quatorze (1894), oui.

18 M. MARCEL CÔTÉ :

19 R. On se fie à votre chiffre.

20 Mme LOUISE TRÉPANIÉ :

21 R. Bien, je l'ai calculé.

22 Me MARIE-ANDRÉE HOTTE :

23 Q. [126] Ça va. Merci beaucoup. Je dois comprendre
24 également que vous n'avez pas choisi de modifier
25 votre stratégie pour le reste de la clientèle au

1 tarif D qui n'est pas facturée en puissance, il n'y
2 a pas de changement par rapport à ça?

3 M. MARCEL CÔTÉ :

4 R. La stratégie, c'est-à-dire ce qu'on propose pour la
5 clientèle qui n'est pas en puissance?

6 Q. [127] (signe de tête affirmatif)

7 R. Oui, il y a des éléments, il y a d'autres éléments
8 pour ça.

9 Q. [128] Mais, je veux dire, il n'y a pas de... vous
10 n'avez pas choisi, à part ce changement-là de créer
11 le tarif D2, pour le reste de la clientèle
12 agricole, vous n'avez pas proposé de mesures
13 spécifiques?

14 R. Bien, les...

15 Q. [129] Pour le quatre-vingt-quinze pour cent (95 %)
16 qui reste.

17 R. Ni le tarif D2 n'est pas une mesure spécifique aux
18 exploitations agricoles, tout comme toutes les
19 autres mesures ne sont pas des mesures spécifiques
20 au tarif agricole. Mais, la proposition qu'on a, on
21 en a pour tout le monde, notamment pour les
22 exploitations agricoles.

23 Q. [130] Je comprends.

24 R. Donc, le tarif D2. Parce qu'on regarde le tarif D2,
25 comme on dit, il y a les exploitations agricoles

1 puis il y a aussi les usages en commun ou des
2 édifices à appartement puis ces choses-là qui sont
3 en puissance. Puis ce qu'on dit, c'est qu'on veut
4 que, pour ceux-là, on puisse faire une tarification
5 qui pourrait être un peu différente en puissance,
6 en puissance énergie mieux adaptée.

7 La redevance pour eux autres, ça ne leur
8 dit pas grand-chose et la première tranche à trente
9 kilowattheures (30 kWh), ça ne dit pas grand-chose
10 non plus. Ça fait que c'est pour ça qu'on pourrait
11 avoir une structure qui ressemble plus au tarif M
12 comme tel qui...

13 Et d'ailleurs, les clients qui sont dans le
14 haut de la fourchette du tarif D, comme les clients
15 en puissance, leur indice d'interfinancement est
16 beaucoup plus élevé que tous les autres clients et
17 ils se rapprochent très près du tarif M. Puis à un
18 certain moment donné, ils sont préférables de
19 passer au tarif M que plutôt... que d'être au tarif
20 D. Donc, c'est pour ça que je disais, si on
21 continue une stratégie d'augmenter deux fois plus
22 le prix de la deuxième tranche et qu'on ne crée pas
23 de tarif D2, bien là on va créer une situation
24 impossible pour ces clients-là notamment.

25 Q. [131] Je comprends. HQD-14, Document 2, page 16, je

1 suis aux lignes 23 à 25.

2 R. Quelle page?

3 Q. [132] Je suis à la page 16.

4 R. Oui.

5 Q. [133] Ça va?

6 R. Ligne 23, c'est bien ça?

7 Q. [134] Oui.

8 Le Distributeur estime que
9 l'introduction d'une facture minimale
10 aux tarifs domestiques mérite
11 d'être...

12 exploitée.

13 R. Explorée.

14 Q. [135] ... explorée.

15 Je m'excuse.

16 R. C'est la deuxième phase « l'exploitation » avant...
17 l'exploration avant et après ça...

18 Q. [136] Je suis à la page 17, HQD-14, Document 2,
19 toujours à ce même document-là à la page 17. Ça va?
20 Lignes 30 et suivantes, je vais vous en faire la
21 lecture :

22 Cette mesure permettrait d'augmenter
23 davantage le prix de la 2e tranche et
24 ainsi atteindre plus rapidement le
25 signal de prix marginal de long terme

1 sans toucher plus significativement
2 les abonnements pour les usages en
3 commun et les grandes exploitations
4 agricoles dans la mesure où un
5 éventuel tarif D2 serait introduit à
6 leur intention.

7 Ce que je comprends de cette stratégie-là, donc il
8 y a d'abord la création du tarif D2, la facture
9 minimale puis il y a également le seuil de la
10 première tranche qui pourrait, potentiellement,
11 augmenter. Si, tout ça, c'est accepté par la
12 Régie...

13 (11 h 03)

14 M. MARCEL CÔTÉ :

15 R. Et le signal de prix de la deuxième tranche...

16 Q. [137] Oui.

17 R. ... par rapport à la première.

18 Q. [138] Bien, c'est ça, j'y arrive. Votre objectif
19 donc, je comprends bien, là, que c'est vraiment
20 d'intensifier l'amélioration du signal de prix au
21 tarif D1, là, soit de faire porter la hausse de
22 façon plus significative encore que dans le passé
23 sur la deuxième tranche que sur la première. Est-ce
24 que, essentiellement, je comprends bien quand je
25 vous dis ça?

1 R. C'est-à-dire que le tarif D2, comme on voit, le
2 tarif D2, comme je mentionnais tantôt, ça serait
3 plus approprié d'avoir une structure tarifaire qui
4 soit différente. Au même titre qu'on a un tarif G
5 puis un tarif M, dépendant de la grosseur, quand tu
6 es un petit client, on est au G puis après ça on
7 est au M puis après ça on est au LG puis ainsi de
8 suite. Ça fait que, dans le tarif D, on a tout le
9 monde tout dans un même paquet puis on essaie de
10 faire... avec une seule structure, avoir des tarifs
11 qui sont intéressants pour tous les clients. Ça
12 fait que le tarif D2, pour cette raison-là, on
13 disait, c'est une voie qui est intéressante.

14 Mais, je vous ai mentionné hier que la
15 structure tarifaire, telle qu'on la connaît
16 aujourd'hui, elle est bonne. Elle est très bonne,
17 même. Le fait de mettre une facture minimale plutôt
18 qu'une redevance va nous permettre d'être à un
19 niveau moins élevé que la redevance, présentement,
20 qu'on pourrait pousser un peu plus de coûts ou de
21 revenus qui vont venir des prix d'énergie, première
22 tranche, deuxième tranche. O.K.? Ça fait que ça va
23 nous libérer. Tout en s'assurant que les gens
24 paient un minimum de facture, ça c'est la première
25 des choses. Puis ce niveau-là pourrait être adapté

1 au fil des années, dépendant de l'autoproduction,
2 notamment.

3 Puis le signal de prix, les puristes et
4 économistes, ils disent : « Il faut refléter le
5 coût à la marge pour la deuxième tranche. » C'est
6 sûr que quand on... je reviens, avant de parler de
7 signal de prix. Quand j'augmente la tranche de
8 trente (30) à quarante (40), effectivement, j'ai
9 plus de consommation qui va être faite au bas prix
10 puis je vais avoir moins de... C'est parce que là,
11 présentement, j'ai à peu près la même consommation
12 première tranche, deuxième tranche. Mais je pense
13 que c'est dans le document du GRAME, il va falloir
14 se poser la question à un moment donné, quand est-
15 ce qu'on arrête d'augmenter le prix de la deuxième
16 tranche plus rapidement que la première tranche?

17 Q. [139] Hum hum.

18 R. Là, présentement, on a un signal de prix entre les
19 deux de cinquante pour cent (50 %). On a vu que,
20 dans les coûts évités, on dit que le chauffage
21 devrait être à dix-huit cents (18 ¢), je vous
22 laisse faire le calcul rapide. Si j'ai, en moyenne,
23 un prix de huit cents, sept à huit cents... mettons
24 sept cents, puis je mets dans le prix de la
25 deuxième tranche le coût évité aujourd'hui, dix-

1 huit sous (18 ¢), bien, il va falloir que je paie
2 le monde pour la première tranche. Ça n'a pas de
3 bon sens, là. À un moment donné il faut arrêter. Il
4 faut arrêter cette affaire-là. Le signal de prix,
5 oui, c'est important mais il ne faut pas qu'on ait
6 des structures qui sont complètement débalancées.

7 L'autre point qui est ultra-important, puis
8 c'est plus important que celui de l'autoproduction
9 qui pourrait arriver avec le temps. Au cours des
10 années, quand je regarde la facture énergétique des
11 clients qui sont chauffés à l'électricité, donc
12 quand ils ont leur facture d'électricité ils paient
13 pour le chauffage et les usages de base, et en
14 comparaison... je le compare avec des gens qui
15 chauffent au gaz, donc je prends leur facture de
16 gaz plus leur facture d'électricité, j'additionne
17 les deux, je compare les deux. Pendant toutes les
18 années le prix du gaz était plus cher que
19 l'électricité.

20 Cette année, on vient d'atteindre le point
21 d'équilibre. Si on continue à augmenter le prix de
22 la deuxième tranche, on vient dire à Gaz Métro,
23 venez chercher le chauffage. Parce que ça coûte
24 plus cher. Parce que, nous autres, ce qu'on veut
25 c'est faire refléter le signal de prix à la marge.

1 C'est bien important pour nous autres. Mais on va
2 perdre notre part de marché, à ce moment-là.

3 Ça fait que là, on parlait tantôt
4 d'industriels qui commencent... qui sont en
5 diminution, on va avoir le domestique qui va être
6 en diminution parce que... en plus, si on met des
7 deux tranches, trois tranches puis ces choses-là,
8 on va se mettre à dire, venez chercher les plus
9 gros clients en premier, les plus payants, ce que
10 monsieur Lamarre disait, venez chercher ceux-là
11 puis après ça venez chercher tout le chauffage
12 parce que, nous autres, on veut refléter le coût à
13 la marge. Ça fait qu'il faut vraiment se poser la
14 question, là, quand est-ce qu'on arrête ça, là.

15 Q. [140] Mais je comprends que là on ne l'arrête pas,
16 là. Ce que vous proposez, là...

17 R. La proposition qu'on a faite cette année c'est
18 faire des hausses uniformes sur toutes les
19 composantes. Quand on fait ça...

20 Q. [141] Je comprends...

21 R. ... puis je regarde comme les ménages à faible
22 revenu, on les aide autant que l'année passée, là,
23 avec notre signal de prix. Mais on arrête... Puis
24 il faut se poser cette question-là : Est-ce que je
25 vais augmenter le signal de prix?

1 (11 h 08)

2 Q. [142] O.K. Moi, ce que je voulais juste faire
3 refléter, là, c'est qu'en adoptant la combinaison
4 de ces deux mesures là ou trois, mettons, là, D2,
5 facture minimale, augmentation du seuil de la
6 première et, ce que je vous ai dit tantôt, là,
7 votre objectif c'est d'intensifier l'amélioration
8 du signal de prix en faisant porter la hausse de
9 façon plus significative qu'avant sur la deuxième
10 tranche. Ma question c'est : Est-ce que, pour les
11 clients qui ne passent pas au D2, donc quatre-
12 vingt-quinze pour cent (95 %) de la clientèle
13 agricole ne passeront pas au D2, il y en a juste
14 cinq pour cent que ça touche, là, ou quatre point
15 neuf, cinq, là, Donc, ça n'adresse pas la
16 problématique que ces clients-là vivent depuis les
17 dix (10) dernières années, d'être impactés en
18 deuxième tranche. C'est ça ma question.

19 R. C'est une combinaison de tout ça, hein. Ça fait que
20 c'est pour ça qu'il faut... il faut le regarder de
21 façon fine, quand on va... on va regarder ça d'une
22 façon plus fine on va regarder ces éléments-là.
23 Mais la réponse c'est non, parce que si j'augmente
24 la tranche...

25 Q. [143] La réponse c'est?

1 R. La réponse c'est non, parce que si j'augmente la
2 tranche, ce qui est le plus important dans ça, si
3 j'augmente la tranche de trente kilowattheures (30
4 kWh) à un niveau plus élevé pour la première
5 tranche, j'aide aussi les exploitations agricoles
6 en faisant ça, c'est clair. Ça fait que c'est pour
7 ça que... puis nonobstant... oui, les exploitations
8 agricoles consomment plus en été, O.K., mais il
9 reste quand même que leurs consommations les plus
10 importantes pour... là, j'exclus ceux qui sont dans
11 le D2, là, parce que D2 on parle de clients... Pour
12 prendre un exemple, une porcherie, hein, des forts
13 facteurs d'utilisation, des grosses consommations.
14 Ça devrait être des tarifs G, mais ils ont le droit
15 au tarif D et on leur donne un tarif D. Ça fait
16 qu'eux autres, là, c'est... c'est autre chose, là.

17 Mais là on parle de petites exploitations
18 qui sont essentiellement presque des résidences.
19 Essentiellement, il y a la résidence probablement
20 qui consomme le plus dans toute l'exploitation
21 agricole. La résidence. Et en appoint, il y a les
22 consommations qui surviennent plus en été qu'en
23 d'autres périodes. Mais sa consommation la plus
24 importante c'est durant la période d'hiver surtout.

25 Q. [144] Je vais vous amener à la demande de

1 renseignements numéro 6, que la Régie vous a
2 adressée, à la page... donc c'est... je m'excuse,
3 HQD-16, Document 1.5, page 36. Donc, je suis HQD-
4 16, Document 1.1, 1... mon Dieu! C'est 1.5, mais
5 c'est parce que sur une autre page c'est écrit 1.1,
6 je m'excuse. C'est 1.5, vous avez raison, je
7 m'excuse. Je suis à la page 37, à la ligne 11 à 15
8 à peu près, là.

9 Toutefois, la comparaison des données
10 des tableaux R-15.1-A et R-15.1-B
11 permet de constater que la proportion
12 des kWh facturés en 2e tranche
13 augmente avec le volume de
14 consommation et que, par strate de
15 consommation, il y a peu d'écart entre
16 les clients agricoles et les clients
17 résidentiels.

18 Donc, vous affirmez qu'il y a peu d'écart entre les
19 clients agricoles et les clients résidentiels.
20 C'est ce que vous affirmez dans votre preuve. J'ai
21 une question par rapport à ça. Si vous allez au
22 tableau à la page précédente, toujours dans le même
23 document, à la page 36. Est-ce que vous êtes en
24 mesure de me confirmer, à la lecture des deux
25 tableaux, que la consommation d'énergie en 2e

1 tranche des clients agricoles dont la puissance
2 n'est pas facturée, est bel et bien de soixante-
3 treize pour cent (73 %) ?

4 R. Oui.

5 Q. [145] O.K. Si on prend le tableau qui suit, qui est
6 pour le résidentiel, le même exercice pour le
7 résidentiel. Vous êtes en mesure de me confirmer
8 que la consommation en énergie en 2e tranche de la
9 clientèle résidentielle est bel et bien de
10 cinquante pour cent (50 %) ?

11 R. Oui. Puis c'est essentiellement dû au mixte, hein.
12 Si on regarde tranche par tranche, les résultats
13 sont les mêmes.

14 Q. [146] Oui.

15 R. C'est juste le « blend » de tout ça.

16 Q. [147] Mais il y a quand même, là, vous êtes
17 d'accord avec moi qu'il y a soixante-treize pour
18 cent (73 %) de la consommation de la clientèle
19 agricole qui est en 2e tranche. Par rapport à
20 cinquante (50 %).

21 R. Puis évidemment... puis évidemment, les tableaux
22 incluent les clients qui seraient potentiellement
23 au tarif D2.

24 Q. [148] Ils sont sortis du D2. C'est dont la
25 puissance n'est pas facturée, Monsieur Côté.

1 R. Puis... puis ils consomment autant que cinq cent
2 mille (500 000)? Deux cent cinquante mille (250
3 000) à cinq cent mille (500 000)? O.K.

4 Q. [149] Je ne veux pas vous piéger, là, mais je pense
5 que dans un autre tableau, quand on met tout ça
6 ensemble, ça monte à soixante-dix-huit pour cent
7 (78 %), là. Si on inclut les clients agricoles
8 facturés en puissance, ce n'est plus soixante-
9 treize pour cent (73 %) de la consommation. Je
10 pense que ça donne à peu près, là, sauf erreur,
11 soixante-dix-huit pour cent (78 %).

12 R. Oui, oui.

13 Q. [150] Et pour le résidentiel, je pense que ça
14 tourne autour à peu près des mêmes chiffres. Ça va.
15 Maintenant je vous réfère, toujours au même
16 document, à la page 37, à la ligne 19. Vous
17 comparez les ratios hiver/été des clients agricoles
18 à la clientèle résidentielle et vous dites à ce
19 sujet-là ces ratios-là :

20 [...] le ratio hiver/été des clients
21 agricoles est globalement inférieur à
22 celui des clients résidentiels, c'est-
23 à-dire que les clients agricoles ont
24 en moyenne un profil de consommation
25 un peu plus stable tout au long de

1 l'année que les clients résidentiels.

2 J'ai une question par rapport au calcul du ratio
3 hiver-été. On doit comprendre que le ratio hiver-
4 été, c'est la consommation d'énergie d'hiver sur
5 celle d'été. Ça va?

6 (11 h 14)

7 R. Oui.

8 Q. [151] O.K. À la lecture des ratios auxquels je vous
9 ai... pas suggérés, mais que l'on voit sur les
10 tableaux de la page 36, pouvez-vous me confirmer
11 que la moyenne des ratios hiver-été pour la
12 clientèle agricole, toujours sans puissance
13 facturés, est bel et bien d'un virgule quatre
14 (1,4).

15 R. Ce que vous avez au premier tableau, là...

16 Q. [152] Oui.

17 R. ... un point quatre (1.4), en bas, oui, c'est ça
18 que dit le tableau, oui.

19 Q. [153] C'est ça. Et on comprend que si on la compare
20 au ratio hiver-été de la clientèle résidentielle
21 sans puissance facturée, c'est deux virgule deux
22 (2,2)?

23 R. Oui.

24 Q. [154] Vous avez... tantôt, là, je vous ai référé à
25 votre qualificatif, on pense que c'est un peu plus

1 stable tout au long de l'année que les clients
2 résidentiels, est-ce que, avec ce qu'on vient de
3 voir, est-ce que vous ne seriez pas d'accord avec
4 moi que c'est beaucoup plus stable, dans
5 l'ensemble?

6 R. En fait, le fait qu'un client consomme plus en été
7 fait en sorte qu'il a un meilleur facteur
8 d'utilisation, c'est ce que montrent les ratios
9 comme tel. Et on... ce qu'on constate, aussi, dans
10 l'ensemble des clients au domestique, quand on le
11 regardait par tranche, là, « blendé », exploitation
12 agricole ou résidentielle, on se rend compte aussi
13 que les facteurs d'utilisation s'améliorent plus le
14 client est gros. La structure tarifaire telle qu'on
15 la connaît actuellement a fait l'inverse, hein,
16 elle facture plus tu es gros, plus on va te
17 facturer cher.

18 Ça fait que c'est pour ça que les indices
19 d'interfinancement augmentent dans la clientèle
20 domestique. Puis je reviens juste sur le point que
21 je mentionnais hier, c'est qu'idéalement, parce que
22 j'ai un coût plus élevé en hiver puis un coût moins
23 élevé en été, je devrais avoir une structure
24 saisonnière, un prix en hiver, un prix en été.
25 Quand je travaille avec une structure avec deux

1 tranches, je facture un prix première tranche,
2 deuxième tranche. Quand j'arrive l'été, je facture
3 un prix en deuxième tranche plus élevé, O.K.? Ça
4 fait que ça, c'est le désavantage d'avoir une
5 structure à deux tranches, parce que normalement,
6 je ne devrais pas facturer un prix plus élevé en
7 été.

8 Donc, pourquoi qu'on le fait? Parce que
9 c'est de la redistribution qu'on fait. Hein? On
10 redistribue, on va chercher de l'argent là puis on
11 essaie de soulager d'autres personnes comme les
12 ménages à faible revenu, par exemple. Ça fait que
13 c'est ça, essentiellement, qu'on fait avec la
14 structure, puis c'est ça qui fait la différence
15 entre les deux. Ça fait que les exploitations
16 agricoles sont, en quelque sorte, un peu
17 désavantagées avec une structure à deux tranches,
18 c'est pour ça qu'on dit dans le tarif des deux,
19 essayons d'avoir une structure qui s'éloigne de
20 cette structure-là puis faisons une structure
21 autant pour les exploitations agricoles que pour
22 les autres de nos bâtiments, faisons une structure
23 qui est basée sur la puissance énergie.

24 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

25 R. Je voudrais juste rajouter aussi, dans la même

1 citation que vous faites où on mentionnait qu'il y
2 avait quand même une variété de profils, que ce
3 soit au niveau agricole ou résidentiel, donc, il y
4 a quand même une grande variété puis, quand on se
5 rapproche des très gros consommateurs, ils ont des
6 ratios qui sont presque équivalents, là, ou
7 équivalents.

8 Q. [155] Mais dans tous les autres, là, on voit qu'il
9 y a quand même une bonne différence entre les deux,
10 là.

11 R. Oui, mais globalement, on voit quand même qu'il y a
12 une variété, effectivement.

13 Q. [156] Je comprends. Selon le Distributeur, pouvez-
14 vous me dire de façon générale quels sont les
15 usages qui font augmenter la consommation
16 d'électricité d'un ménage au tarif D? Qu'est-ce qui
17 fait que ça augmente, là, beaucoup? Donnez-moi des
18 exemples.

19 M. MARCEL CÔTÉ :

20 R. Je pense que vous pouvez le faire aussi bien que
21 moi, essentiellement, ce qu'on... quand on a fixé
22 une tranche à trente kilowattheures (30 kWh), c'est
23 qu'on a regardé l'ensemble des profils du
24 Distributeur puis on a vu qu'à trente
25 kilowattheures (30 kWh), on couvrait les usages de

1 base, puis au-delà de ça, c'était la chauffe, puis
2 c'était en utilisant une tranche... deux tranches,
3 ce qui nous permettait justement de dire de façon
4 indirecte, je vais aller cibler les usages de la
5 chauffe en deuxième tranche. On ne va pas plus à
6 fond, plus détaillé, là... Si vous avez lu le
7 document de UC, on parle d'usages essentiels, de
8 base, confort, et caetera, tout ça, puis c'est
9 correct et c'est... ils veulent faire cet exercice-
10 là, mais je ne veux pas m'embarquer non plus sur
11 qu'est-ce qui pourrait faire augmenter la
12 consommation. Plus la maison est grosse, plus ils
13 consomment, plus la maison est petite, bien, moins
14 ils consomment.

15 Q. [157] O.K. Puis si on rajoute une piscine? Si on
16 rajoute une piscine creusée, et caetera, là,
17 évidemment, ça va en augmentant, là. Un spa...

18 R. On ajoute des piscines, puis si l'exploitation
19 agricole ajoute un silo, puis ils utilisent
20 l'électricité pour faire telle autre affaire, ils
21 augmentent la consommation, plus la maison.
22 Regarde, là, il y a multiples utilisations.

23 (11 h 19)

24 Q. [158] Et selon le Distributeur, j'avais une
25 question, aussi, quels seraient les usages qui font

1 augmenter la consommation d'électricité d'une
2 exploitation agricole, si je vous donne des
3 exemples, là, si on décide, si le producteur décide
4 d'agrandir la superficie de son poulailler,
5 augmenter son cheptel, mécaniser les opérations
6 pour être plus compétitif, vous êtes d'accord avec
7 moi que ça fait augmenter? Ce sont des éléments qui
8 peuvent faire augmenter une consommation d'énergie?

9 R. Oui, oui, j'ai visité une porcherie, c'est du
10 stock. Ça consomme puis ça... puis ça sent.

11 Me LOUIS LEGAULT :

12 Ça prend de la ventilation.

13 M. MARCEL CÔTÉ :

14 R. Beaucoup de ventilation.

15 Q. [159] Vous êtes d'accord avec moi qu'un
16 producteur...

17 R. Beaucoup de ventilation.

18 Q. [160] Vous êtes d'accord avec moi qu'un producteur
19 agricole qui décide d'augmenter, par exemple, son
20 cheptel de trente-cinq (35)... c'est un exemple,
21 trente-cinq (35) à soixante-dix (70) vaches, il n'a
22 pas le choix que d'augmenter sa consommation
23 d'énergie afin de pouvoir continuer à produire et à
24 maintenir sa rentabilité. Nécessairement, il y a
25 une cause à effet qui fait en sorte que ça coûte

1 plus cher en électricité?

2 R. Je peux présumer, je présume qu'il n'a pas besoin
3 de faire de la chauffe dans l'étable, parce qu'il
4 fait assez chaud là-dedans.

5 Q. [161] Je rajouterais, je vous soumets que si les
6 producteurs décident d'augmenter, par exemple, leur
7 cheptel, dépendant des choix qu'ils font, là,
8 mécaniser leurs opérations, leur motivation édictée
9 par un besoin d'augmenter leur productivité ou leur
10 efficience. Est-ce que ça fait du sens ce que je
11 vous propose là?

12 R. Regardez, moi, je vais aller un petit peu plus
13 large. Ce que vous proposez, puis j'ai lu votre
14 preuve attentivement, on a fait une proposition qui
15 couvre à peu près tout le monde. Notamment dans le
16 tarif D2, c'était pour les exploitations agricoles,
17 notamment. Je n'ai pourtant pas ici les gens de la
18 CORPIQ qui pourraient faire les mêmes
19 représentations que vous, qui pourraient me dire,
20 si j'ajoute un appartement puis il y a d'autres
21 personnes, puis j'ai transformé tel document. On
22 pourrait faire tout le même exercice.

23 Mais vous avez pris tous vos jetons, hein.
24 Vous avez pris ça, vous avez mis ça comme au
25 casino, « all in » sur un, on aimerait ça avoir un

1 tarif pour les exploitations agricoles,
2 préféablement juste en énergie, parce qu'on ne
3 veut pas de puissance, c'est trop compliqué.
4 Demandez ça aux gens qui font des tarifs généraux,
5 ils voudraient tous avoir ça, tout le monde veut
6 avoir ça, ce tarif-là. On essaie de faire... La
7 première des choses, c'est de ne pas avoir des
8 tarifs qui sont selon l'usage. Ça, c'est la
9 première des choses. Éviter d'avoir que c'est
10 l'usage.

11 Ça fait qu'on essaie de, via les
12 caractéristiques de consommation, avoir des tarifs
13 qui sont applicables. Quand je prends le tarif D2,
14 si vous avez des très bons facteurs d'utilisation,
15 vous allez bénéficier d'un tarif plus bas que les
16 autres. C'est ça la stratégie qu'on a là-dedans. Ça
17 fait que c'est pour ça qu'il faut être en mesure
18 de, via des structures qui sont de nature
19 électrique, puis qu'on soit capable de mesurer ça
20 de façon objective, atteindre les différentes
21 clientèles. Et c'est ce qu'on propose dans la
22 proposition. Le « all in » sur l'exploitation
23 agricole, ce n'est pas viable.

24 Q. [162] Mais ma question c'était, j'essayais de faire
25 une différence entre les motivations qui vont

1 dicter le choix qu'un producteur agricole va faire
2 par rapport à une autre clientèle, puis je pense
3 que, pour paraphraser ce que vous avez dit hier,
4 là, en parlant des cinquante kilowatts (50 kW),
5 vous avez dit, écoutez, ces gens-là ne font pas de
6 gaspillage, ils sont pris, ils ont besoin de
7 l'électricité. Ma question, vous êtes d'accord avec
8 moi, le producteur agricole, il grossit sa ferme,
9 il augmente de trente-cinq (35) à soixante-dix
10 (70), il mécanise ses opérations, il ne fait pas du
11 gaspillage, là, ce producteur agricole là, ce n'est
12 pas pour se payer...

13 R. Non, non, puis je suis d'accord avec vous.

14 Q. [163] Ce n'est pas parce qu'il veut vivre dans un
15 plus grand confort ou dans du luxe. C'est ça... Mon
16 affirmation c'est ça.

17 R. Puis le cinquante kilowatts (50 kW), on parle d'une
18 entrée électrique de deux cents ampères (200 A),
19 deux cents ampères (200 A) à deux cent quarante
20 volts (240 V). C'est une boîte électrique qu'on met
21 dans une maison maintenant aujourd'hui. Quand vous
22 me parlez d'installations qui sont beaucoup plus
23 grosses que ça, on tombe dans le cinquante (50) et
24 plus. On va tomber dans cette catégorie-là. O.K.
25 Présentement, les autres exploitations agricoles

1 qu'on parle, c'est vraiment très petit. C'est la
2 maison avec très peu. Il n'y a pas un cheptel de
3 cinquante (50) vaches là-dedans, certain, là.

4 Q. [164] Vous avez dit tantôt, je pense que c'est
5 clair, puis même au complément d'information, en
6 fait, j'utilise vos propos, là, toujours dans la
7 DDR 6, HQD-16, 1.5, page 37 « En complément de la
8 réponse »... Vous n'avez pas besoin, là, je vais
9 vous résumer ça, là. Vous n'avez pas besoin de...
10 Et, là, vraiment il y a tout un argumentaire ou un
11 plaidoyer contre... c'est ce que je comprends,
12 contre un tarif basé sur l'usage. Donc, dans la
13 réflexion que vous avez faite sur la stratégie
14 tarifaire, je dois comprendre, vous l'avez dit
15 tantôt, vous ne voulez pas, vous n'êtes pas
16 d'accord à tenir compte des usages ou des choix que
17 doivent faire les clients agricoles par rapport aux
18 clients résidentiels? Vous ne voulez pas le faire?
19 (11 h 24)

20 R. Initialement, le tarif... Puis j'ai expliqué ça
21 récemment dans une plainte. Les tarifs généraux
22 sont les tarifs de base d'Hydro-Québec, le tarif G,
23 le tarif M, le tarif LG. Le tarif domestique, c'est
24 un tarif d'exception. C'est un tarif qui est moins
25 cher que les autres. Initialement, les

1 exploitations agricoles, c'était des exploitations
2 familiales essentiellement qui étaient là-dedans.
3 On les a acceptées dans le tarif D. Avec le temps,
4 on a accepté, parce que les autres exploitations
5 agricoles, les grosses étaient également dans les
6 tarifs généraux. On les a acceptés dans ces tarifs-
7 là qui est un tarif plus bas. On est dans un tarif
8 d'exception par usage. Domestique, c'est un usage
9 particulier.

10 Et, là, si on tombe dans un autre tarif
11 d'exception, c'est que, là, il va falloir créer
12 d'autres frontières qui ne sont pas nécessairement
13 faciles à gérer. À chaque fois qu'on utilise des
14 tarifs qui sont sur la base d'usage, ce n'est pas
15 des... ce n'est pas des frontières qui sont
16 objectives. Les frontières objectives que, nous
17 autres, on parle, c'est les profils de
18 consommation, parce que nos coûts sont basés sur
19 des profils de consommation, des caractéristiques
20 de consommation, des tensions d'alimentation.

21 Et normalement tous ceux qui ont la même
22 tension d'alimentation, même caractéristique de
23 consommation, on devrait avoir le même tarif. On
24 fait des catégories de consommateurs qui regroupent
25 les profils et caractéristiques qui se ressemblent.

1 À l'intérieur de ça, madame Trépanier a mentionné
2 qu'il y a de la variabilité. Mais une fois que, ça,
3 c'est établi, il y en a qui sont, à l'intérieur de
4 ces tarifs-là, c'est carrément ... Il faut s'en
5 tenir à cette structure-là qui est une structure
6 objective comme telle.

7 Q. [165] J'ai compris. Au sujet des fermes familiales,
8 on pourra le mettre en preuve qu'est-ce que ça
9 constitue encore aujourd'hui une ferme familiale.
10 Je vous dis que c'est encore le cas pour une très,
11 très grande majorité. C'est encore des fermes
12 familiales.

13 R. Oui, vous nous avez montré le nombre tantôt.
14 Effectivement.

15 Q. [166] Mais je comprends que ce n'est pas un choix,
16 vous ne voulez pas le regarder, vous ne voulez pas
17 nécessairement l'analyser. C'est un choix qui est
18 fait. Vous n'en voulez pas. C'est ce que je
19 comprends?

20 R. Non, c'est un choix. Nous autres, on a donné la
21 proposition, notre position, Hydro-Québec, ce qu'on
22 pense. La Régie, vous soumettez votre proposition à
23 la Régie. Puis la Régie pense que c'est une bonne
24 idée d'avoir un tarif d'exploitation agricole, on
25 va explorer le tarif d'exploitation agricole, comme

1 un tarif pour ménages à faible revenu, comme pour
2 les centres de ski, et caetera. On peut tout
3 regarder ça ces éléments-là si c'est ce que vous
4 souhaitez.

5 Q. [167] En fait, si je ne m'abuse, c'est ce que la
6 Régie a demandé dans sa décision à la page 222.
7 Elle a demandé de vérifier si c'était possible de
8 créer un tarif agricole. Entre autres.

9 R. Je vous donne les difficultés, mais ils choisiront.

10 Q. [168] Oui. Je vais changer de sujet maintenant.
11 L'OEA, HQD-14, Document 2 page 22. Je n'en ai pas
12 pour très longtemps, Madame la Présidente.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Vous êtes encore dans votre temps, Maître.

15 Me MARIE-ANDRÉE HOTTE :

16 Q. [169] Ça va, Monsieur Côté? HQD-14, Document 2 page
17 22, petite citation concernant l'électricité
18 additionnelle pour l'éclairage de photosynthèse.

19 R. Oui.

20 Q. [170] Vous parlez à la ligne 21, 22 :

21 Les puissances de référence varient
22 entre 35 et 425 kW.

23 Pouvez-vous nous indiquer quel a été le processus
24 que vous avez mis en place pour évaluer ce seuil de
25 référence là des serriculteurs avant qu'ils

1 n'adhèrent à l'OEA, s'il y a eu un processus?

2 R. Donc, on discute avec le client. Puis le client,
3 lui, est avec son maître électricien pour être en
4 mesure de déterminer quelle est la partie qui est
5 de la photosynthèse puis la partie qui n'est pas de
6 la photosynthèse pour être en mesure d'établir une
7 consommation de référence comme telle.

8 Q. [171] Donc, il y a eu vraiment un accompagnement
9 cas par cas avec le serriculteur avec un
10 représentant du Distributeur et le serriculteur et
11 son électricien, par exemple?

12 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

13 R. Oui, aux fins de la fixation de la référence,
14 effectivement, il y a une discussion entre le
15 représentant et le client, donc pour convenir,
16 comme monsieur Côté disait, là, sur la base
17 d'informations objectives d'un maître électricien
18 d'un niveau donc de... parce que la référence,
19 c'est pour la facturation au tarif de base. Donc
20 effectivement.

21 Q. [172] Je comprends que les serriculteurs eux-mêmes
22 n'ont pas établi ce seuil de référence là, ils
23 n'ont pas fait ça tout seuls?

24 M. MARCEL CÔTÉ :

25 R. Bien, ils sont très connaisseurs de leur

1 équipement. Ils savent que lorsqu'ils rajoutent...
2 De toute façon, s'ils ont rajouté la photosynthèse
3 puis en bénéficiant de ce tarif-là, c'est ce qu'on
4 souhaitait qui se passe. Ils savent exactement
5 qu'est-ce que c'est. Mais nécessairement ça prend
6 un maître électricien pour établir ça.

7 Q. [173] Ce que vous me dites, c'est que ça semble, ça
8 corrobore ce qui est écrit sur votre site Internet
9 sur l'OEA où, j'y réfère :

10 Lorsqu'il reçoit une demande
11 d'adhésion à l'OEA, le Distributeur
12 peut établir la puissance de référence
13 en fonction du profil normal de
14 consommation sans éclairage de
15 photosynthèse.

16 Donc, évidemment, vous aviez un rôle à jouer là-
17 dedans. Ça ne s'est pas fait tout seul par le
18 serriculteur. C'était ça l'objectif de ma question.
19 Vous y avez bien répondu. Je crois que... Vous avez
20 participé à l'établissement de ce seuil-là. Ça va.
21 Maintenant, je pense que c'est une de mes dernières
22 question. Quand on lit la réponse que vous faites à
23 l'Union des consommateurs dans sa demande de
24 renseignements, c'est repris à la page 48 de sa
25 preuve... Je ne sais pas si vous voulez y référer,

1 mais je peux tout simplement vous le lire. Si vous
2 avez un problème, vous me le direz.

3 R. O.K.

4 Q. [174] La réponse que vous donnez, c'est :

5 Le Distributeur constate que les
6 consommations de référence ont été
7 fixées par les serriculteurs à des
8 niveaux inférieurs à ceux anticipés
9 initialement.

10 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

11 R. Oui, quand on a analysé donc la possibilité
12 d'offrir l'option d'électricité additionnelle pour
13 la photosynthèse, donc on avait fait une analyse à
14 partir des données de consommation pour établir qui
15 pourrait être admissible, et sur la base de
16 l'information qu'on avait, donc des données de
17 facturation. Puis, effectivement, dans les faits,
18 quand on a établi les références, le chiffre
19 n'était pas exactement celui qu'on avait présumé.
20 Mais en même temps, c'était une estimation qu'on
21 avait.

22 Q. [175] Qui avait été faite au préalable.

23 R. Et, c'est sur la base de ces informations-là aussi
24 qu'on avait établi que l'économie pourrait être de
25 l'ordre de vingt-cinq pour cent (25 %). Donc, en

1 pratique, on constate que c'est plutôt de quarante
2 (40). Donc, en effet, c'est... Oui. Donc, la
3 référence, effectivement, on l'avait estimée à
4 partir des données.

5 Q. [176] Ma question, c'est quand vous dites à la
6 réponse d'UC que les consommations de référence ont
7 été fixées par les serriculteurs, là, je comprends
8 que vous n'avez jamais voulu prétendre que les
9 serriculteurs ont voulu minimiser leur
10 consommation?

11 M. MARCEL CÔTÉ :

12 R. Non, non, non.

13 Q. [177] Ce n'est pas ça?

14 R. Non, non, exactement.

15 Q. [178] On s'entend. Je voulais simplement que vous
16 le disiez pour le bénéfice de la Régie. Donc, il y
17 a eu un exercice commun qui a été fait?

18 (11 h 31)

19 R. C'est clair. Le premier exercice que madame
20 Trépanier mentionnait, c'était sur la base d'une
21 lecture des profils de consommation. Lorsqu'on a
22 une information du serriculteur, incluant les
23 informations de son maître électricien, on est en
24 mesure de fixer quelque chose de plus précis.

25 Q. [179] O.K. Ça va. Maintenant, je veux simplement

1 attirer votre attention sur le communiqué de presse
2 qui avait été publié. J'en ai des copies, je vais
3 vous le donner. Voilà! Avant qu'on y arrive,
4 Monsieur Côté, je vais coter le communiqué de
5 presse de la Première ministre du Québec qui est
6 daté du seize (16) mai deux mille treize (2013)
7 comme coté C-UPA-11.

8

9 C-UPA-11 : Communiqué de presse en date du 16 mai
10 2013

11

12 Je suis à la page 2 du communiqué de presse,
13 Monsieur Côté, le deuxième paragraphe où il est
14 indiqué :

15 Ces mesures tarifaires pourraient
16 permettre aux entreprises une économie
17 pouvant aller jusqu'à vingt-cinq pour
18 cent (25 %) de leur facture
19 d'électricité.

20 Est-ce que vous avez participé au calcul de cette
21 évaluation de vingt-cinq pour cent (25 %)? Et là on
22 s'entend, le communiqué de presse est daté du seize
23 (16) mai deux mille treize (2013).

24 R. Oui, mais c'est tiré...

25 Q. [180] Est-ce qu'à cette époque-là...

1 R. Oui, oui. Oui.

2 Q. [181] O.K.

3 R. C'est à l'époque du Parti québécois.

4 Q. [182] C'est ça. Et je n'ai pas compris votre
5 réponse.

6 R. C'est l'époque du Parti québécois, donc c'était la
7 souveraineté alimentaire dont on parlait.

8 Q. [183] Exact.

9 R. Ça fait que, oui, on a participé à ces
10 informations-là.

11 Q. [184] Et sur quelle base ce seuil-là a été fixé?

12 R. Bien, ce qu'on dit...

13 Q. [185] L'économie, je m'excuse.

14 R. Oui. Non. Donc, ce qu'on disait tantôt, sur
15 l'analyse des profils de consommation des
16 serriculteurs qu'il y a au Québec présentement et
17 qu'on estimait que ça pourrait représenter une
18 économie de vingt-cinq pour cent (25 %) sur la base
19 de ces profils-là.

20 Mme LOUISE TRÉPANIÉ :

21 R. Je voulais juste préciser que les profils, on ne
22 voyait pas... ça, c'est de la photosynthèse en
23 particulier, donc c'est une estimation, donc, entre
24 guillemets, grossière, de ce que la photosynthèse
25 pourrait représenter dans la facture.

1 Q. [186] Oui. Est-ce que je comprends que les mesures
2 tarifaires, on ne parlait pas juste de la
3 photosynthèse, on parlait du DT également et donc
4 il y avait... il y avait ces deux mesures-là pour
5 lesquelles ça pouvait aller jusque-là. Ça fait
6 qu'il y avait les deux mesures qui s'appliquaient.
7 Je ne me trompe pas là?

8 R. Non, vous ne vous trompez pas, exactement.

9 Q. [187] O.K. Et à cette époque-là, le seuil
10 d'admissibilité à l'OEA de quatre cents (400), il
11 n'avait pas été fixé non plus parce qu'on est au
12 mois de mai.

13 M. MARCEL CÔTÉ :

14 R. Non, non, mais c'était... c'était dans les cartons.

15 Q. [188] C'était dans les?

16 R. Cartons. C'est ce qu'on prévoyait, quatre cents
17 (400).

18 Q. [189] Et, est-ce que les serriculteurs le savaient
19 ça que c'était quatre cents (400)?

20 R. Bien, c'est le niveau qu'on... parce que l'énergie
21 additionnelle, c'est à mille kilowatts (1000 kW).

22 O.K.

23 Q. [190] Oui. Hum, hum.

24 R. Ça fait qu'on disait, si on faisait ça à mille
25 kilowatts (1000 kW), on n'aurait pas beaucoup

1 d'exploitations agricoles ou des serristes avec ça.
2 Ça fait qu'on avait étiré ça jusqu'à quatre cents
3 (400) parce qu'on disait, à quatre cents (400), on
4 va ramasser les serriculteurs qu'on a présentement,
5 mais on ne pouvait pas aller plus bas que ça parce
6 que là on tombait à ce moment-là dans un exercice
7 manuel au niveau des facturations puis là ça
8 devient trop complexe, il y en avait trop à ce
9 moment-là.

10 Et ce qu'il est important dans cet
11 exercice-là ici, c'était de s'assurer qu'une
12 exploitation agricole qui part avec des serres,
13 qu'elle puisse se développer puis grossir puis
14 augmenter son volume puis produire, comme on voit
15 un petit peu en Ontario où il y a des serres de
16 façon importante et plus grosses. Ça fait que
17 c'était ça qu'on voulait... qu'on voulait favoriser
18 comme tel au Québec.

19 Q. [191] Je vous remercie. Je n'ai pas d'autres
20 questions.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Bien. Merci. Nous appelons le GRAME, Maître Paquet.
23 Vous avez annoncé une dizaine de minutes, Maître
24 Paquet.

25 (11 h 38)

1 Me GENEVIÈVE PAQUET :
2 Geneviève Paquet pour le GRAME. Bonjour, Madame la
3 Présidente; monsieur et madame les Régisseurs.
4 Effectivement, on avait annoncé cinq à dix (10)
5 minutes, ça va peut-être déborder de cinq minutes,
6 dépendamment de la longueur des réponses. Je
7 voulais aussi vous remercier, Madame la Présidente,
8 d'avoir donné une réponse à notre demande
9 concernant la mise à jour du potentiel technico-
10 économique en puissance. Donc, je vais commencer
11 mes questions.

12 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

13 Q. [192] Bonjour, aux membres du panel.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Seulement pour préciser, je n'en ai pas le mérite,
16 c'est notre équipe qui l'a trouvée.

17 Me GENEVIÈVE PAQUET :

18 Bien, merci à votre équipe.

19 Q. [193] Donc, je vais aborder d'abord la stratégie
20 tarifaire qui est en cours de réflexion. On sait
21 que... Dans certaines réponses, et puis je peux
22 peut-être vous référer, là, à la réponse à la
23 demande de renseignement numéro 5 de la Régie, la
24 pièce B-99, HQD-16, Document 1.4 et, notamment, à
25 la réponse 35.2. On parlait d'une augmentation du

1 seuil de la première tranche à quarante
2 kilowattheures (40 kWh) pour le tarif D. Puis c'est
3 aux pages 102 et 103 de la pièce. Le Distributeur
4 se montrait, en fait, ouvert, peut-être, à une
5 hausse de ce seuil-là. Puis on avait quelques
6 questions par rapport à cette proposition-là.

7 Le Distributeur indiquait, dans sa réponse,
8 que le seuil de la première tranche, au nord du 53e
9 parallèle, pourrait être maintenu à trente
10 kilowattheures (30 kWh) par jour mais que, par
11 souci d'équité, ce serait souhaitable de continuer
12 d'octroyer le même nombre de kilowattheures en
13 première tranche au sud et au nord.

14 Selon le Distributeur, est-ce que
15 l'augmentation du seuil de la première tranche, à
16 quarante kilowattheures (40 kWh), au nord du 53e
17 parallèle, pourrait entraîner une pression à la
18 hausse, là, sur la demande dans les réseaux au nord
19 du 53e compte tenu de la présence du chauffage
20 d'appoint et compte tenu du coût relativement
21 faible de l'électricité en première tranche?

22 M. MARCEL CÔTÉ :

23 R. Au nord du 53e, les maisons sont toutes chauffées
24 au mazout, O.K.? Il y a de la présence... on a vu
25 dans l'étude qui a été faite, que, pour certaines

1 maisons, il y a présence de chauffage d'appoint
2 comme tel. Pas partout, pas à tous les endroits, il
3 y a certains qui ont... Puis c'est facile à voir,
4 tout simplement, avec les factures d'électricité,
5 il y a une corrélation avec la température qu'on
6 voit augmenter durant l'hiver. Ça fait que c'est
7 clair que, si j'augmente de trente (30) à quarante
8 (40), je vais permettre une autre partie.

9 Parce qu'en moyenne, l'ensemble des
10 clients, les cinq mille (5000) à peu près quelques
11 abonnés qu'on a au nord du 53e consomment moins de
12 vingt kilowattheures (20 kWh) par jour à l'année.
13 Vingt kilowattheures (20 kWh). Ça fait que si je
14 passe de vingt (20) à trente (30), ça fait... donc,
15 présentement, ils ont déjà vingt (20) à trente
16 (30), qui est une marge de manoeuvre. Si j'augmente
17 de trente (30) à quarante (40), j'augmente la marge
18 de manoeuvre pour ces gens-là. Est-ce qu'il va y
19 avoir plus de chauffage d'appoint? Fort
20 probablement que oui.

21 Q. [194] Est-ce qu'il y a eu une évaluation... Ça
22 c'est votre interprétation mais est-ce que vous
23 avez fait des évaluations par rapport à ça?

24 R. De combien ça va augmenter le chauffage d'appoint?

25 Q. [195] Oui.

1 R. Bien, écoutez, on n'a pas d'analyse spécifique là-
2 dessus, sauf que, comme je vous dis, si, de vingt
3 (20) à trente (30), on a une certaine... certains
4 groupes de gens qui chauffent avec du chauffage
5 d'appoint, évidemment, je vais l'augmenter
6 également. Mais ce qui est important pour nous
7 c'est de s'assurer que la structure des tarifs au
8 nord du 53e et celle au sud soient équivalentes.
9 Pas la même. Équivalentes. Parce qu'on a un
10 programme, là aussi, pour lorsqu'ils achètent du
11 mazout, ils l'achètent à un prix moins élevé que le
12 prix de la deuxième tranche du Distributeur
13 présentement.

14 Ça fait que donc, dans ce contexte-là, ce
15 qu'on veut c'est que ces clients-là... puis
16 monsieur Zayat l'a expliqué, on veut que la chauffe
17 se fasse à la maison plutôt que de chauffer à la
18 centrale puis transporter ça sur les fils pour la
19 retransformer en chaleur comme telle. Ça fait que
20 c'est ça qu'on veut garder.

21 Et c'est ce qu'on a au nord du 53e pour la
22 majorité... toutes les maisons sont chauffées au
23 mazout. Ce qu'il faut éviter c'est d'avoir de plus
24 en plus de chauffage... chauffage d'appoint qui se
25 fasse, là. Puis c'est ça l'étude qui nous a servi

1 d'établir qu'effectivement, on a du chauffage
2 d'appoint présentement.

3 Q. [196] Puis concernant les réseaux où il y a... ou
4 des ajouts de puissance qui sont planifiés dans un
5 horizon de deux à quatre ans, est-ce qu'il y aurait
6 un risque, là, de devancer les investissements dans
7 ces réseaux-là et devoir procéder à l'ajout de
8 puissance si on augmentait le seuil de la première
9 tranche à quarante kilowattheures (40 kWh)?

10 R. Nécessairement.

11 (11 h 43)

12 Q. [197] Merci. Concernant maintenant la proposition
13 de facturation mensuelle, est-ce que... est-ce que
14 pour pouvoir mettre en place une facturation
15 mensuelle, est-ce qu'il est nécessaire d'attendre
16 le déploiement complet et final des compteurs
17 intelligents?

18 R. La facturation mensuelle peut se faire sans les
19 compteurs intelligents, ça n'a rien à voir. C'est
20 une façon... c'est la fréquence avec laquelle on
21 envoie la facture comme telle. Ça fait qu'il n'y a
22 pas de lien entre les deux.

23 Puis je pense que dans votre document vous
24 mentionnez aussi, ça pourrait simplifier les
25 choses, il va toujours y avoir des prorata ou

1 des... des ajustements, que ce soit du soixante
2 (60) jours ou trente (30) jours, il faut toujours
3 qu'on... Parce que les cycles de facturation ne
4 sont pas à la fin du mois comme tel, ils sont dans
5 le mois. Ça fait que si... si je mets trois point
6 huit (3,8) clients... trois point huit millions
7 (3,8 M) de clients sur une facturation mensuelle,
8 bien je vais avoir trois point huit (3,8) clients
9 qui vont être facturés à chacune des journées. On
10 ne fera pas tout ça la même journée. Mais ça veut
11 dire que le centre d'appels va avoir deux fois plus
12 d'appels. C'est ça que ça entraîne, toute cette
13 chaîne-là. Ça fait que c'est là qu'il faut y
14 penser, là.

15 Q. [198] D'accord. Merci. J'ai quelques questions de
16 précision maintenant, concernant les compteurs.
17 Effectivement, on m'avait référée à votre panel.
18 Donc si vous pouvez reprendre le document, la
19 réponse à la demande de renseignements numéro 5,
20 toujours le même... en fait le même document auquel
21 je réfèrais au début de mon contre-interrogatoire,
22 la pièce B-99, HQD-16, Document 1.4, à la page 61.
23 La réponse 21.1. C'est page 61. Est-ce que ça va?
24 Oui?

25 R. Oui.

1 Q. [199] D'accord. Donc le Distributeur confirmait à
2 la Régie que les compteurs de nouvelle génération
3 permettent « de dresser un profil de consommation
4 horaire ou quotidienne » et de l'« analyser en
5 fonction des données météorologiques ». Donc, est-
6 ce que la technologie des compteurs de nouvelle
7 génération permet de mettre en place... ou
8 permettrait, là, de mettre en place une
9 tarification qui viserait directement la
10 consommation à la pointe hivernale?

11 R. Oui, à ce moment-là c'est de la tarification
12 différenciée dans le temps, puis on a... ce qu'on a
13 mentionné dans... dans nos travaux c'était de dire
14 qu'on ne veut pas faire de la tarification
15 différenciée dans le temps pour faire de la gestion
16 de la consommation. On préfère utiliser des
17 programmes comme celui des chauffe-eau pour
18 récompenser les efforts que les clients font.

19 Le deuxième grand avantage c'est d'éviter
20 d'avoir ce qu'on appelait tantôt les « free
21 riders » puis les... les perdants, là, constamment.
22 Parce que là, il faut que je recalibre un tarif
23 avec des profils de consommation type. On a eu une
24 discussion avec UC ce matin sur la question de...
25 les clients qui sont toujours perdants, il y en a

1 d'autres qui sont gagnants, puis ils ont des
2 profils différentes, puis ces choses-là. Ce n'est
3 pas ce problème-là avec un programme. Un programme
4 c'est : tu fais un effort pour réduire en période
5 de pointe, je vais te rémunérer directement pour
6 cette... pour cette action-là. Et ça, ça peut se
7 faire également pour les véhicules électriques, et
8 caetera, tous ces autres éléments-là.

9 Q. [200] Merci pour votre réponse. Mais ça... on
10 comprend que la technologie le permettrait quand
11 même, si le Distributeur était ouvert à ça.

12 R. Oui, nécessairement.

13 Q. [201] Merci. J'aurais un document à déposer. Donc
14 c'est... c'est un extrait de la décision D-2015-18,
15 qui avait été rendue dans le cadre du dossier R-
16 3905-2014. Je demanderais de le déposer sous la
17 cote C-GRAME-0018. Et je vous réfère au paragraphe
18 992, où la Régie demandait en fait au Distributeur,
19 rappelait que :

20 [992] Devant la problématique des
21 coûts de chauffage par résistance
22 électrique dans les réseaux à centrale
23 thermique [...], [elle réitérait]
24 l'importance de sa demande quant à
25 l'exploitation des données du Projet

1 LAD.

2 Donc, comment le Distributeur compte-t-il
3 exploiter, là, les données du Projet LAD en réseaux
4 autonomes?

5
6 C-GRAME-0018 : Extrait de la décision D-2015-18,
7 rendue dans le cadre du dossier
8 R-3905-2014

9
10 R. Bien juste pour... vous parlez des travaux qui
11 étaient faits dans le cadre du nord du 53e. Pour
12 répondre aux préoccupations de la Régie à ce
13 niveau-là, on a fait une étude, on a fait un
14 sondage, on a analysé les caractéristiques de
15 consommation sur la base des factures. Je n'ai pas
16 besoin d'avoir les profils de consommation à
17 l'heure pour déterminer l'impact de la chauffe sur
18 les factures d'électricité de ce groupe-là. On a
19 clairement identifié de combien représentait cet
20 impact-là sur la chauffe. Je n'ai pas besoin
21 d'avoir ces compteurs-là.

22 Maintenant... donc, pour... O.K. Donc, on
23 n'a pas besoin des compteurs pour faire ça.

24 (11 h 49)

25 Q. [202] Donc, est-ce que je comprends que vous n'avez

1 pas l'intention d'utiliser les compteurs en réseau
2 autonome?

3 R. L'étude est déjà faite, l'étude a été faite, on a
4 rencontré les gens au nord du 53e, on continue à
5 les rencontrer, discuter, les sensibiliser au fait
6 qu'il faut faire attention à l'utilisation de
7 l'électricité comme source d'appoint, là,
8 notamment, il y a un gros travail à faire à ce
9 niveau-là, ils ont commen... on a commencé à faire
10 ces travaux-là, c'est en cours, mais tout ça, c'est
11 complété.

12 Q. [203] Je vais vous référer, Monsieur Côté, bien, et
13 les... ainsi que les autres témoins, à la pièce C-
14 GRAME-15, qui a été déposée préalablement, en fait,
15 au Panel 2, c'est le suivi du projet LAD, le suivi
16 annuel. C'est le suivi annuel du projet Lecture à
17 Distance 2015 en suivi de la décision D-2004-101,
18 et je vous réfère à la page 16. Je vais vous
19 laisser le temps de prendre le document.

20 R. Oui.

21 Q. [204] Je vois des feuilles qui se promènent, je
22 vais juste attendre que... merci, d'accord. Donc,
23 dans votre... dans le suivi annuel du projet LAD,
24 le Distributeur traite, là, de la fonctionnalité, à
25 la page 16, aide à la gestion de la consommation,

1 7.2.3. Et on précise qu'il y avait un nouvel outil,
2 là, de gestion de la consommation qui va permettre
3 au client de visualiser sa consommation en dollars
4 et en kilowattheures et également obtenir des
5 explications sur sa facture. On disait dans le
6 suivi que le Distributeur prévoyait tester l'outil
7 auprès de la clientèle en deux mille quinze (2015),
8 est-ce que ça a été testé?

9 M. HERVÉ LAMARRE :

10 R. Pas encore. En fait, on en avait parlé beaucoup, on
11 s'est rendu compte que c'était plus long que prévu,
12 donc on a arrêté d'en parler. Et quand on va en
13 parler publiquement, c'est parce que l'outil va
14 être disponible, et là... mais là, aujourd'hui, je
15 peux vous dire que les choses vont bien, on
16 s'attend, si tout va bien, là, tester sur environ
17 cent mille (100 000) clients au printemps. Je garde
18 un peu de modestie, là, si ce n'est pas le
19 printemps, ça peut être l'été, là, parce qu'on a...
20 je ne dirais pas perdu, là, mais jusqu'à
21 maintenant, on est comme un peu en retard d'une
22 bonne année sur le projet, mais les choses se
23 clarifient.

24 Q. [205] Je vous remercie. Maintenant, toujours dans
25 le même document, il y a une des fonctionnalités

1 qui était la gestion de la recharge de véhicules
2 électriques. Et là, pour peut-être vous permettre
3 de répondre à ma question, je vais vous référer à
4 une réponse à une demande de renseignements, la
5 pièce B-80, HQD-16, Document 5, c'est la demande de
6 renseignement numéro 1 du GRAME, à la page 23, la
7 réponse 4.3. Et puis c'est dans cette... à cette
8 réponse-là que le Distributeur nous explique
9 finalement qu'il n'utilisera pas le compteur pour
10 la fonctionnalité de gestion de recharge de
11 véhicules électriques.

12 M. MARCEL CÔTÉ :

13 R. En fait, c'est la fonction... la fonction Zigbee
14 qui était prévue. À l'époque, ceux qui faisaient
15 les compteurs souhaitaient avoir des... tous des
16 accessoires communicants dans la maison, hein? À
17 partir de protocoles Zigbee, que ça se fait, mais
18 je pense qu'ils ont été pris de court parce
19 qu'Internet va beaucoup plus vite qu'eux autres, ça
20 fait que, on sait que c'est une fonction qui est
21 appelée à disparaître, à mon avis, là.

22 Q. [206] Puis, pour revenir à la fonctionnalité de la
23 gestion de la recharge électrique, en quoi ça
24 consistait, exactement, est-ce que c'était pour...
25 est-ce que vous preniez en charge l'installation

1 des bornes, est-ce que c'était plutôt au niveau du
2 suivi de la consommation?

3 R. Non, c'est essentiellement, c'est comme je
4 mentionnais tantôt, pour les chauffe-eau, on parle
5 de pouvoir contrôler à distance les chauffe-eau
6 puis avoir un programme de rémunération pour ceux
7 qui ont accepté de participer au programme. On
8 pourrait faire le même exercice avec des bornes de
9 recharge dans les résidences. Parce que vous savez
10 que ce qu'on planifie présentement, c'est que la
11 recharge va se faire à quatre-vingt-dix pour cent
12 (90 %) dans les résidences, il y a dix pour cent
13 (10 %) sur la rue comme telle. Ça fait que c'est
14 important d'être capable de faire la gestion de
15 cette charge-là, puis que les clients qui veulent
16 participer à cette gestion-là, bien, on va leur
17 mettre un programme exactement comme un chauffe-
18 eau.

19 (11 h 54)

20 Q. [207] En lien justement avec votre dernière
21 réponse, j'ai un dernier document à déposer. Ce
22 sera à déposer sous la cote C-GRAME-19. Et sans
23 entrer dans le détail, en fait, c'est un communiqué
24 du Premier ministre intitulé « Le gouvernement du
25 Québec dévoile son nouveau plan d'action en

1 électrification des transports 2015-2020 ».

2

3 C-GRAME-0019 : Communiqué 9 octobre 2015 - Le
4 gouvernement du Québec dévoile
5 son nouveau plan d'action en
6 électrification des transports
7 2015-2020

8

9 C'est ça. On apprend que le gouvernement a lancé
10 son plan d'action en octobre. Il s'est fixé
11 certains objectifs. On voit dans le communiqué,
12 notamment :

- 13 - augmenter le nombre de véhicules
14 électriques dans le parc automobile du
15 Québec;
- 16 - contribuer au développement
17 économique du Québec en misant sur une
18 filière d'avenir et en utilisant
19 l'énergie électrique disponible au
20 Québec.

21 Donc, sans entrer dans le détail, on sait que le
22 plan stratégique d'Hydro-Québec va être déposé au
23 mois de juin ou dans quelques mois. Est-ce que,
24 dans le cadre de ce plan stratégique et dans le
25 cadre de la stratégie tarifaire qui est à venir,

1 est-ce que le Distributeur a commencé sa réflexion
2 sur l'intégration, l'électrification des transports
3 et l'augmentation du nombre de véhicules sur les
4 routes?

5 R. Oui, oui, ça fait partie du plan stratégique. On
6 discute de ça comment ça va fonctionner. Ce n'est
7 pas tellement un enjeu d'énergie. C'est un enjeu de
8 puissance.

9 Q. [208] Est-ce que le Distributeur compte présenter
10 le fruit de ses réflexions au prochain dossier
11 tarifaire?

12 R. Probablement, parce que... Mais il reste quand
13 même, ça fait déjà un bout de temps qu'on parle des
14 véhicules électriques. Et c'est une situation qui
15 est en évolution actuellement. Il y a beaucoup
16 de... C'est en grand changement. Le « business
17 case » de l'auto électrique au Québec est encore à
18 définir comment ça va être fait. Ça fait qu'il y a
19 beaucoup de discussions à ce niveau-là. Oui, on
20 pourrait en parler lors du dossier, le prochain
21 dossier tarifaire notamment. Mais c'est clair qu'il
22 y a des enjeux importants là-dedans.

23 Q. [209] Je vous remercie beaucoup. Donc, ça complète
24 pour mes questions.

25

1 LA PRÉSIDENTE :
2 Merci, Maître Paquet. Donc nous sommes rendus à la
3 pause lunch. Avant de quitter, j'aimerais s'il est
4 possible de faire confirmer par les procureurs du
5 RNCREQ qui ont prévu quarante-cinq (45) minutes et
6 SÉ-AQLPA (10) dix minutes si ces temps-là tiennent
7 toujours. Nous avons un après-midi écourté. Et ceci
8 nous amène à cinquante-cinq (55) minutes. Donc, il
9 n'y aurait pas beaucoup de jeu pour quelconque
10 épanchement sur des questions. Je ne veux pas vous
11 couper, mais on a à gérer, on a presque une journée
12 de retard sur notre audience. Si vous ne voulez pas
13 revenir le dix-huit (18), il va falloir qu'on
14 accélère.

15 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :
16 Pour le RNCREQ, ça va être plus court que le temps
17 annoncé. On envisage un maximum de trente (30)
18 minutes.

19 LA PRÉSIDENTE :
20 Merci, Maître. Bonne nouvelle. Maître Neuman.
21 Me DOMINIQUE NEUMAN :
22 J'avais annoncé approximativement dix minutes. Ce
23 sera peut-être quinze (15) minutes dépendant de la
24 longueur des réponses.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 C'est bien.

3 Me DOMINIQUE NEUMAN :

4 Et on souhaite que les témoins soient généreux dans
5 leurs réponses.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 C'est bien. Merci. Donc, nous prenons la pause
8 lunch et de retour à treize heures (13 h 00).

9 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

10 REPRISE DE L'AUDIENCE

11 (13 h 05)

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Alors, bonjour. Nous sommes au contre-

14 interrogatoire du RNCREQ, Maître Thibault-Bédard

15 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

16 Q. [210] Oui. Bonjour. Maître Thibault-Bédard pour le
17 RNCREQ. Bonjour, Madame la Présidente, Monsieur,
18 Madame les Régisseurs et bonjour aux Membres du
19 panel. Tout d'abord, quelques questions concernant
20 les tarifs dans les réseaux autonomes.

21 Dans votre stratégie tarifaire, donc le
22 document HQD-14, Document 2, à la page 23, ce ne
23 sera pas nécessaire de trouver la page, vous
24 demandez de pouvoir commencer à mettre en
25 application... ça va, la troisième fois, c'est la

1 bonne, accentuation graduelle du
2 [...] signal de prix de la 2e tranche
3 du tarif D [...] pour refléter à terme
4 le coût évité en réseaux autonomes au
5 nord du 53e parallèle (excluant [...]
6 Schefferville) [...]

7 L'objectif de cette mesure est de réduire la
8 consommation en deuxième tranche.

9 Vous envisagez une augmentation de huit
10 pour cent (8 %) par année en sus de la hausse
11 tarifaire moyenne, ce qui à terme équivaldrait à
12 une majoration de plus de quatre-vingts pour cent
13 (80 %) des tarifs de la deuxième tranche du tarif
14 D.

15 Ma question : est-ce que la mise à jour des
16 coûts évités en... Pardon. Est-ce qu'avec la mise à
17 jour des coûts évités en réseaux autonomes on vise
18 toujours une majoration d'environ quatre-vingts
19 pour cent (80 %) à terme?

20 M. MARCEL CÔTÉ :

21 R. Donc, l'exercice d'ajustement de huit pour cent
22 (8 %), c'est une... c'est une action qui avait déjà
23 été prise par le passé. Ça fait que s'il y a mise à
24 jour des coûts évités, là, ça va... ça va faire en
25 sorte que ça va peut-être prendre plus ou moins

1 d'années. Si les coûts ont augmenté, ça va prendre
2 plus d'années pour atteindre les coûts évités.

3 Q. [211] O.K. Donc, si je comprends bien, la mesure
4 était envisagée comme une augmentation de huit pour
5 cent (8 %) sur dix (10) ans, ce qui, à terme,
6 aurait donné environ quatre-vingts pour cent
7 (80 %). Là vous me dites que c'est la quantité
8 d'années qui serait peut-être... on le ferait peut-
9 être un peu plus longtemps?

10 R. Oui. Donc, on ne veut pas... on ne veut pas
11 dépasser huit pour cent (8 %) par année, donc c'est
12 juste ça.

13 Q. [212] O.K. Est-ce que c'est possible que le huit
14 pour cent (8 %) soit appliqué sur une durée moins
15 longue si l'écart de coûts évités est moins grand?

16 R. Moins longue si c'est plus bas, plus longue si
17 c'est plus élevé.

18 Q. [213] O.K. Donc, on garde le huit pour cent (8 %)
19 par année. Ça, c'est la donnée qui ne changera pas
20 et c'est possible que le nombre d'années sur lequel
21 elle est appliquée varie dépendamment de l'écart.

22 R. Exact.

23 Q. [214] Merci. Cette mesure cible particulièrement
24 l'utilisation du chauffage d'appoint qu'on tente de
25 décourager. Toujours dans votre stratégie, toujours

1 à la page 23, dans la stratégie tarifaire, donc
2 HQD-14, Document 2, vous précisez, je cite :

3 Les résultats ont démontré que les
4 clients qui consomment davantage en 2e
5 tranche ont recours, dans une
6 proportion plus importante, au
7 chauffage électrique d'appoint.

8 Nous nous sommes questionnés sur la définition de
9 « chauffage électrique d'appoint » et nous avons
10 observé que l'Office québécois de la langue
11 française offre la définition suivante du mot
12 « appoint » pris dans un contexte de génie
13 climatique et chauffage, donc le contexte semble
14 approprié, on parle d'un :

15 Dispositif, système, équipement, etc.,
16 qui s'ajoute à un élément principal
17 pour fournir un apport supplémentaire
18 ou pour prendre la relève au moment
19 opportun.

20 Un fait que j'ai trouvé bien intéressant, voire
21 cocasse, la source qui est citée pour cette
22 définition est Hydro-Québec. On précise également
23 sous forme de note que dans un système biénergie,
24 l'énergie d'appoint s'ajoute à l'énergie de base.

25 Toujours dans votre stratégie tarifaire,

1 mais cette fois-ci à la page 24, vous dites :

2 Ainsi, en appui aux mesures déployées,
3 un signal de prix plus accentué sera
4 offert pour ceux qui utilisent
5 l'électricité alors qu'il existe une
6 source d'énergie alternative moins
7 coûteuse. Bien que ces mesures ne
8 permettent pas d'éliminer entièrement
9 la consommation en 2e tranche, elles
10 offriront à la clientèle des moyens de
11 la réduire.

12 Selon l'étude réalisée par la firme Opinion-Impact,
13 c'est l'utilisation des chaufferettes dans les
14 remises qui est surtout associée à l'utilisation de
15 la deuxième tranche du tarif. C'est d'ailleurs ce
16 que Messieurs Lagrange et Lamarre ont confirmé lors
17 des panels 1 et 4.

18 Ma question maintenant : existe-t-il une
19 source d'énergie alternative moins coûteuse, et je
20 préciserai « moins » et sécuritaire pour le
21 chauffage des remises?

22 R. Donc, la question de définir c'est quoi le
23 chauffage d'appoint, on n'est pas... je ne suis
24 pas... je ne veux pas m'embarquer là-dedans,
25 surtout qu'Hydro-Québec en a fait une longue

1 définition. L'idée principale au nord, c'est de
2 s'assurer que où on peut faire de la chauffe avec
3 le mazout directement plutôt que de le faire à la
4 centrale, c'est ça le principe principal, c'est
5 exclusivement ça.

6 Ça fait que dans une... dans une remise, si
7 on peut faire la chauffe autrement qu'avec du...
8 avec l'électricité, ce serait préférable, notamment
9 avec un chauffage au mazout. Ça, ça pourrait être
10 fait avec le chauffage au mazout.

11 (13 h 10)

12 Q. [215] O.K. Donc, la façon dont on espère que cette
13 mesure-là va impacter le chauffage dans les remises
14 ce n'est pas en demandant aux gens d'arrêter de
15 chauffer leur remise, c'est de trouver une autre
16 solution?

17 R. La première chose, parce que la majorité de ces
18 gens-là ne reçoivent pas de facture d'électricité,
19 O.K.? Donc, il y a une grande part de
20 sensibilisation à faire auprès de cette clientèle-
21 là. Il y a au niveau des remises puis aussi à
22 l'intérieur de la maison, la porte d'entrée, la
23 porte d'entrée qui ne ferme pas bien puis ces
24 choses-là. Donc, ça c'est tous des éléments qui
25 peuvent être faits puis c'est ça qu'on vise, c'est

1 améliorer la sensibilité auprès de ces gens-là. Ils
2 ne reçoivent même pas une facture, vous imaginez
3 qu'on part de très, très loin, là.

4 Q. [216] Oui.

5 R. Ça fait que donc, c'est important, là, de
6 sensibiliser ces gens-là. Puis on est après
7 regarder d'autres mesures pour... Parce que,
8 monsieur Zayat, il l'a bien mentionné, c'est des
9 remises qui étaient censées pour faire remisage, là
10 on fait autre chose que du remisage dans ces
11 remises-là, ça fait qu'il faut regarder les
12 alternatives à ce niveau-là.

13 Q. [217] Donc, vous espérez provoquer, via la
14 sensibilisation, étant donné que le simple outil
15 économique n'est peut-être pas suffisant, donc via
16 une sensibilisation également vous espérez changer
17 l'usage qui est fait de ces remises-là?

18 R. Ce qu'on veut c'est sensibiliser les gens. s'ils ne
19 sont pas sensibilisés au fait, quand on laisse la
20 porte ouverte, quand on laisse une fenêtre ouverte,
21 quand on laisse la porte de l'atelier ouverte,
22 c'est tous des éléments qui font en sorte qu'on
23 chauffe le dehors, hein, c'est ça qui arrive. Puis
24 là-bas, il fait froid.

25 Q. [218] Il fait froid dehors.

1 R. Il fait très froid. Ça fait que c'est ça qui est
2 important, de sensibiliser puis, en même temps,
3 pour sensibiliser ces gens-là, il faut également
4 avoir le levier au niveau de la tarification. Quand
5 je regarde les tarifs généraux, au nord du 53e, il
6 est au coût évité. Pour le résidentiel, il n'est
7 pas au coût évité présentement. Donc, c'est sur
8 demande de la Régie qu'on avait demandé : Est-ce
9 qu'on peut refléter les coûts évités dans ce
10 contexte-là? Donc, c'est dans ce contexte-là que ça
11 a été fait. Et les études qui ont été faites pour
12 démontrer que c'était ça le problème qu'on avait
13 là-bas, ce n'était pas d'autre chose que ça.
14 C'était la chauffe, comme telle.

15 Mme LOUISE TRÉPANIÉRIER :

16 R. Si je peux ajouter quelque chose. Dans le contexte
17 aussi où ces remises-là sont beaucoup chez l'OMHK,
18 donc c'est la Société d'habitation du Québec, en
19 parallèle il y a des discussions avec eux aussi
20 pour trouver des solutions. Donc, il y a des
21 discussions en cours donc, pour trouver des
22 solutions.

23 Q. [219] Juste faire un petit retour sur quelque chose
24 que vous avez mentionné précédemment. Vous avez dit
25 donc, si les remises, présentement, ne sont

1 surconsommation d'électricité serait
2 plutôt attribuable à des facteurs
3 socio-économiques et climatiques. En
4 effet, le surpeuplement des logements
5 au Nunavik entraîne une utilisation
6 accrue des appareils électroniques,
7 des électroménagers et des appareils
8 électriques contrôlant le système de
9 chauffage au mazout dans les
10 résidences.

11 Comment est-ce que vous réagissez à ces
12 observations?

13 R. Ce n'est pas le cas. Ce n'est pas le cas. Parce que
14 cette clientèle-là consomme moins de vingt
15 kilowattheures (20 kWh) par jour. Et, quand je
16 regarde l'ensemble de la population au Québec,
17 excluant le chauffage, excluant le chauffage de
18 l'eau, on est à vingt kilowattheures (20 kWh) par
19 jour. Donc, il n'y a pas une situation différente
20 au nord du 53e que celle au sud. Est-ce qu'il y a
21 surpopulation, ces choses-là? Je n'ai pas à me
22 positionner là-dessus, moi, je regarde ça au niveau
23 des caractéristiques de consommation, ils sont à un
24 niveau équivalent à celui qu'on retrouve au sud...
25 au Québec.

1 Q. [221] Le vingt kilowattheures (20 kWh), c'est par
2 abonnement ou par individu?

3 R. Par abonnement.

4 Q. [222] Par abonnement.

5 R. Par abonnement puis par jour.

6 Q. [223] Par abonnement par jour, d'accord. Merci.

7 J'ai maintenant quelques questions concernant la
8 structure tarifaire. Dans la décision D-2006-34, à
9 la page 75, sous le titre « Révision des structures
10 tarifaires afin de refléter les coûts marginaux de
11 long terme », la Régie a écrit, et je vais
12 paraphraser un tout petit peu :

13 Dans le présent dossier, il a beaucoup
14 été question de l'importance du signal
15 de prix pour inciter les clients du
16 Distributeur à adopter un comportement
17 rationnel et efficace en matière de
18 consommation d'électricité. La Régie
19 retient qu'il est primordial et dans
20 l'intérêt public que la structure
21 tarifaire du Distributeur reflète
22 mieux les coûts marginaux de long
23 terme.

24 (13 h 15)

25 Je reviens maintenant à votre stratégie tarifaire,

1 donc HQD-14, Document 2, à la page 15, les lignes 8
2 à 11 où vous indiquez :

3 Il appert que sur le plan de l'équité,
4 de l'efficience, de la simplicité et
5 de la stabilité, l'application depuis
6 2006 de cette stratégie a permis
7 d'atteindre globalement les objectifs
8 fixés et de répondre aux attentes de
9 la clientèle résidentielle et de
10 plusieurs acteurs.

11 Lorsque vous dites que la stratégie a permis
12 d'atteindre les objectifs fixés, est-ce que votre
13 position est à l'effet qu'on a atteint l'objectif
14 de faire en sorte que la 2e tranche du tarif D
15 reflète les coûts marginaux de long terme?

16 M. MARCEL CÔTÉ :

17 R. La réponse, je l'ai donnée tantôt. La réponse c'est
18 non. On tend vers donner un signal, on tend à
19 donner un signal aux coûts marginaux. J'ai donné
20 l'explication. Si je devais aujourd'hui avoir les
21 coûts, le coût marginal dans le prix de la deuxième
22 tranche, le dix-huit sous (18 ¢), il faudrait que
23 je donne les premiers kilowattheures, les trente
24 (30) premiers kilowattheures. Et peut-être leur
25 donner de l'argent en plus. Ça fait que c'est

1 une... une utopie de penser qu'on va refléter les
2 coûts... les coûts marginaux sur la moitié de la
3 consommation au Québec.

4 Q. [224] Merci. Donnez-moi quelques secondes. Donc
5 étant donné, comme vous venez de nous le
6 reconfirmer, que cet objectif-là on y tend, mais on
7 ne l'a pas encore complètement atteint, pouvez-vous
8 me résumer ce qui vous a... ce qui vous a motivé à
9 ne pas poursuivre avec la même stratégie cette
10 année, en attendant les consignes de la Régie sur
11 une stratégie future?

12 R. Donc la stratégie cette année c'était tout
13 simplement de suspendre les stratégies qu'on avait
14 précédemment, compte tenu des discussions qu'on
15 avait. Ça, c'est la principale raison. O.K. Mais
16 comme j'ai mentionné, il faut qu'on se pose, c'est
17 le GRAME qui soulevait le point, je pense qu'il y
18 avait aussi UC à ce niveau-là, il faut se poser la
19 question : quand est-ce... on va-tu toujours
20 augmenter le prix de la 2e tranche jusqu'à tant
21 que, comme je mentionnais tantôt, jusqu'à tant que
22 ça fasse de zéro à dix-huit cents le kilowattheure
23 (0 ¢-18 ¢/kWh)? Ça n'a pas de sens de faire ça.

24 Il faut... il faut déterminer un écart qui
25 soit acceptable, puis les coûts que... quand on

1 regarde les coûts évités, les coûts évités ce n'est
2 pas juste pour le chauffage, c'est pour l'usage de
3 base aussi. On est dans une structure à coûts
4 croissants. À chaque fois qu'on rajoute des coûts,
5 des nouvelles structures, des nouvelles
6 organisations, ça coûte plus cher que tous les
7 coûts historiques qu'on a. Ça fait que c'est pour
8 ça que le coût est à la hausse. Avoir un prix 1ère
9 tranche, 2e tranche, qui donne une croissance, ça
10 fait du sens. Refléter juste dans le prix de la 2e
11 tranche le coût évité, ça ne fait pas de sens.

12 Q. [225] Mais c'est une stratégie qui était appliquée
13 depuis deux mille six (2006), si je ne me trompe
14 pas. Est-ce qu'il y a un élément particulier qui a
15 fait que cette année vous avez pris la décision de
16 la suspendre?

17 R. C'était une stratégie qui avait de refléter la
18 tendance, à tendre vers les coûts évités. On n'a
19 jamais atteint les coûts évités. À chaque fois
20 qu'on les... à chaque fois qu'on les révise, on les
21 révise à la hausse puis on dirait que l'objectif
22 est rendu encore plus loin qu'avant. Il y a
23 quelques années c'était... on avait approché, puis
24 d'un coup on a un coût de puissance qui est
25 beaucoup plus élevé. D'un coup, hop! On vient de...

1 on vient d'avoir un objectif qui vient de
2 s'éloigner beaucoup, beaucoup, beaucoup, ça fait
3 que...

4 Un coût à la marge, un coût à la marge plus
5 élevé pour le dernier kilowattheure, c'est un
6 concept qui fait du sens. Puis je reviens sur
7 l'aspect aussi position concurrentielle. Si on
8 augmente le prix de la 2e tranche indûment, on va
9 avoir un problème avec le chauffage tantôt. On ne
10 peut pas augmenter... c'est nous autres mêmes qui
11 vont nous sortir du marché de la... de la chauffe
12 électrique.

13 Q. [226] Hum, hum. Donc il y a... est-ce qu'il y a un
14 certain seuil qui a été franchi, qui a expliqué que
15 cette année on s'est dit : là, ce n'est plus
16 raisonnable, on suspend?

17 R. Cette année ce qu'on a dit c'est que ce qui
18 était... ce qui était surtout important c'était de
19 suspendre cette stratégie-là pour qu'on puisse
20 avoir ces discussions-là qu'on a aujourd'hui et
21 qu'on avait durant les séances, puis ce qui s'en
22 vient également.

23 Q. [227] D'accord. Je n'ai plus d'autres questions.
24 Merci beaucoup.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Merci, Maître Thibault-Bédard. Maître Neuman pour
3 l'SÉ/AQLPA.

4 Me DOMINIQUE NEUMAN :

5 Bonjour, Madame la Présidente, Monsieur et Madame
6 les Régisseurs.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Bonjour.

9 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

10 Q. [228] Bonjour, Monsieur, Madame. Dominique Neuman
11 pour Stratégies énergétiques et l'AQLPA. J'ai
12 seulement quelques questions à vous poser et pour
13 l'ensemble de ces questions il y a trois documents
14 que je vous inviterais à placer devant vous. D'une
15 part, la stratégie tarifaire, qui est la pièce B-
16 51, HQD-4, Document... pardon, HQD-14, Document 2.
17 Ainsi que les réponses aux DDR 2 et 4 de la Régie,
18 qui sont respectivement B-71, HQD-16, Document 1.1,
19 ainsi que B-76, HQD-16, Document 1.3. Et dans ces
20 deux réponses aux DDR, c'est à la même... même
21 numéro de question, même page que j'attirerais
22 votre attention, qui sont les pages débutant par la
23 page 33 et qui sont la réponse 9.

24 Donc, d'abord, je vais commencer par la
25 réponse à la DDR-2, la demande de renseignements 2

1 de la Régie qui est B-0071, HQD-16, Document 1.1,
2 où la Régie vous a interrogés sur votre stratégie
3 ou vos stratégies de gestion de la puissance au-
4 delà du programme de chauffe-eau que vous mettez en
5 place actuellement. Donc, on vous demandait une...

6 D'accord. O.K. J'attends que vous ayez le document.

7 (13 h 20)

8 M. MARCEL CÔTÉ :

9 R. Rappelez votre référence dans les questions.

10 Q. [229] Oui. Donc, les réponses aux DDR-2 et 4 de la
11 Régie, donc la DDR-2, c'est B-0071, HQD-16,
12 Document 1.1 et la DDR-4, c'est B-076, HQD-16,
13 Document 1.3., et c'est la page 33 dans chacun des
14 deux documents. Et on va commencer... on va
15 commencer par la DDR-2.

16 R. Oui.

17 Q. [230] Donc, la question 9.1 qui vous était posée
18 par la Régie est une question d'ordre général sur
19 vos stratégies de gestion de la puissance et donc
20 vous demandait de dresser un peu un portrait de vos
21 intentions. Et surtout la question vous
22 interrogeait sur votre horizon et... Donc, dans la
23 réponse que vous avez fournie à la Régie, vous avez
24 énoncé, de façon générale, que ce que... ce à quoi
25 vous réfléchissez, ce que vous envisagez. Vous avez

1 également fourni quelques réponses complémentaires
2 au cours de l'audience. Par exemple, tout à
3 l'heure, au GRAME, vous avez parlé de la réflexion
4 qui est en cours sur la possibilité d'utiliser des
5 véhicules pour l'alimentation, pour l'alimentation
6 électrique.

7 Mais, il manque à cet ensemble de réponses
8 l'horizon. Ce qui... on reste un petit peu sur
9 notre faim à savoir est-ce que c'est du très long
10 terme? Est-ce qu'on parle de quelque chose qui
11 pourrait être soumis dès l'an prochain? C'est un
12 peu là-dessus que j'aimerais... que j'aimerais
13 avoir vos précisions.

14 R. Oui. Non, mais je pense que monsieur Zayat en a
15 parlé. Donc, le premier dans le tuyau, c'est les
16 chauffe-eau, hein! C'est surtout...

17 Q. [231] On est déjà au courant, oui.

18 R. Ça, c'est les chauffe-eau. Ensuite, ce sont les
19 autres programmes qui vont s'empiler un en arrière
20 de l'autre. Mais, c'est toujours avec le même
21 concept, fonctionner avec un programme plutôt que
22 de fonctionner avec une tarification différenciée
23 dans le temps.

24 Ce qu'on a... ce qu'on... les leçons qu'on
25 tire des tarifs DH qu'on avait à l'époque puis

1 l'heure juste, et caetera, c'est que sans moyen de
2 gestion, les gens ne peuvent pas faire grand-chose
3 avec ça. Ça fait que c'est pour ça qu'il faut...

4 Q. [232] Pouvez-vous préciser « sans moyen de
5 gestion », vous pouvez préciser ce que...

6 R. Bien, soit qu'on a un accumulateur thermique, soit
7 qu'on a un chauffe-eau, soit qu'on a... si on
8 demande juste aux gens de changements de
9 comportement, on n'a rien, on a tout simplement
10 rien. Ça fait qu'on les soumet à une tarification
11 différenciée dans le temps à des prix très élevés
12 et sur lesquels ils ne peuvent pas faire grand-
13 chose.

14 Q. [233] Et votre réponse sur l'horizon, c'est-à-dire
15 est-ce qu'on peut s'attendre à quelque chose l'an
16 prochain ou c'est dans... c'est quelque chose qui
17 prendra un plus grand nombre d'années à être
18 élaboré?

19 M. HERVÉ LAMARRE :

20 R. Bien, si je me souviens bien, monsieur Zayat a
21 répondu là-dessus, il a répondu au niveau des
22 chauffe-eau et sur l'horizon, donc le premier cent
23 mille (100 000). Et, de mémoire, la quantité qu'on
24 vise à terme, c'est cinq cent mille (500 000),
25 mais...

1 Q. [234] Oui. Au-delà des chauffe-eau.

2 R. Bon. Au-delà des chauffe-eau, ce que monsieur Zayat
3 a mentionné, c'est la charge résidentielle, mais en
4 commençant par les... les garages notamment.

5 Pourquoi les garages? Parce que c'est ce qui crée
6 le moins d'inconfort. Donc, ça, aussitôt qu'on va
7 trouver la meilleure façon de le... là ce sera par
8 des thermostats communicants qui existent depuis
9 peu. Il y en a sur le marché depuis à peine un an.
10 Donc, dès qu'on a trouvé le meilleur moyen de
11 percer ce marché-là, on va y aller.

12 Q. [235] O.K.

13 R. Puis par la suite, après... après le chauffage des
14 garages, on va voir qu'est-ce qui est... Et là j'y
15 vais par ordre de potentiel. Ensuite, on va voir
16 qu'est-ce qu'on peut... à quoi on peut s'attaquer.

17 Q. [236] Et le « timing », le « timing », à part les
18 chauffe-eau, à part les chauffe-eau.

19 R. Le plus tôt possible.

20 Q. [237] O.K. J'attire votre attention toujours à la
21 réponse à la DDR-2 de la Régie, un peu plus loin,
22 en page 35, à votre réponse à la question 9.5. La
23 Régie vous demandait :

24 Veuillez élaborer sur l'intérêt de
25 renforcer la sensibilisation à la

1 pointe hivernale et la participation
2 au programme de charges interruptibles
3 résidentielles, tel que présenté [...]

4 Tel qu'on vient de mentionner

5 ... par un signal de coût plus élevé
6 qui s'appliquerait uniquement pendant
7 les heures critiques (par exemple, les
8 100 heures les plus chargées) et
9 uniquement sur la portion de
10 consommation au-delà d'un seuil élevé
11 de consommation unitaire par jour à
12 déterminer.

13 Et, entre parenthèses, ça pourrait être la tranche
14 2, ça pourrait être autre chose.

15 (13 h 25)

16 Et sur les cent (100) heures... les cent
17 (100) heures les plus chargées, j'aimerais vous
18 référer également, et ça se trouve à la page... de
19 la page... aux pages Adobe 145 et 146 du même
20 document, qui est la présentation que vous avez
21 faite lors de la séance de travail numéro 2, aux
22 pages 15 et 16, où vous aviez abordé cette même
23 question. Vous répondiez à des préoccupations
24 exprimées à la fois par la Régie et par SÉ-AQLPA à
25 cet égard. Oui, aux pages 15 et 16.

1 Donc, il y avait différentes propositions.
2 Donc, la proposition de la Régie qui parlait des
3 trois cents (300) heures de pointe ou des mille
4 cinq cents (1500) heures de pointe. Nous aussi, SÉ-
5 AQLPA, nous avons envisagé cette hypothèse ou de
6 se concentrer sur la pointe la plus fine comme, par
7 exemple, juste les moments où il y a des appels au
8 public. Ça pourrait être autre chose, ça pourrait
9 être les moments où vous déclenchez le chauffe-eau
10 interruptible. Ça pourrait être à ces mêmes
11 moments-là, au moment où vous annoncez que vous
12 déclenchez, vous annoncez également qu'à ce moment-
13 là, la consommation au-delà d'un certain seuil,
14 serait plus chère.

15 L'idée étant d'accroître l'incitatif par un
16 aspect monétaire. Donc, il y a aurait l'aspect
17 collaboration, que vous demandez de la clientèle,
18 par les chauffe-eau, en s'inscrivant aux chauffe-
19 eau de manière à ce que vous puissiez les
20 contrôler, mais il y aurait peut-être cet aspect
21 supplémentaire, l'idée étant de renforcer le
22 comportement par un aspect chiffré, par une valeur
23 qui...

24 M. MARCEL CÔTÉ :

25 R. En d'autres termes, ce que vous parlez c'est d'un

1 petit bâton, là. Frapper les clients quand ils
2 consomment durant cette période-là.

3 Q. [238] Bien, qu'on appelle ça un bâton ou une
4 carotte, mais en tout cas, c'est...

5 R. Non, non, mais c'est ça la différence entre un
6 programme puis une tarification. Si je fais une
7 tarification, comme j'ai mentionné, puis je fais
8 une tranche à cent cinquante et un kilowattheures
9 (151 kWh) parce que je vais couvrir probablement
10 les cent (100) heures les plus chargées du réseau,
11 je ne suis pas certain de tomber sur les cent (100)
12 heures les plus chargées, en passant, ça va
13 dépendre de la grosseur du client. Et puis deux
14 mois après, quand il va recevoir sa facture deux
15 mois plus tard, il va savoir qu'il a consommé,
16 durant ces heures-là, à un prix assez élevé. Ça
17 fait que c'est... Puis, en plus, c'est ce que je
18 mentionnais, c'est qu'il y a moins de dix pour cent
19 (10 %) de la population qui va avoir ce signal de
20 prix là. Ça fait que, dans les structures
21 tarifaires comme on les connaît aujourd'hui...

22 Q. [239] Pourquoi moins de dix pour cent (10 %) de la
23 population, je ne comprends pas? Pourquoi?

24 R. Parce que si on dit, on veut aller chercher...
25 lorsqu'il fait froid, je veux aller chercher la

1 consommation, ça fait que je fais une tranche à
2 cent cinquante et un kilowattheures (151 kWh) puis
3 là je vais tomber durant les heures durant l'hiver,
4 à peu près, là où il fait le plus froid, puis je
5 vais aller chercher ces consommations-là.

6 Q. [240] Ou ça peut être un taux variable aux heures X
7 que vous déterminez.

8 R. Ce que vous parlez, là, c'est de faire de la
9 tarification différenciée dans le temps. C'est-à-
10 dire que là je vais avoir une lecture de la
11 consommation de ce client-là à ce moment-là puis là
12 il va falloir que je prenne le tarif auquel il est,
13 il va falloir que je fasse une calibration pour
14 savoir qui va consommer à cette période-là, je vais
15 faire un profil type puis, si vous êtes chanceux,
16 vous êtes peut-être en dessous, vous n'aurez même
17 pas besoin de faire d'effort; si vous êtes au-
18 dessus, même si vous faites des efforts, vous allez
19 peut-être perdre, puis si vous faites des efforts
20 vous allez peut-être réduire mais... C'est faire
21 une structure pour tout le monde alors que, tout ce
22 que je veux, c'est la gestion de la consommation,
23 qui est prêt à faire de la gestion de consommation?
24 Je suis prêt à faire un programme de gestion de la
25 consommation pour ces clients-là. Pour ne pas

1 bousculer toute une structure tarifaire pour
2 faire... introduire des pointes en période de
3 pointe comme ça, qui va être plus une pénalité
4 qu'autre chose pour tous les clients. Parce que, si
5 c'est l'heure, il y a quelqu'un qui va leur dire :
6 « C'est aujourd'hui, là, qu'on est en période de
7 pointe puis c'est le prix de trente cents (30 ¢)
8 qui s'applique. » Qu'est-ce que vous voulez que les
9 gens fassent?

10 Encore une fois, si le programme...

11 Q. [241] Qu'ils aient le signal.

12 R. Si le programme... Oui, il y a le signal. Si le
13 programme, il a le signal, puis il n'y a pas un
14 moyen de gestion pour faire quelque chose avec ça,
15 il ne peut rien faire. Il peut juste subir le tarif
16 à ce moment-là.

17 Q. [242] Dans votre réponse... je reviens à la page où
18 on était tout à l'heure, qui était la page 35.
19 Donc, dans votre réponse à cette question 9.5 de la
20 Régie, vous mentionnez qu'une telle démarche
21 pourrait nuire à la position concurrentielle de
22 l'électricité par rapport aux autres sources
23 d'énergie et, plus tard, la Régie vous a demandé
24 d'élaborer là-dessus. C'était dans la réponse à la
25 demande de renseignements numéro 4, à la page 33...

1 en fait, 33 et 34, votre réponse est à la page 34.
2 Votre réponse est à la page 34, donc de B-76, HQD-
3 16, Document 1.3, page 34. Et vous avez mentionné à
4 la fin de votre réponse quelque chose qui... qui
5 nous surprend. Vous mentionnez que ce moyen ne
6 serait pas souhaitable « dans l'actuel contexte de
7 surplus d'électricité ». Et ça nous a surpris
8 puisqu'il nous semble que tout l'enjeu de ces
9 questions, de ce dont on vient de parler depuis le
10 début, c'est...

11 (13 h 30)

12 R. Je ne suis pas sûr d'être au bon endroit, je suis à
13 la page 34 du document HQD-16, Document 1.4.

14 Q. [243] 1.3. C'est la page finale de cette demande
15 de... de cette réponse.

16 R. Page 34.

17 Q. [244] O.K. Vous mentionnez que ce ne serait pas
18 souhaitable « dans l'actuel contexte de surplus
19 d'électricité ». Notre compréhension c'est que,
20 oui, il y a un enjeu de surplus en énergie, mais
21 qu'il n'y a pas cet enjeu et au contraire, qu'il y
22 a un enjeu inverse quant à la puissance. Et que
23 tout ce dont nous parlons, là, depuis le début de
24 mes questions, c'est des moyens de réduire la
25 demande en puissance d'Hydro-Québec.

1 R. Hum, hum. Non, mais c'est parce qu'on mélange deux
2 choses. On parle de la deuxième tranche ici. La
3 deuxième tranche, je l'ai expliqué tantôt, si on
4 augmente indûment le prix de cette deuxième tranche
5 là, c'est le chauffage qu'on risque de perdre, là.
6 On va dire : Gaz Métro, regarde, nous autres c'est
7 très important de refléter les coûts évités de long
8 terme, puis prenez... prenez notre place.

9 Q. [245] O.K. O.K. Je comprends votre réponse. Je
10 passe à mon autre sujet, mon autre ligne de
11 questions portant sur la facture... votre réflexion
12 sur une facture minimale dans le secteur
13 résidentiel. On comprend que vous proposez déjà,
14 pour le tarif GD, une puissance à facturer minimale
15 et on aimerait voir si votre réflexion sur la
16 facture minimale en général, pour le secteur
17 résidentiel, si c'est le reflet d'une nouvelle
18 approche, qui peut-être pourrait se traduire de
19 façon plus générale dans... dans la structure
20 tarifaire dans son ensemble d'Hydro-Québec
21 Distribution.

22 R. Votre question?

23 Q. [246] Oui. Est-ce que... est-ce que c'est le reflet
24 d'une approche, d'une modification plus générale de
25 votre approche, qui dépasserait les simples cas

1 dout nous sommes en train de parler?

2 R. Je vais laisser... je vais laisser madame Trépanier
3 parler pour le tarif GD, là, pourquoi qu'on utilise
4 une facture minimale. Dans le cas du tarif D, la
5 question était plutôt de voir comment qu'on peut
6 simplifier, rendre plus claire une facture, éviter
7 d'avoir deux composantes qui... qu'on pourrait
8 résumer par une seule composante parce que c'est
9 soit la facture minimale qui s'applique ou un prix
10 d'énergie qui s'applique. Donc c'est dans ce
11 contexte-là que c'est à regarder. Et ça nous permet
12 également de... de moduler puis de mettre plus
13 d'emphase sur les prix d'énergie plutôt que sur la
14 redevance, comme ça l'est présentement. Ça fait que
15 que ça, c'est la stratégie pour le domestique.

16 Q. [247] Est-ce que ça va au-delà? Est-ce que votre
17 réflexion va au-delà? Est-ce que vous envisagez
18 peut-être d'étendre, de généraliser cela?

19 R. Bien en fait, au tarif D, c'est là qu'il y a une
20 redevance, puis ensuite on en a au tarif G. Puis
21 après ça il n'y a pas d'autre endroit, là.

22 Mme LOUISE TRÉPANIÉRIE :

23 R. Bien en fait au tarif GM, G9, on a déjà des
24 factures minimales. Donc les changements qu'on
25 faisait au tarif GD, je ne veux pas rentrer dans le

1 détail, mais c'était pour récupérer un minimum de
2 coûts. Donc ce qu'on avait proposé c'est
3 d'appliquer une facture minimale, comme au tarif GM
4 et G9.

5 Q. [248] O.K. Lors d'une réponse à la Régie, c'était
6 la pièce B-71, page 6, je vais simplement vous lire
7 le texte, ce n'est pas la peine d'aller voir la
8 pièce. Vous indiquez :

9 Différents scénarios de facture
10 minimale pourraient être examinés

11 Et je cite.

12 si la Régie retenait cette avenue
13 comme une orientation à explorer pour
14 le prochain dossier tarifaire.

15 Donc, est-ce que je comprends que vous attendez du
16 présent dossier de la Régie que dans sa décision
17 qu'elle indique que, oui, ou éventuellement non,
18 elle envisage d'examiner cela comme une orientation
19 à explorer?

20 M. MARCEL CÔTÉ :

21 R. Oui, je l'espère. Qu'elle se positionne là-dessus.
22 Je ne veux pas dire que... Je vais lui laisser le
23 choix.

24 (13 h 36)

25 Q. [249] Dans votre justification de l'opportunité

1 d'examiner un scénario de facture minimale, vous
2 citez fréquemment le cas de la microproduction.
3 Comme vous le savez, les clients... les quelques
4 clients, puisqu'il y en a très peu, qui optent pour
5 la microproduction font face à un défi de
6 rentabilité, ce qui explique qu'il y en ait
7 relativement peu. Et pour des raisons législatives,
8 ces clients sont limités à l'autoproduction, c'est-
9 à-dire qu'ils ne peuvent pas produire annuelle...
10 enfin, ils peuvent produire annuellement au-delà de
11 leur consommation, mais Hydro-Québec ne leur paiera
12 pas cette production excédentaire qui lui serait
13 livrée.

14 Ma question, c'est : est-ce que vous ne
15 craignez pas qu'une telle orientation de facture
16 minimale, qui semble s'adresser notamment à cette
17 clientèle-là, que ça... que ça décourage ce secteur
18 de l'autoproduction qui est embryonnaire et même
19 « embryonnaire », c'est un trop gros mot, qui est
20 microscopique actuellement alors qu'on cherche à le
21 développer puisque ça... c'est quelque chose. Le
22 « net metering », c'est quelque chose qui s'est
23 développé dans un grand nombre de juridictions.
24 R. Hydro-Québec ne souhaite pas développer le « net
25 metering » autant que possible. Pour moi, c'est...

1 pour moi, ça veut dire ce que monsieur Lamarre a
2 mentionné, c'est si j'ai une maison qui ne consomme
3 rien puis que je facture en kilowattheures, je
4 n'aurai zéro revenu avec ça.

5 Présentement, on a un tarif qui est tout
6 simplement le « net metering », c'est que s'il a
7 accumulé plus de kilowattheures, on lui rend ce
8 kilowattheure-là. Ça veut dire qu'on lui donne
9 l'équivalent du prix de l'énergie qu'on lui facture
10 présentement.

11 Ça fait qu'admettons que je lui facture
12 sept dollars (7 \$)... sept kilowattheures
13 (7 kWh)... sept cents le kilowattheure (7 ¢/kWh),
14 s'il m'en donne plus, je lui donne sept
15 kilowattheures (7 kWh) (sic). Je devrais lui... je
16 devrais lui retourner seulement le prix de la
17 fourniture parce que c'est ça qu'il me donne, il ne
18 me donne pas le coût de transport et de
19 distribution. C'est trois sous (3 ¢) que je devrais
20 lui retourner seulement. Ça fait que pour l'instant
21 le « net metering », ça permet de développer le
22 marché, comme vous dites, mais avant longtemps il
23 va falloir corriger le tir sur cette situation-là.

24 Q. [250] Et cette correction de tir que vous
25 mentionnez n'implique pas nécessairement une

1 facture minimale. Ça pourrait être un prix
2 différent à l'achat et à la vente ou ça pourrait
3 être un autre exemple puisqu'il y a des tarifs
4 qui... d'autres tarifs qui prévoient une facture de
5 la puissance. Ça pourrait être ça aussi.

6 R. Vous pouvez imaginer, si je retourne, si je le
7 facture trois sous (3 ¢) quand il réinjecte sur le
8 réseau, ça, c'est une chose. Mais s'il finit avec
9 NET ZERO, qui m'appelle de la puissance sur une
10 maison vingt kilowatts (20 kW), m'appelle de la
11 puissance ZERO puis je lui ai facturé zéro dollar,
12 puis... Mais, par contre, il y a des fois qu'il
13 faut que je lui fournisse l'électricité, il faut
14 que je lui facture le... un tarif de « stand-by »
15 pour être là, là.

16 Q. [251] C'est la puissance finalement.

17 R. De la puissance, exactement.

18 Q. [252] Oui. Oui.

19 R. Ça fait que la...

20 Q. [253] Donc, ça pourrait être ça. Ça pourrait être
21 ça.

22 R. Ça fait que la facture minimale pourrait être basée
23 sur la puissance notamment, c'est un exemple.

24 Q. [254] O.K. Je vous remercie bien. Alors, ça termine
25 mes questions, Madame la Présidente.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Merci, Maître Neuman. Alors, nous allons débiter
3 avec les questions de la Régie, Maître Legault.

4 INTERROGÉS PAR Me LOUIS LEGAULT :

5 Q. [255] Merci, Madame la Présidente. D'abord, une ou
6 deux questions sur des choses qui ont été dites
7 aujourd'hui, j'aborderai ensuite les questions qui
8 avaient déjà été préparées. Je me souviens que,
9 dans le cadre des demandes de renseignements quant
10 au tarif DT, une question qui vous avait été posée
11 sur la possibilité d'utiliser la télécommande de
12 chauffe-eau pour en même temps activer la fournaise
13 au mazout. Est-ce que c'est une possibilité qui
14 pouvait être envisagée? Et votre réponse en DDR
15 avait été « non ». Est-ce que j'ai bien compris
16 aujourd'hui que ça pourrait être « oui »?

17 M. MARCEL CÔTÉ :

18 R. C'est... en fait, le tarif DT actuellement, comme
19 on le connaît, il est en décroissance actuellement
20 puis je pense qu'il ne faut pas changer... parce
21 qu'on pourrait... dans ce cas-là ici aussi on
22 pourrait prendre le tarif DT et dire on va faire un
23 programme avec, t'sais. On va facturer au tarif
24 régulier, puis on va... on va s'organiser pour
25 lorsqu'il s'efface en période de pointe, on va lui

1 donner un rabais puis quand il s'efface plus
2 souvent, bien on lui donne un rabais plus important
3 puis quand il ne s'efface pas du tout, bien on ne
4 lui donne pas... on ne lui donne pas de rabais.

5 Mais, ça, ça implique un changement
6 d'installation et toutes ces choses-là. C'est pour
7 ça que le tarif DT actuellement, on essaie de le
8 préserver. On veut augmenter les économies qu'il y
9 a dans ce tarif-là, mais ne pas changer comme telle
10 la structure et la façon qu'il fonctionne, mais...

11 Puis la tendance, je regarde encore ce qui
12 se passe à Paris présentement. C'est de ne pas
13 aller vers du biénergie avec du mazout, hein! Ça
14 fait que c'est clair qu'on s'en va plus vers de
15 l'électricité puis la biénergie va aller
16 tranquillement à la baisse, t'sais.

17 Ça fait que pourquoi essayer de développer
18 des nouveaux tarifs? Puis il y avait FCEI notamment
19 qui posait la question « on pourrait faire la
20 biénergie DT avec ça puis on pourrait avoir... puis
21 intervenir dans la structure du tarif DT ». Alors,
22 je le ferais différemment à ce moment-là, quand
23 c'est pour faire du nouveau.

24 Mais là, on est installé, les compteurs
25 sont là, les sondes sont sur place, ça fonctionne.

1 C'est la température qui détermine dans quel
2 registre ça rentre. Si je change ça, on pourrait
3 télécommander, on pourrait faire un paquet d'autres
4 choses, mais... Regarde, essayons de ne pas
5 bousculer cette clientèle-là pour que ça puisse
6 continuer à fonctionner autant que possible.

7 Q. [256] Statu quo.

8 R. Mais, en fait, statu quo, mais on rencontre les
9 clients pour les informer, pour s'assurer que ça
10 fonctionne bien puis qu'ils comprennent... qu'ils
11 comprennent davantage le mode biénergie comme tel.
12 Mais, on sait que c'est un... c'est un tarif qui
13 s'en va tranquillement.

14 (13 h 43)

15 Q. [257] Question peut-être un peu plus sensible. Mais
16 vous avez mentionné, à une question de maître
17 Hotte, quand vous parliez des clients agricoles au
18 tarif D. Puis je vous cite, là, pas des notes,
19 c'est ce que, moi, j'ai noté que : « Ils étaient
20 potentiellement désavantagés un peu par la deuxième
21 tranche. » Ça a été vos paroles un peu plus tôt
22 aujourd'hui. « Désavantagés un peu », si je me
23 place dans la position d'un directeur ou d'une
24 directrice d'un CPE, un centre de la petite
25 enfance, organisme sans but lucratif, conseil

1 d'administration, des parents, subventionné par
2 l'État à raison de sept virgule quinze sous
3 (7,15 ¢) depuis le mois d'octobre puis un
4 différencié maintenant avec la nouvelle
5 législation, est-ce que je ne me trompe pas qu'un
6 CPE a été facturé au tarif G?

7 R. Oui, G ou M, là, oui. Ça dépend de la grosseur.

8 Q. [258] Alors, pour ce directeur de CPE là, qui est
9 sans but lucratif et qui regarde un agriculteur qui
10 est facturé au D, est-ce qu'il ne pourrait pas
11 prétendre qu'au contraire, l'agriculteur est déjà
12 avantage d'être au D et non pas au G?

13 R. Absolument. Je pense que le point a été soulevé à
14 maintes reprises. Puis, comme j'ai mentionné ce
15 matin, le tarif domestique constitue un tarif
16 d'usage et on a accepté que les exploitations
17 agricoles soient dans ce tarif d'usage là puis qui
18 fait en sorte que c'est un tarif qui est moins
19 élevé que les autres. La question est toujours là,
20 là. Est-ce qu'on doit accepter les exploitations
21 agricoles dans un tarif D?

22 Q. [259] On va maintenant aborder la stratégie
23 tarifaire comme telle. Je vais vous référer à la
24 pièce... Je vais d'abord vous donner les pièces
25 auxquelles je vais vous référer pour y revenir

1 après. Ça vous permet de les trouver au départ. La
2 pièce B-51, c'est HQD-14, Document 2. Ensuite la
3 pièce B-71, la pièce HQD-16, Document 1.1. D'abord,
4 à HQD-14, Document 2, à la page 17, il est
5 question, à la ligne 27 et suivantes, là :

6 Toutefois, il pourrait explorer la
7 possibilité d'augmenter le seuil de la
8 1re tranche pour y capter une partie
9 de la consommation associée au
10 chauffage ou, comme mentionné par
11 certains intervenants, pour y inclure
12 le « chauffage de base ».

13 Alors, on va utiliser l'expression soit « chauffage
14 de base » ou « une partie du chauffage ». En
15 réponse à la question 6.1 de la DDR-2, et là je
16 suis à la pièce B-71, donc HQD-16, Document 1.1,
17 page 21, ligne 30. Vous mentionnez :

18 De plus, comme les besoins de
19 chauffage au Québec s'étendent bien
20 au-delà de la « période d'hiver » au
21 sens des Tarifs, un tel ajustement
22 devrait s'appliquer toute l'année.

23 Et, finalement, en réponse 6.2, vous mentionnez que
24 ça complexifierait, excusez-moi, le mot n'est pas
25 facile mais ligne 3 et suivantes :

1 Tant pour le seuil de la 1re tranche
2 d'énergie que pour les prix, l'ajout
3 d'un caractère saisonnier aux tarifs
4 de base afin de mieux répondre aux
5 besoins de gestion de la puissance en
6 période d'hiver n'est pas retenu par
7 le Distributeur. Cette avenue
8 complexifierait la structure tarifaire
9 et son application, la rendant moins
10 compréhensible pour les clients.

11 On constate... et là je vous réfère à B-71, page
12 19, donc on est toujours à HQD-16, Document 1.1. Il
13 y a un tableau, qui est le tableau E-3.1. On
14 constate, à la dernière colonne de ce tableau-là,
15 que, pour deux virgule un millions (2.1 M) de
16 clients, la consommation moyenne par jour pour les
17 mois d'été est de trente-cinq kilowattheures
18 (35 kWh) par jour ou moins. C'est bien ça?

19 R. C'est un chiffre moyen, là, il y en a qui sont plus
20 bas, il y en a d'autres qui sont plus hauts. C'est
21 un chiffre moyen. Il faut le regarder par tranches
22 pour être en mesure de dire combien qui consomment
23 en bas de...

24 Q. [260] Ne craignez-vous pas qu'une hausse annuelle
25 du seuil de la première tranche plutôt que limitée

1 aux mois d'hiver réduirait de beaucoup ou
2 éliminerait tout signal de prix en deuxième tranche
3 durant la majeure partie de l'année, soit la
4 période d'été, selon la définition d'été dans les
5 tarifs?

6 R. Ce que je vous ai mentionné depuis aujourd'hui,
7 hier, hier et aujourd'hui, c'est que, idéalement,
8 Hydro-Québec aurait un tarif d'hiver, un prix
9 d'hiver, un prix d'été. On a utilisé un autre
10 tarif, première tranche, deuxième tranche et il y a
11 des avantages à faire ça, il y a des désavantages à
12 faire ça. Le désavantage à faire ça c'est qu'on
13 facture des prix de huit cents (8 ¢), neuf cents
14 (9 ¢) en plein milieu de l'été. On n'a pas de
15 justification de coûts pour faire ça. Ça, c'est de
16 la redistribution. O.K.

17 (13 h 48)

18 Ça fait que, à chaque fois qu'on s'enterre
19 dans vouloir faire, et du saisonnier, des tarifs
20 saisonniers, et des tranches, hein, tout ce qu'on
21 fait, c'est qu'on complique ces affaires-là alors
22 qu'on n'en a pas besoin. Je n'en ai pas besoin. Si
23 je vous disais que je devais faire un tarif avec
24 des tranches, je dirais, la première tranche est
25 applicable à l'année longue, puis la deuxième

1 tranche, je l'appliquerais seulement en hiver. Ce
2 serait encore plus proche d'un tarif saisonnier.
3 Mais il y a d'autres considérations, comme la
4 considération pour les ménages à faible revenu. Ça
5 fait qu'on facture un petit peu plus cher l'été
6 pour les tranches au-delà de trente kilowattheures
7 (30 kWh). Puis ça nous permet de baisser le prix de
8 la première tranche. Et de cette façon-là, on
9 atteint d'autres objectifs que juste faire « off
10 setter » les coûts comme tels.

11 Q. [261] Vous nous aviez répondu en réponse à la
12 question 6.1 de la DDR 2 que les besoins de
13 chauffage s'étendent quand même au-delà des quatre
14 mois d'hiver, là, décrits aux Tarifs. Comme
15 l'intention est de capter qu'une partie de la
16 consommation qui est associée au chauffage,
17 autrement appelé chauffage de base, d'une part,
18 puis qu'il est souhaitable qu'une portion
19 appréciable du chauffage demeure un sujet au signal
20 de prix de la deuxième tranche pour encourager
21 l'utilisation responsable des ressources
22 énergétiques qui sont quand même limitées, d'autre
23 part, est-ce que ça ne plaide pas en faveur d'une
24 hausse limitée aux plus gros mois d'hiver
25 seulement?

1 R. Donc, c'est ce que fait quand on passe de trente
2 (30) à quarante (40), c'est qu'on rapetisse la
3 période en... je dis toujours en théorie, parce que
4 c'est toujours de façon indirecte. On concentre ça
5 davantage en période d'hiver. Mais sur le concept
6 de dire, je veux un tarif saisonnier hiver, été,
7 puis j'essaie de faire la même chose avec un tarif
8 première tranche, deuxième tranche, quand je passe
9 de trente (30) à quarante (40), ce que je fais,
10 c'est que je fais de la redistribution de richesse.
11 C'est tout ce que je fais. Parce que je n'ai pas de
12 justificatif pour faire ça.

13 C'est que je veux aller cibler davantage,
14 donner plus d'espace pour les plus petites
15 consommations, de zéro à quarante (40), par
16 exemple, si on utilise quarante (40), puis
17 d'augmenter le prix sur les autres. Ça va
18 effectivement notamment rapetisser cette période-
19 là, puis on va peut-être cibler plus en hiver.

20 Mais encore une fois, c'est le profil moyen
21 de l'ensemble de la clientèle. Si vous avez un
22 petit condo, vous chauffez à l'électricité, vous ne
23 serez jamais dans cette deuxième tranche-là. Puis
24 si c'est l'inverse, vous avez un logement qui est
25 très, très mal isolé, bien, vous allez peut-être

1 être souvent dans la deuxième tranche. C'est qu'il
2 faut faire la part des choses. Il y a un compromis
3 à faire dans tout cet exercice-là.

4 Q. [262] Je vais vous référer à... Je n'ai pas
5 l'intention de coter le document, Madame la
6 Présidente. Quand c'est des extraits de décisions
7 de la Régie, ils sont faciles à trouver sur le site
8 Internet. Alors, je vais juste, aux fins des notes
9 sténographiques, dire à quel document je réfère,
10 mais je ne veux pas alourdir le document en
11 déposant des pièces additionnelles. Or, je vous
12 réfère à un extrait de la décision D-2008-024.
13 C'était dans le dossier R-3644. Et je vous remets
14 donc les pages 85 à 87.

15 Dans ce dossier-là, dans le 3644-2007, à la
16 demande de la Régie, vous aviez analysé deux
17 scénarios de tarification saisonnière qui
18 s'inspiraient des tarifs en vigueur en Ontario à ce
19 moment-là. Comme on peut le voir à la page 85 de la
20 décision, là, deux scénarios dont, au bas de la
21 page 85 :

22 - la réduction du seuil de la première
23 tranche à 25 kWh/jour en été;

24 Et deuxième :

25 - l'augmentation du seuil de la

1 première tranche à 35 kWh/jour en
2 hiver.

3 La Régie mentionnait à la page 86 de cette même
4 décision, et je suis en haut de la page :

5 Le Distributeur présente, pour cette
6 clientèle, la répartition mensuelle
7 des besoins de base, excluant la
8 climatisation. La moyenne est de 25
9 kWh/jour pour les mois d'été (d'avril
10 à novembre) et de 31 kWh/jour pour les
11 mois d'hiver (de décembre à mars).

12 On continue.

13 Le Distributeur considère que la
14 hausse du seuil de la première tranche
15 en hiver à 35 kWh/jour diluerait le
16 signal de prix, [...].

17 (13 h 54)

18 Et, là, je saute pas au paragraphe suivant, mais au
19 quatrième paragraphe :

20 Par ailleurs, en s'appuyant sur la
21 répartition mensuelle des besoins de
22 base, le Distributeur mentionne qu'il
23 peut être justifié de réduire le seuil
24 de la première tranche en été,
25 c'est-à-dire du 1er avril au 30

1 novembre. Cependant, on constate que
2 les usages de base des mois d'avril,
3 mai et novembre sont supérieurs à 25
4 kWh/jour.

5 Et finalement, à la page 87, la Régie, au bas, la
6 dernière phrase du deuxième paragraphe de la page
7 87 :

8 La Régie considère qu'il y a un
9 avantage économique important à
10 modifier la structure tarifaire afin
11 d'inciter à réduire la consommation
12 postpatrimoniale, en été comme en
13 hiver.

14 La Régie juge que la réduction du
15 seuil de la première tranche du tarif
16 D à 25 kWh/jour en été pourrait
17 permettre de mieux refléter le profil
18 des consommations mensuelles de base
19 des clients, à condition que cette
20 modification soit accompagnée d'un
21 changement de définition de la période
22 d'été de mai à octobre, et ce,
23 seulement lorsque le Distributeur aura
24 mis en place une infrastructure de
25 mesurage lui permettant de lire les

1 consommations de tous les clients
2 résidentiels au premier jour de chaque
3 changement de saison.

4 Je pense que cette infrastructure est maintenant en
5 place. Si, à la lumière des arguments avancés par
6 certains intervenants et repris par vous, la Régie
7 pourrait envisager une hausse modeste du seuil de
8 la première tranche d'énergie afin d'inclure une
9 portion de chauffage de base. Est-ce que, selon
10 vous, suggérer une hausse même durant la période
11 estivale n'irait pas à l'encontre des conclusions
12 auxquelles la Régie en était arrivée dans la
13 décision que je viens de vous citer?

14 R. Ce que je vous répète à quelques reprises, c'est
15 notre coût en été n'est pas plus élevé après trente
16 kilowattheures (30 kWh), après quarante
17 kilowattheures (40 kWh), après cinquante
18 kilowattheures (50 kWh), soixante kilowattheures
19 (60 kWh). La méthode qu'on utilise, d'utiliser une
20 première tranche, une deuxième tranche fait cet
21 exercice-là et il faut la considérer comme une
22 façon de redistribuer les coûts à différentes
23 clientèles comme telles, parce qu'il n'y a pas de
24 distinction au niveau des coûts. Les coûts, c'est
25 en hiver que ça coûte plus cher. O.K. Comme je

1 mentionnais, le fait d'utiliser une première
2 tranche, deuxième tranche.

3 Ça fait que, là, vous faites l'exercice à
4 cette époque-là. On disait, oui, on peut faire une
5 première tranche. On a donné l'exemple. Si j'ai une
6 première tranche à vingt-cinq kilowattheures
7 (25 kWh) l'été puis j'ai une deuxième tranche...
8 puis cette tranche-là passe à trente (30), quarante
9 (40), cinquante (50) en hiver, bien, je crée une
10 situation qu'on ne peut pas... avec laquelle on ne
11 peut pas fonctionner. Dans le sens que le client
12 qui va se situer entre ces deux cibles-là, il va
13 avoir une facture plus élevée en hiver, moins
14 élevée en été, parce qu'on va lui donner plus de
15 marge de manoeuvre en été comme telle.

16 Puis si le seuil est établi à quarante
17 kilowattheures (40 kWh), bien, on peut même
18 considérer des clients qui sont à quarante et un
19 (41), quarante-deux (42), quarante-trois (43),
20 quarante-quatre (44), quarante-cinq (45) qui vont
21 annuler, t'sais, le « phase out » de l'effet de la
22 première tranche. Là, on est carrément contre le
23 signal de prix qu'on veut donner à la clientèle que
24 ça coûte cher en hiver, plus cher en hiver qu'en
25 été. Aussi simplement que ça. Puis quand je regarde

1 le tarif DT, on n'a pas de première tranche,
2 deuxième tranche en été pour dire que ça coûte plus
3 cher en été. On a fait un tarif qui est basé sur la
4 température seulement.

5 Q. [263] Encore un extrait de pièce. Ça va être juste
6 plus facile. Puisqu'il s'agit ici d'un élément de
7 preuve extrait d'un autre dossier, on va le coter.
8 Il s'agit d'un extrait de la pièce HQD-12, Document
9 3 du dossier R-3644-2007, les pages 5 à 7. Et on va
10 être à la pièce A, Madame?

11 LA GREFFIÈRE :

12 47.

13 Me LOUIS LEGAULT :

14 A-47.

15

16 A-0047 : Extrait (pages 5-7) de la pièce
17 HQD-12, Document 3 du dossier
18 R-3644-2007

19 (14 h 00)

20 Et sous A-48, un extrait d'un ouvrage peu connu ici
21 « Criteria of a Sound Rate Structure » de Bonbright
22 auquel je vais référer dans le cadre des questions
23 que je vais poser.

24

25 A-0048 : Criteria of a Sound Rate Structure de

1 James Bonbright

2

3 D'abord, vous mentionniez dans le cadre du dossier
4 3644-2007, la tarification, au bas de la page 5, et le
5 document est déjà surligné, lignes 19 et
6 suivantes :

7 Un bon tarif - un tarif qui joue
8 pleinement son rôle d'informer le
9 client des coûts qui sont engagés pour
10 lui rendre le service qu'il reçoit -
11 constitue un tout qui doit répondre le
12 mieux possible à l'ensemble de ces
13 principes.

14 Il est primordial à cet égard de
15 revenir aux textes de base.

16 Le Distributeur fait référence à Bonbright. Et, là,
17 vous citez les grands... les dix principes émis
18 par Bonbright. Et un peu plus loin, vous soulignez
19 que :

20 Selon Bonbright, ces 10 principes ne
21 sont pas d'égale importance. Les
22 principes 1, 4, 5, 6 et 7 sont les
23 plus déterminants.

24 Évidemment, cette liste de principes que vous
25 soulignez sont extraits de l'ouvrage de Bonbright.

1 Puis je vous en ai remis un extrait, A-0048. On
2 peut y lire à la page 384 :

3 Lists of this nature are useful in
4 reminding, the ratemaker of
5 considerations that might otherwise be
6 neglected, and also useful in
7 suggesting important reasons why
8 problems of practical rate design do
9 not yield readily to scientific
10 principles of optimum pricing. But
11 they are unqualified to serve as a
12 base on which to build these
13 principles because of their
14 ambiguities (how, for example, does
15 one define "undue discrimination"?),
16 their overlapping character, their
17 inconsistencies, and their failure to
18 offer any basis for establishing
19 priorities in the event of a conflict.

20 Et il mentionne trois critères :

21 - Capital Attraction.

22 On est à la page 385. Soit de permettre de retirer
23 les capitaux requis.

24 - Consumer Rationing.

25 Qui veut dire que l'on peut traduire par décourager

1 le gaspillage des ressources. Et finalement,
2 - Fairness to Ratepayers.
3 Soit d'être équitable et non discriminatoire envers
4 l'ensemble de la clientèle. On constate que le
5 critère de simplicité auquel vous avez fait souvent
6 référence, maintes fois évoqué dans le cadre des
7 rencontres préparatoires, des réponses aux demandes
8 de renseignements, et bien que souhaitable ne
9 constitue pas un des critères principaux selon
10 Bonbright.

11 Considérant qu'un grand nombre de
12 distributeurs du balisage que vous avez présentés à
13 la séance de travail - et là je vous réfère à la
14 pièce de la présentation PowerPoint qui avait été
15 présentée en séance de travail, c'est la pièce B-71
16 page 32 de la présentation du trente (30) avril
17 deux mille quinze (2015)- ont une structure
18 tarifaire, et là je reviens à ces distributeurs de
19 votre balisage, ont une structure tarifaire
20 clairement saisonnière ou des tarifs saisonniers,
21 et considérant que le concept qu'il y a une saison
22 froide et même très froide au Québec, ce qui est
23 bien compris de la clientèle québécoise, je pense,
24 là, et finalement considérant qu'il n'est pas un
25 enjeu du présent dossier d'envisager des tarifs à

1 deux tranches où les prix changeraient selon les
2 saisons, ce n'est pas ce qui est sur la table
3 actuellement, qu'il ne s'agit ici, quant à ma
4 compréhension, puis corrigez-moi si j'ai tort, de
5 déterminer s'il y a une hausse éventuelle de la
6 première tranche pour couvrir une portion du
7 chauffage, chauffage de base, doit s'appliquer
8 douze (12) mois par année ou uniquement dans les
9 quatre mois d'hiver de décembre à mars, comment
10 peut-on justifier que l'on accorderait plus de
11 poids à la simplicité des tarifs qu'à l'objectif de
12 décourager le gaspillage en maintenant un signal de
13 prix plus fort durant les mois d'été?

14 R. Donc, si je voulais être plus... J'ai parlé d'un
15 prix en hiver, un prix en été, on pourrait être
16 plus précis, on pourrait faire un prix en janvier,
17 février, mars, avril, mai, juin. On pourrait avoir
18 des prix pour chacun de ces mois-là, douze (12)
19 mois par année, qui donneraient un signal de prix
20 et qui me permettraient d'être... vous allez
21 comprendre que ce n'est pas simple, c'est douze
22 (12) mois. Mais c'est compréhensible. Puis je
23 regarde les trois critères auxquels monsieur
24 Bonbright faisait référence.

25 (14 h 05)

1 C'est le deuxième « the optimum-use, demand
2 control, or consumer-rationing objective » ici
3 qu'il faut qu'il soit capable de comprendre,
4 comprendre qu'est-ce qu'on lui demande. Est-ce que
5 ça correspond à ce qu'il a utilisé, c'est dans ce
6 contexte-là, là, que je mentionne... L'utilisation
7 d'une première tranche, deuxième tranche a ses
8 limites dans ce contexte-là, hein? Ça fait que
9 c'est pour ça qu'on peut faire des structure qui
10 sont des mensuelles, utiliser, justement, les
11 compteurs puis on prend les consommations de
12 clients à chacun des mois, fixe le premier du mois,
13 là, on lui donne la consommation du mois précédent,
14 voici le prix que... puis ça va s'appliquer au prix
15 puis on va faire ça le tour du mois comme ça. C'est
16 ça qui serait le mieux, si vous voulez, ça
17 refléterait exactement nos structure de coût.

18 Mais là, pour les ménages à faible revenus,
19 on manque la cible complètement. Parce qu'eux-
20 autres vont être... parce qu'ils ont un profil de
21 consommation qui fait en sorte qu'ils vont être
22 plus taxés avec les cons... avec ces prix-là
23 d'hiver par rapport aux consommations d'été, hein?
24 Puis... ça fait que l'utilisation d'une première
25 tranche, deuxième tranche nous permet,

1 indirectement, de faire ça. C'est ça qu'elle nous
2 permet de faire. Mais de le multiplier ou d'essayer
3 de faire des tranches différentes durant l'été, ça
4 n'enlève rien à cette clientèle-là. Ça n'enlève
5 strictement rien à ces clientèles-là.

6 Puis ça m'enlève... moi, le dicton, ça ne
7 m'enlève strictement rien, ça ne me coûte pas le
8 prix de l'hiver, moi, pour ces consommations-là. Ça
9 fait juste rendre les structures compliquées, et,
10 comme je vous le mentionnais, ça crée des
11 situations qui sont inacceptables. Je ne peux pas
12 avoir des clients que je vais facturer plus cher
13 l'été que l'hiver. Ça, je ne veux pas avoir ça.
14 Bien, c'est pour ça qu'il faut faire attention
15 quand on utilise... la limite d'utilisation de
16 tranches, là, c'est... ça a ses limites. On l'a
17 fixé à trente kilowattheures (30 kWh) parce que ça
18 correspondait au chauffage qui survient durant les
19 périodes d'hiver qui sont plus larges que les
20 quatre mois en question. Si j'augmente l'usage...
21 Puis là, on a fait les rencontres, puis plusieurs
22 nous ont parlé oui, mais c'est parce que pour les
23 ménages à faible revenu, il faudrait peut-être
24 considérer le chauffage de base, peut-être... je ne
25 veux pas avoir à définir c'est quoi, du chauffage

1 de base, je fais juste dire prenons le seuil, puis
2 augmentons-le à un petit peu plus élevé. Ça va nous
3 permettre de cibler d'avantage dans les quatre mois
4 d'hiver. Ça va nous permettre d'avoir un seuil de
5 prix un petit peu plus élevé, il va y avoir plus de
6 consommation, on peut tout faire ça. Ça répond à
7 tous les besoins de tout le monde.

8 Le reste, rajouter des seuils différents
9 d'hiver, été, ces affaires-là, c'est juste la
10 redistribution des coûts à différentes clientèles,
11 c'est tout ce que ça fait. Parce que pour le
12 Distributeur puis pour le ménage à faible revenu,
13 ça ne change rien, ça, même si j'avais une tranche
14 à cinquante (50) ou à soixante (60) en plein milieu
15 de... tout ce que je fais, c'est que je m'assure
16 que ceux qui consomment beaucoup durant l'été, je
17 vais leur facturer un prix plus élevé, mais moi, je
18 ne l'ai pas, ce prix plus élevé-là.

19 Q. [264] Vous l'avez dit à quelques reprises, puis
20 c'est peut-être ma tête d'avocat, là, mais... que
21 la situation actuelle, quant à vous, est parfaite.
22 Le tarif tel qu'il est actuellement...

23 R. Il n'y a pas de situation parfaite.

24 Q. [265] Non. Il fait bien la job, quant à vous et si
25 on n'y apportait pas de modifications, le

1 Distributeur en serait heureux, là, si j'ai bien
2 compris votre commentaire. Vous venez aussi de me
3 dire qu'évidemment, avec la nouvelle technologie,
4 les compteurs, le LAD, on pourrait potentiellement
5 penser à une facturation mensuelle avec des tarifs
6 différenciés par mois qui seraient beaucoup plus
7 près et liés à vos coûts. Il y aurait des problèmes
8 pour les familles à faible revenu. Évidemment, il
9 n'y a rien de parfait. Avez-vous envisagé d'autres
10 solutions pour les familles à faible revenu ou ça
11 doit nécessairement être dans la tarification?

12 R. Bien, c'est parce qu'on...

13 Q. [266] Bien, c'est parce que si on essaie de faire
14 des tarifs qui font plaisir à tout le monde, on
15 réalise que...

16 R. C'est ça.

17 Q. [267] ... ça ne fonctionne pas nécessairement.

18 R. C'est toujours un compromis dans tout cet exercice-
19 là. Ce que j'essaie de vous dire depuis deux jours,
20 c'est que quand on mélange le saisonnier avec les
21 tranches, c'est là que ça ne fonctionne pas, O.K.?
22 Si on veut faire des tarifs saisonniers avec des
23 prix à tous les mois différents, ça, c'est
24 possible. Ça veut dire des changements important
25 dans les structures des tarifs, ces choses-là, mais

1 ça serait quand même possible.

2 Ce qu'on faisait, actuellement, avec la
3 première tranche, deuxième tranche, c'est que oui,
4 de façon indirecte, on pouvait aider les ménages à
5 faible revenu. Mais également, on veut avoir le
6 ménage à faible revenu, quand ils sont en
7 difficulté de paiement, on va avec les programmes.
8 C'est toutes les discussions qu'on a eues que vous
9 avez entendu au cours de la semaine qui vient de
10 passer, comment on peut aider directement ces
11 clients-là, parce que la majorité de ces gens-là,
12 ils n'ont pas de problème de... ils payent la
13 facture, tu sais, ils la payent, la facture, il n'y
14 a pas de problème avec ça. Mais la structure
15 première tranche, deuxième tranche leur donne un
16 assouplissement pour une bonne partie d'eux. Il y a
17 toujours quelqu'un qui va me dire oui, mais dans
18 les extrêmes, il... oui.

19 Q. [268] Mais...

20 R. Il y a toujours ça, mais c'est pour ça que les
21 programmes sont là, aussi, pour aider ces clients-
22 là.

23 Q. [269] Mais je vais vous parler de mon cas
24 personnel, moi, je suis sur la MVE. Moi, que vous
25 me facturiez plus cher au mois de juillet ou au

1 mois de décembre, ça ne change rien, je reçois la
2 même facture à tous les mois. Ce que je veux dire,
3 c'est que oui, je comprends votre position...

4 R. Mais il faut faire la nuance...

5 Q. [270] ... quant à avoir une facturation...

6 R. ... il faut faire la nuance entre les modes de
7 versements égaux et la tarification.

8 Q. [271] Je...

9 (14 h 09)

10 R. Mode de versements égaux, c'est un mode de
11 paiement. La différence entre vous et moi, si nous
12 sommes tous les deux dans le mode de versements
13 égaux, si moi, j'ai un profil qui est très élevé en
14 hiver puis très peu faible en été puis vous, vous
15 avez une grande piscine, grande maison...

16 Q. [272] I wish!

17 R. ... grosse consommation en été, vous allez avoir un
18 prix différent du mien. Vous allez faire un mode de
19 versements égaux, mais vous allez avoir un prix
20 différent, vous comprenez?

21 Q. [273] Oui.

22 R. Ça fait que c'est juste un mode de versements
23 égaux...

24 Q. [274] Je suis d'accord avec vous.

25 R. ... c'est juste un mode de paiement, là.

1 Q. [275] Puis le mode de versement égaux, il faut
2 effectivement aller voir la consommation par mois
3 pour connaître le signal de prix, parce que... ou
4 le réajustement annuel, parce que sinon, on ne le
5 voit pas parce qu'on paie toujours le même montant,
6 alors... je comprends très bien la distinction
7 entre un mode de paiement, mais...

8 R. Mais c'est la question d'équité, là, ici, c'est
9 s'assurer que même si on est dans les modes de
10 versements égaux, qu'on a des clients dépendant de
11 leur profil de consommation, qui ont un prix
12 différent.

13 Q. [276] O.K. Madame la Présidente, il est quatorze
14 heures dix (14 h 10).

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Exact.

17 Me LOUIS LEGAULT :

18 J'étais pour aborder une autre ligne de questions
19 par rapport au tarif D2, alors je vous suggère
20 qu'on arrête là puis qu'on reprenne demain matin,
21 ça va peut-être être plus simple.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 C'est une excellente suggestion, donc nous
24 reprenons demain matin, neuf heures (9 h 00) pour
25 la poursuite des questions de la Régie ainsi que le

1 début des preuves des intervenants et nous
2 commençons tel qu'indiqué au calendrier. Maître
3 Thibault-Bédard?
4 Me PRUNELLE THIBAULT-BÉDARD :
5 Oui, juste une petite remarque logistique, je viens
6 d'apprendre que mon analyste ne serait pas
7 disponible mardi pour des raisons médicales dans sa
8 famille. La présentation de notre preuve était
9 prévue lundi. Toutefois, en cas de retard, si on
10 est repoussé, donc, je veux simplement vous en
11 aviser maintenant, on verra demain comment la
12 situation évolue puis on pourra discuter avec un
13 autre intervenant s'il y a possibilité de faire un
14 échange?

15 LA PRÉSIDENTE :
16 Absolument, c'est la meilleure façon de procéder
17 pour vous.

18 Me PRUNELLE THIBAULT-BÉDARD :
19 D'accord. On confirmera donc demain selon
20 l'évolution de l'horaire.

21 LA PRÉSIDENTE :
22 Exact.

23 Me PRUNELLE THIBAULT-BÉDARD :
24 Merci.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Parfait. Alors bonne fin de journée à tous,
3 n'oubliez pas de retirer... ceux qui s'en vont dans
4 l'autre audience à trois heures (15 h 00), de tout
5 retirer... d'apporter vos choses avec vous incluant
6 le vestiaire parce que ce sera fermé à quatre
7 heures trente (16 h 30) dans l'enceinte de... dans
8 le portique, comme on dit.

9 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

10

1

2

3

4

5

6 SERMENT D'OFFICE :

7

8 Je, soussigné, Claude Morin, sténographe officiel,
9 certifie sous mon serment d'office que les pages
10 qui précèdent sont et contiennent la transcription
11 exacte et fidèle des notes recueillies au moyen du
12 sténomasque, le tout conformément à la Loi.

13

14 ET J'AI SIGNÉ:

15

16

17

18

19 _____
CLAUDE MORIN (200569-7)