RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DEMANDE RELATIVE À L'ÉTABLISSEMENT DES
TARIFS D'ÉLECTRICITÉ DE L'ANNÉE
TARIFAIRE 2017-2018

DOSSIER : R-3980-2016

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

AUDIENCE DU 8 DÉCEMBRE 2016

VOLUME 5

JEAN LAROSE et CLAUDE MORIN
Sténographes officiels

COMPARUTIONS

Me ANNE GARIÉPY et Me LOUIS LEGAULT
procureurs de la Régie;

REQUÉRANTE :

Me ÉRIC FRASER et Me SIMON TURMEL
procureurs d'Hydro-Québec Distribution

INTERVENANTS :

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

Me NATACHA BOIVIN
Procureure de l'Association des professionnels de la construction et de l'habitation du Québec (APCHQ);

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

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

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

Me ÉRIC DAVID
Procureur d'Option consommateurs (OC);

Me FRANKLIN S. GERTLER
Procureur du Regroupement des organismes environnementaux en énergie (ROEÉ);

Me DOMINIQUE NEUMAN
Procureur de Stratégies énergétiques et Association québécoise de lutte contre la pollution atmosphérique (SÉ/AQLPA);

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

Me CATHERINE ROUSSEAU
Procureure de l'Union des municipalités du Québec (UMQ);

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

TABLE DES MATIÈRES

PAGE

LISTE DES ENGAGEMENTS 6

LISTE DES PIÈCES 7

PRÉLIMINAIRES 8

PREUVE DE HQD (suite)

Panel 4-Prévisions des ventes, approvisionnements, coût évités, efficacité énergétique, répartition du coût de service et tarifs

HANI ZAYAT

RICHARD LAGRANGE

LAMYA SOUKTANI

INTERROGÉS PAR Me SIMON TURMEL 10

INTERROGÉS PAR Me LOUIS LEGAULT 11

INTERROGÉS PAR LA FORMATION 125

Panel 3 - Étude de balisage de la rémunération globale des employés d'Hydro-Québec 149

MÉLANIE PRESSEAULT

FRANÇOIS BÉDARD

FRANÇOIS G. HÉBERT

SOPHIE LACHANCE

RENÉ BEAUDRY

INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER 150

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DENIS FALARDEAU 196

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PIERRE PELLETIER 197

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL 216

LISTE DES ENGAGEMENTS

		PAGE
E-19 (HQD)	Produire les chiffres pour le tableau R-39.3, « Programmes et activités d'économies d'énergie au marché résidentiel » pour la ligne « Fenestration écoénergétique multi logements » et la ligne « Soutien au Projet DUD », pour les années 2016 et 2017 (demandé par la Régie)	55
E-20 (HQD)	Indiquer à combien faudrait-il monter le prix de la première tranche pour combler le manque à gagner qui proviendrait de la hausse du seuil de la première tranche et de l'élimination de la redevance pour la remplacer par la facture minimale (demandé par la Régie)	87
E-21 (HQD)	Indiquer combien de clients agricoles pourraient rester au tarif D, combien auraient avantage à passer au G, et combien devraient rester ou en fait auraient un intérêt à adopter le nouveau tarif DP, et pour toutes ces catégories, quelles seraient les hausses de facture moyenne et maximale pour ceux qui passeraient au G et ceux qui adopteraient le nouveau tarif demande préliminaire (demandé par la Régie)	111
E-22 (HQD)	Déposer le document d'appel d'offres préparé par Hydro-Québec pour retenir les services d'une firme de consultants eu égard au mandat de rémunération globale (demandé par FCEI)	238

LISTE DES PIÈCES

		PAGE
B-0158 :	Réponse à l'engagement numéro 3	9
B-0161 :	Présentation	154
C-FCEI-0041 :	Décision de la Régie D-2014-037	222
C-FCEI-0042 :	Décision de la Régie D-2015-145	222
C-FCEI-0043 :	Décision de la Régie D-2015-153	222
C-FCEI-0044 :	Étude de la firme Mercer en date du 9 décembre 2014 et intitulée « Compensation Cost Benchmarking Study - Hydro One Network Inc. »	250

L'AN DEUX MILLE SEIZE (2016), ce huitième (8e) jour du mois de décembre :

PRÉLIMINAIRES

LA GREFFIÈRE :
Protocole d'ouverture. Audience du huit (8) décembre deux mille seize (2016). Dossier R-3980-2016. Demande relative à l'établissement des tarifs d'électricité de l'année tarifaire deux mille dix-sept, deux mille dix-huit (2017-2018). Poursuite de l'audience.

LA PRÉSIDENTE :
Oui. Alors, bonjour à tous. Ah! On est moins nombreux ce matin. Alors, Maître Turmel.

Me SIMON TURMEL :
Oui. Bonjour Madame la Présidente, Madame la Régisseure, Monsieur le Régisseur. Donc, on a quelques engagements à remettre. Tout d'abord, l'engagement numéro 3.

LA GREFFIÈRE :
On va les coter.

Me SIMON TURMEL :
On va les coter. O.K.

LA GREFFIÈRE :

B-0158.

Me SIMON TURMEL :

158.

B-0158 : Réponse à l'engagement numéro 3

LA GREFFIÈRE :

En avez-vous d'autres?

PREUVE DE HQD (suite)

Panel 4-Prévisions des ventes, approvisionnements, coût évités, efficacité énergétique, répartition du coût de service et tarifs

L'AN DEUX MILLE SEIZE (2016), ce huitième (8e) jour du mois de décembre, ONT COMPARU :

LOUISE TRÉPANIER,

HANI ZAYAT,

RICHARD LAGRANGE,

LAMYA SOUKTANI

LESQUELS, sous la même affirmation solennelle, déposent et disent :

INTERROGÉS PAR Me SIMON TURMEL :

Oui. D'autres également, l'engagement numéro 15 auquel monsieur Lagrange va répondre « viva voce », donc l'engagement numéro 15, c'était la puissance interruptible en mégawatt effectif de ce client en référence à la demande de renseignements de l'AHQ-ARQ, question 8.2.

M. RICHARD LAGRANGE :

R. On parle d'un client de vingt-quatre mégawatts (24 MW).

Q. [1] Et également la DDR numéro... on est rendu à 7, c'est ça, va être déposée au courant de la matinée SDÉ.

LA PRÉSIDENTE :

Pour l'ensemble des questions?

Me SIMON TURMEL :

Pour l'ensemble des questions.

LA PRÉSIDENTE :

C'est bien. Merci beaucoup.

Me SIMON TURMEL :

Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Alors, vous répondez à mes interrogations. Donc, nous en sommes ce matin au contre-interrogatoire par la Régie. Alors, Maître Legault.

INTERROGÉS PAR Me LOUIS LEGAULT :

Merci Madame la Présidente. Donc, Louis Legault pour la Régie.

Q. [2] Alors, d'abord, bonjour, Madame Souktani, Madame Trépanier, Monsieur Zayat, Monsieur Lagrange. C'est un peu drôle d'être debout ici cette année sans la présence de Marcel. Ça me surprendrait que monsieur Côté nous écoute, mais ça va faire... je vais m'ennuyer des échanges que j'avais avec lui.

D'abord, une petite question de précision ou, en fait, de compréhension. Je pense que c'est dans le cadre de l'interrogatoire de maître Cadrin hier où maître Cadrin tentait difficilement de vous faire reconnaître que le projet LAD et l'implantation des nouveaux compteurs intelligents avaient potentiellement un impact sur le taux de pertes ou, en fait, sur les pertes de distribution. Et vous avez répondu que, non, que les nouveaux compteurs ne mesuraient pas mieux que les anciens compteurs.

Évidemment, je comprends que chez le Distributeur on ne voudrait pas remettre en question cent (100) ans de mesurage et des compteurs électromécaniques qui faisaient très bien

leur travail, qui étaient calibrés par Mesures Canada, qui étaient inspectés régulièrement. Alors, ce n'est pas ça que je remets en question par la question que je vais vous poser.

Mais, est-ce qu'on peut prendre pour acquis, et il y a eu des articles, je ne les publierai pas, là, mais de professeurs de Polytechnique qui, il y a quelques mois, ont tout simplement reconnu que les nouveaux compteurs étaient beaucoup plus précis, mesuraient mieux et que les gens qui se plaignaient que tout d'un coup, avec leur nouveau compteur, leur facture doublait, bien c'est probablement parce que l'ancien compteur ne fonctionnait pas bien et que le nouveau compteur, lui, était plus précis.

Deux, les compteurs électromécaniques, on sait tous qu'ils pouvaient y avoir des problèmes, ce qu'on appelait techniquement des compteurs stock, alors des compteurs qui arrêtent pour toutes sortes de raisons mécaniques et le Distributeur ne le sait pas tant qu'il n'y a pas une inspection sur les lieux. Ça peut être un mois, ça peut être trois mois, ça peut être six mois, et on doit ensuite faire une estimation de la consommation. Le vol d'électricité, la subtilisation, ce qu'on pouvait

faire avec des compteurs électromécaniques, renverser le compteur, l'enlever, mettre un cavalier, en fait, toutes les techniques de subtilisation au niveau du compteur, les nouveaux compteurs LAD, je pense, font en sorte que c'est devenu presque impossible d'utiliser ces techniques de subtilisation là.

Alors, est-ce qu'on ne peut pas concevoir que, oui, les nouveaux compteurs peuvent avoir un impact sur le niveau des pertes, c'est-à-dire vont faire en sorte qu'il y aura moins de pertes? Est-ce que c'est marginal? Est-ce que c'est important? Ça, c'est quelque chose que, vous, vous savez mieux que moi. Mais, catégoriquement dire que « non, il n'y a pas de changement sur le taux de perte par les nouveaux compteurs », est-ce que ce n'est pas aller trop loin?

(9 h 06)

M. HANI ZAYAT :

R. Bonjour. D'abord, je pense que vos salutations à Marcel, c'est l'occasiion. Pour ce qui est des compteurs, dans le fond, l'hypothèse que les compteurs ou que la diminution des taux de pertes, du taux de pertes plutôt, qu'elle soit liée à l'installation des compteurs nouvelle génération,

de notre côté, ça ne semble pas être une hypothèse qui est plausible. En tout cas, je ne dis pas qu'elle n'est pas... que l'hypothèse n'est pas plausible, mais ça ne semble pas se refléter dans les résultats. Donc, on cherche plutôt d'autres pistes pour voir la source de la diminution des taux de pertes.

Les cas particuliers dont vous parlez ont certainement existé. Probablement qu'il y aura d'autres cas qui vont exister avec des compteurs nouvelle génération. C'est juste que c'est des cas qu'on ne connaît pas encore. On est toujours... Mais c'est sûr donc, pour nous, les compteurs nouvelle génération vont avoir un intérêt majeur en termes d'analyse de données, de disponibilité de la donnée, de caractérisation de la demande des clients, de la caractérisation du réseau aussi, quels sont les profils du réseau par sous-réseau, et caetera. Mais pour ce qui est du taux de pertes, ça ne semble pas être... Puis, là, je vais nuancer ce que je dis. Ça ne semble pas être un facteur déterminant dans la diminution des taux de pertes.

Q. [3] Merci. Je vais aborder une ligne de question qui n'est pas vraiment une ligne de questions. Ça va être un mélange de toutes sortes d'affaires

avant d'aborder vraiment une ligne de questions qui va toucher toute la question de la stratégie tarifaire et de la structure tarifaire. Or, je garde la structure tarifaire pour la fin. Et ce sera ça le gros bloc de mes questions. Mais avant d'aborder ça, des questions sur les conditions de service, sur les coûts évités en puissance, ce genre de choses. Donc, peut-être un peu dépareillé et pas structuré, mais suivez-moi.

D'abord, je vous réfère à la pièce B-116 (HQD-16, Document 1.5) à la page 19. C'était réponse à la DDR 5 de la Régie. Page 19. On peut y lire l'extrait suivant :

> À la lumière du bilan en puissance présenté dans le Plan d'approvisionnement 2017-2026, lequel intègre la mise à jour des besoins réalisée à la fin du mois d'août, le Distributeur propose de déplacer le signal de coût évité en puissance de long terme à l'hiver 2023-2024.

Et ensuite :

> Le Distributeur souligne néanmoins que cette révision ne remet pas en cause la rentabilité des programmes actuels

en efficacité énergétique.

Évidemment on comprend de ça qu'il n'y a pas de remise en question de la rentabilité des programmes. Qu'en est-il des nouveaux programmes à être implantés dans l'horizon deux mille dix-sept deux mille vingt-trois (2017-2023)? C'est quoi l'impact prévisible sur ces nouveaux programmes-là?

R. En fait pour ce qui est des nouveaux programmes, ils vont être calibrés avec le signal de coût évité, tel qu'il est proposé ici. Donc, la calibration des programmes, donc la calibration, l'analyse de rentabilité des programmes serait à effectuer avec le signal de coût évité qui est proposé, pour ce qui est du nouveau programme. Ce qu'on tenait à mentionner ici, dans le fond, c'est que ça ne remet pas en question ce qui est existant. Ce qui était déjà rentable et ce qui était déjà en place l'est encore. Donc, ça ne modifie pas ce qui est derrière nous. Probablement que ça ne modifierait pas non plus ce qui s'en vient. Dans le sens que le signal de coût évité en puissance de long terme, le fait de le décaler de quelques années n'aura... aura sans doute un impact très faible sur les programmes d'efficacité énergétique en énergie.

Par contre, ce qu'on ne mentionne pas dans la réponse ici mais dont on a parlé hier, ça a un impact évidemment sur notre capacité de réaliser des programmes de gestion de la demande en puissance. On dit, on va utiliser le signal de long terme tout de suite. On va garder l'utilisation du signal de long terme pour faire démarrer les programmes de gestion de la demande en puissance, et ce à partir du très court... de demain matin ou d'aujourd'hui.

(9 h 11)

Q. [4] Donc, je peux décoder de votre réponse que le signal de prix à vingt dollars (20 $) le kilowattheure an, selon vous, est approprié jusqu'en deux mille vingt-trois (2023). Mis autrement, est-ce qu'un horizon de six ans pour un signal de prix n'est pas un peu éloigné dans le temps?

R. En fait, le signal de prix, le vingt dollars (20 $) du kilowatt hiver, c'est un signal de puissance donc c'est l'équivalent de nos achats de court terme sur les marchés du UCAP c'est un peu l'indicateur qu'on utilise et on l'a fait calquer sur le bilan de puissance, sur notre bilan de puissance dans le fond.

Donc, on a dit « Tant qu'on est capables d'utiliser le UCAP pour aller acheter des quantités additionnelles, on va utiliser le signal du UCAP ». C'est sûr qu'on parle de quantités à la marge. S'il devait y avoir mille mégawatts (1000 MW) qui se rajoutaient dans deux ans, bien, le signal du UCAP ne serait plus suffisant et puisque ce n'est plus un moyen qui est disponible pour le Distributeur.

Q. [5] Mais vous trouvez que c'est satisfaisant d'avoir ça sur un horizon de six ans? Il n'y aurait pas lieu d'introduire un signal de coût évité peut-être de moyen terme sur un horizon de deux ou trois ans? Vous trouvez ça satisfaisant de l'avoir sur un horizon de six ans?

R. En fait, ce qu'on souhaite, ce n'est pas juste le signal lui-même mais l'utilisation qu'on en fait. Après ça, le secret il est dans la recette et de comment on utilise un signal de coût évité. Donc, quand on regarde des programmes d'efficacité énergétique, bien, on va regarder la contribution de chacune des années, l'impact de chacun des programmes à chacune des années, sa composante énergie, sa composante puissance.

Donc, le signal est un indicateur pour dire qu'est-ce que ça représente mais, en pratique dans

l'analyse fine des programmes, bien, c'est le spécifique dont on tient compte.

Par ailleurs, on n'a pas nécessairement d'indicateur de moyen terme. Je veux dire, on a un très bon indicateur d'un signal à long terme qui est le résultat d'un appel d'offre récent pour de la puissance telle qu'on en aurait besoin. On a un indicateur de signal de court terme qui est l'état du marché spot, donc marché UCAP au cours des dernières années, et qui reflète un peu les ajustements annuels qu'on peut faire dans nos achats de puissance.

Entre les deux, on peut, je veux dire, conceptuellement, on peut tracer une ligne, si c'est ça votre, on peut tracer une ligne, dire « Bien ça commence à vingt dollars (20 $) la première année. » puis on se rend jusqu'à cent six (106) la sixième année. Mais ça reste quelque chose qui est, je veux dire, plus une vue de l'esprit et qui, en pratique, n'a pas d'impact sur l'utilisation, pas sur l'utilisation mais les conséquences, les résultats du signal de coût évité puisque même en déplaçant le signal de long terme de quelques années, ça n'a eu aucun impact sur les programmes d'efficacité énergétique.

Q. [6] On va parler de prévision de la demande encore par rapport au tarif D et tarif DM. Je vous réfère à la pièce B-0072, HQD-16, Document 1.2 à la page 34. C'est la réponse à la question 13.3. Alors il y a un tableau qui a été introduit dans la réponse, le tableau R-13.3 « Impact en GWh des principaux éléments de changement » et on voit dans la colonne de gauche déploiement accéléré des ampoules DEL, baisse de la température de consigne et, finalement, consommation unitaire des nouveaux abonnements. Et si je ne me trompe pas, Monsieur Zayat, au cours des derniers jours, vous avez qualifié ces éléments-là, le premier, déploiement accéléré des DEL, je pense que vous avez qualifié ça de plutôt comportemental. Pour ce qui est de la baisse de la température de consigne, plutôt comme un élément contextuel et, finalement, pour le troisième, consommation unitaire des nouveaux abonnements, bien, quelque chose de contextuel ou tendanciel dans l'analyse.

(9 h 16)

Pouvez-vous me dire quelle est l'incidence sur la fluctuation de la consommation de ces trois facteurs, tendance, comportement versus contextuel. Alors, selon vous, c'est quoi l'incidence de ces

trois facteurs là, là, de tendance, comportement versus contextuel sur la fluctuation de la consommation? Est-ce qu'il y a un ratio, est-ce que...

R. Vous parlez de ces trois composantes particulièrement...

Q. [7] Oui.

R. ... ou en général? On parle de ces trois composantes là.

Q. [8] On parle de ces trois composantes là.

R. Bien, en fait, pour ce qui est du DEL, je... je ne sais pas si j'ai dit que c'était comportemental mais c'est quelque chose aussi de... en fait, le comportement, c'est ce qui amène le client à changer son éclairage mais, par contre, une fois que l'ampoule DEL est installée, elle demeure. Donc, ça devient... je ne veux pas dire « irréversible » mais ça devient assez structurel, là, on vient de passer de catégorie. Par contre, la poursuite de la pénétration de l'éclairage au DEL peut être plus de type tendanciel ou comportemental, de ce côté-là.

C'est la baisse de la température de consigne qui est plus de nature comportementale, conjoncturelle, dans le sens où il y a un signal...

un signal qui a été donné par la nature, donc des hivers très froids, qui ont eu un impact majeur et, à ça, les clients ont réagi. Donc, est-ce que c'est quelque chose qui va être pérenne, qui va durer pour les dix (10) prochaines années? Ou à force que les hivers, deux mille treize - deux mille quatorze (2013-2014), deux mille quatorze - deux mille quinze (2014-2015), à partir du moment où ils deviennent plus anciens dans les mémoires, est-ce que le comportement va changer, on va revenir à des températures de consigne intérieures qui sont plus élevées? L'avenir nous le dira. Mais, pour l'instant, c'est l'impact... pour deux mille dix-sept (2017), l'impact qui est là suppose que le comportement de la dernière ou des deux dernières années va se perpétuer en... va se reproduire en deux mille dix-sept (2017).

Pour ce qui est de la consommation unitaire, bien, là aussi c'est l'impact en deux mille dix-sept (2017) du changement de mixte de construction et de la consommation unitaire. Donc, dans le fond, le poids de chacune des mesures, de chaque... de chacune des mesures, oui, de chacun des impacts plutôt, bien, c'est le poids qui est défini dans le tableau ici.

Q. [9] Je vous réfère à la même pièce, à la page 33 cette fois-ci, douzième ligne, on peut y lire :

> L'analyse démontre que depuis 2013, la consommation unitaire d'un nouvel abonnement (environ 14 000 kWh, à conditions climatiques normales) est nettement inférieure à celle d'un abonnement existant moyen (environ 18 000 kWh) ou même à celle d'un nouvel abonnement sur la période 2008 à 2012 (environ 17 000 kWh). Deux éléments importants contribuent à ce phénomène. D'une part, la répartition des mises en chantiers entre les maisons et les appartements a basculé au courant des dernières années.

Et, un peu plus loin, je pense que c'est ligne 22 :

> D'autre part, depuis 2012, le Code de construction du Québec contient de nouvelles exigences en matière d'efficacité énergétique des constructions résidentielles.

Et je vous réfère aussi à la pièce que vous avez déposée, HQD-4, document 2, c'est la pièce B-0018, à la page 6, où vous faites référence à la

perspective du marché de l'habitation, les faits saillants pour la région du Québec, document de la Société canadienne d'hypothèques de logement, là, la SCHL. La question que je vous pose c'est, compte tenu de la disponibilité des données relatives aux prévisions de mises en chantier selon les types de logements individuels ou collectifs, selon le rapport de la SCHL, est-ce que vous pouvez élaborer sur les raisons des écarts prévisionnels au niveau de la consommation unitaire des nouveaux abonnements en deux mille quinze (2015) et deux mille seize (2016)?

Mme LAMYA SOUKTANI :

R. En fait, ce qu'il faut comprendre c'est que, la prévision de la demande, elle est basée sur une... sur une évolution du nombre d'abonnements mais aussi une évolution de la consommation unitaire. En ce qui concerne l'évolution du nombre d'abonnements, en fait, c'est... nous utilisons la prévision des mises en chantier, des nouvelles mises en chantier qui sont prévues par la SCHL. Quand on a fait notre prévision, en deux mille quinze (2015), nous avons utilisé la prévision de la SCHL. Puis, à ce moment-là, l'information qui était disponible, elle ne montrait pas de

renversement de la tendance entre le nombre de logements versus les maisons unifamiliales. Donc, nous, on s'est basés sur cette information puis on l'a reconduite dans nos prévisions puis c'est ça qui fait que, pour nous, il n'y avait aucun changement au niveau de la répartition entre... entre les logements et les maisons unifamiliales. (9 h 21)

Ce qui est arrivé après c'est que la SCHL, qui est un organisme... qu'ils sont connus dans le domaine, eux-mêmes ils ont révisé leur prévision concernant la répartition de ces deux éléments-là. Puis leur révision de la prévision, elle a fait en sorte que le nombre de logements prévu en deux mille quinze (2015) il a augmenté. Puis on a constaté une croissance dans le nombre de... une diminution, excusez-moi, une diminution dans le nombre de maisons unifamiliales. Donc la raison pour laquelle, nous, on n'a pas vu ça venir, c'est parce qu'on s'est basé sur cette prévision-là, qui ne montrait pas un renversement au niveau de la tendance ou de la répartition de ces deux types de logement dans le parc total.

Q. [10] Au niveau du « fine tuning » de la prévision, puis je réfère à ce que monsieur Zayat vient de

nous dire sur les avantages des compteurs intelligents par rapport à la collecte de données, est-ce qu'on ne peut pas penser que vous ne disposez pas maintenant d'informations plus récentes, plus précises relatives à la consommation unitaire des nouveaux abonnements, compte tenu de l'implantation des compteurs intelligents, qui vous permettraient d'être plus précis?

R. C'est certain que l'information, la nouvelle information qu'on obtient aujourd'hui avec... que nous donnent les compteurs intelligents, ça nous permet plus d'aller en détail sur le profil de la consommation puisqu'on est en mesure de voir l'évolution quotidienne de la consommation. Mais comme je vous ai expliqué, nous, pour la croissance du nombre d'abonnements, on a toujours utilisé la prévision de la SCHL puis la prévision de la population, puis je pense on a été même salué par un des intervenants sur le fait qu'on utilise la prévision de la SCHL pour le... pour la prévision de... pour le... pour la prévision du nombre de... des nouvelles mises en chantier.

Quand on a constaté la baisse en deux mille quinze (2015), on voulait comprendre c'est quoi la raison de la baisse de la demande résidentielle.

Donc une des hypothèses sur lesquelles on avait travaillé, c'est les nouveaux abonnements. Est-ce que les nouveaux abonnements consomment toujours comme d'habitude, à savoir est-ce qu'ils se comparent au parc moyen qui est de dix-huit mille kilowattheures (18 000 KWh)? Puis en faisant cette analyse-là, on est arrivé à la conclusion qu'on a mis ici dans la demande... à la réponse à la demande de renseignements, à savoir que la consommation unitaire des nouveaux abonnements elle était à la baisse. Puis depuis qu'on l'a constaté, cette analyse-là elle est devenue... puis elle va demeurer toujours... elle fera toujours partie de nos analyses que nous ferons à chaque année pour suivre vraiment l'évolution du parc des nouveaux logements.

Q. [11] Puis je prends donc pour acquis que la SCHL dans ses études ne prévoyait pas un glissement vers plus de condos, c'était quelque chose qui n'était pas prévu dans ce que la SCHL ou en fait ce que les résultats de la SCHL indiquaient.

R. Les documents que... dont nous disposons, les informations dont nous disposons nous montraient qu'en deux mille quinze (2015) on ne voyait pas de... de renversement très marqué au niveau de

la... de la prévision de ces deux composantes. Puis la prévision... dans la prévision d'après on avait constaté que même la SCHL, elle a révisé les proportions.

Q. [12] Juste pour comprendre un peu, puis êtes-vous en mesure de nous dire le programme d'ampoules DEL, là, où il y a eu des subventions accordées à l'achat d'ampoules DEL, ça a été de quelle année à quelle année ce programme-là? Je me souviens, là, on allait au Réno-Dépôt, Canadian Tire, puis c'était... c'était au magasin qu'il y avait un crédit, là, qui était...

M. RICHARD LAGRANGE :

R. La promotion a eu lieu en deux mille quatorze (2014).

Q. [13] Juste en deux mille quatorze (2014).

R. Deux mille treize (2013) aussi? Deux mille treize (2013), deux mille quatorze (2014), excusez.

Q. [14] O.K. Puis ça ne vous permettait pas, à ce moment-là, de déjà anticiper qu'il y aurait eu un changement de comportement dans le marché?

R. Ce qu'on a observé avec le programme de subvention d'Hydro-Québec c'est qu'on a mesuré évidemment le nombre d'ampoules que l'on a financé, si on peut dire, pour lesquelles il y avait une aide

financière. Ce qui a été marquant c’est au-delà des ampoules subventionnées, appelons ça ainsi, par Hydro-Québec, on parle à peu près de cinq millions (5 M) d’ampoules, c’est de voir à quel point le marché lui-même a adopté la nouvelle mesure. Et sur les années deux mille treize (2013), deux mille quatorze (2014) et deux mille quinze (2015), nous, on a subventionné cinq millions (5 M) d’ampoules, mais il s’en est remplacé au Québec quarante millions (40 M). Alors c’est là qu’on a eu un choc, qu’on a... en tout cas je ne veux pas... nous, ce qu’on a vu, c’est cinq millions (5 M) d’ampoules. Et c’est par la suite avec les études et les sondages qu’on a obtenus qu’on a... qu’on a réalisé qu’il s’est changé quarante millions (40 M) d’ampoules dans ces trois années-là.

(9 h 26)

Q. [15] Ou qu'il n'y avait pas un indicateur marqué en deux mille quatorze (2014) d'une nouvelle tendance pour chez vous, cinq millions (5 M), c'était, c'est beaucoup mais dans le « big picture », ce n'est pas un changement...

M. HANI ZAYAT :

R. Bien, la campagne pour les DEL pour deux mille quatorze (2014), c'est sûr qu'elle a été, on avait

dépassé les anticipations, donc il y a eu, on l'a mentionné tantôt, je pense, début deux mille treize (2013), il y a eu une première campagne au printemps puis une deuxième à l'automne deux mille quatorze (2014), et les, autant les deux premières ont donné les résultats à peu près escomptés, la dernière a donné des résultats bien au-delà de ce qu'on avait anticipé.

D'ailleurs, on l'avait vu dans les budgets qui étaient alloués aux DEL, ça a été au-delà de ce qu'on avait, de ce qu'on avait prévu de façon importante. Donc combinaison de deux facteurs, (1) la subvention d'Hydro-Québec, (2) la démarche entreprise par Hydro-Québec avec les détaillants pour aller promouvoir les DEL et de faire une offre un peu unifiée. Donc l'offre d'Hydro-Québec a été... a été augmentée par l'offre et la promotion qui étaient faites en magasin.

Donc c'est quelque chose qu'on a constaté, je veux dire, à la fin deux mille quatorze (2014), début deux mille quinze (2015), et après ça, l'année deux mille quinze (2015) et deux mille seize (2016) ont servi à creuser les résultats. Et d'ailleurs, l'analyse sur la transformation de marchés pour l'éclairage DEL a été complétée en

deux mille seize (2016).

Q. [16] Et juste pour conclure là-dessus, comprendre un peu mieux, évidemment, cette année, on a le tableau R-13.3, là, qui nous indique des changements de comportement mais ces changements de comportement-là des consommateurs, des entrepreneurs qui construisent des logements, et cetera, vous intégrez ça à quel rythme ou à quelle fréquence dans vos modèles de prévisions, est-ce que c'est quelque chose qui est vivant et le modèle est constamment en train d'être revu ou si c'est un exercice annuel, comment ça fonctionne, est-ce que c'est quelque chose de fluide ou si c'est quelque chose de...

R. En fait, juste les changements de comportements qu'on a montrés ici de façon plus spécifique, ce sont les changements de comportements qu'on a identifiés et qui sont spécifiques à un écart par rapport à la prévision précédente, donc ce sont trois éléments qui sont significatifs. Maintenant, ce qui est de la prévision de la demande, elle est mise à jour de façon régulière, évidemment, donc il y a une mise à jour régulière de la prévision de la demande à long terme, à travers nos exercices, qui se cristallise dans le fond dans le Plan

d'approvisionnement, qui est déposé à chaque année.

Et pour la prévision de court terme, bien, il y a des exercices qui sont, je vais laisser ma collègue donner plus de détails tantôt mais c'est un exercice qui est régulier, donc c'est... par contre, les trois changements qui sont là, ce sont trois éléments, je veux dire, dignes de mention dans le contexte de deux mille seize-deux mille dix-sept (2016-2017) étant donné qu'il y a un écart significatif par rapport à ce qu'on anticipait l'année dernière ou il y a deux ans.

Q. [17] On va maintenant parler de sondage...

Mme LAMYA SOUKTANI :

R. Oui, juste...

Q. [18] ... pièce encore une B-0116, à la page 16...

LA PRÉSIDENTE :

Excusez-moi, Maître Legault, madame...

Me LOUIS LEGAULT :

Oui, allez-y.

LA PRÉSIDENTE :

... voulait vous offrir un complément de réponse.

Me LOUIS LEGAULT :

Q. [19] Un complément? Merci.

Mme LAMYA SOUKTANI :

R. Oui, je voulais juste compléter par rapport à ce

que monsieur Zayat vient de mentionner. C'est que l'exercice de la prévision de la demande, c'est un exercice qui est très large, il y a de la prévision, il y a le volet économique mais il y a aussi volet tendance des ventes, puis il y a le volet évolution des équipements puis l'intensité de ces équipements-là.

Pour ce qui est de la, du côté économique, on fait une révision mensuelle, on fait un suivi mensuel de la prévision économique puis on se balise aussi par rapport à d'autres organismes qui sont dans le domaine, donc c'est vraiment un exercice qui est fait de manière continue.

Pour ce qui est de nos modèles, la nature de nos modèles, ils nous permettent de suivre le tendanciel de façon régulière puisque nous utilisons les années historiques pour prévoir la demande. Donc l'intégration, à chaque fois qu'on intègre de façon mensuelle une nouvelle information sur la consommation des clients, ça nous permet d'ajuster nos modèles parce qu'on intègre l'information la plus récente.

Pour ce qui est des perspectives prévisionnelles, là, il y a un exercice qui est fait de façon périodique sur les équipements et les

tendances des équipements, le taux de diffusion des équipements et leur intensité; puis ça, c'est des informations qu'on obtient via le Conference Board... excusez-moi, via le E.F.G., Energy Forecasting Group, donc c'est quelque chose qu'on suit de façon continue aussi.

Il y a nos sondages utilisation de l'électricité dans le marché résidentiel ou dans le marché commercial, ça, c'est des sondages qui reviennent périodiquement aux quatre ou cinq ans mais encore là, ces sondages, ils nous permettent de comprendre l'historique, de voir où est-ce que le marché, il est rendu, et aussi d'ajuster même les tendances prévisionnelles que nous utilisons via le Energy Forecasting Group pour faire le parallèle entre l'évolution de nos équipements puis le marché américain aussi.

(9 h 32)

Par contre, quand on constate des évolutions atypiques, comme ce qui s'est passé en deux mille quinze (2015), là à ce moment-là on peut faire des sondages à des périodes plus courtes pour répondre à une problématique pointue ou répondre à un questionnement pointu. Puis c'est ça qu'on a fait en début deux mille seize (2016) pour tenter

d'expliquer les variations au niveau de la consommation.

Q. [20] Parfait. Bien, écoutez, vous m'ouvrez la porte à parler de sondage. Justement c'est ce que j'annonçais avant que vous complétiez la réponse. À la pièce B-116 à la page 16, c'était en réponse à la DDR 5 de la Régie à la question 8.1. Et, là, vous mentionniez :

> Le Distributeur ne réalise pas de façon régulière des sondages comme celui...

entre crochets : sur l'utilisation de l'électricité au cours de la période deux mille treize (2013) à deux mille quinze (2015),

> Ce sondage ponctuel a été effectué en 2016 pour répondre au besoin du Distributeur de comprendre une problématique pointue, soit la baisse de la consommation résidentielle en 2015.

Et là on continue :

> Cependant, le Distributeur réalise régulièrement d'autres sondages sur l'utilisation de l'électricité dans les marchés résidentiels et

d'affaires. Ces sondages, habituellement réalisés tous les quatre ou cinq ans, permettent de dresser le portrait de l'ensemble de la clientèle en termes de caractéristiques des bâtiments et des principaux usages de l'électricité.

Juste une petite précision avant sur ça. Est-ce que c'est un sondage unique résidentiel ou affaires ou si c'est deux sondages distincts?

R. Ce sont deux sondages distincts.

Q. [21] O.K. Ensuite, dans le dossier, et je n'ai malheureusement pas de copie de la pièce, mais au dossier 3864-2013, et je vais lire tranquillement, c'était la pièce B-21 de ce dossier aux pages 15 et 16, vous mentionniez alors, et je cite :

> Le modèle de prévision de long terme est à usages finaux.

Un peu plus loin :

> [...] en plus des variables climatiques et économiques, il intègre des variables technico-économiques. Ces variables correspondent aux usages finaux, tels le chauffage des locaux, le chauffage de l'eau, la

> climatisation, l'éclairage et aux équipements majeurs tels la cuisinière, le réfrigérateur, le congélateur, le lave-vaisselle, le lave-linge, la sécheuse et les autres appareils domestiques.

Ça complète pas mal tout ce qu'il y a dans une maison ça. Et un peu plus loin vous mentionniez :

> Ces variables technico-économiques incluent aussi les données techniques relatives aux habitations (superficie, nombre de pièces, etc.) ainsi que le stock de logements.

Et finalement :

> Les hypothèses techniques requises sont mises à jour tous les quatre ans à l'aide du sondage Utilisation de l'électricité dans le marché résidentiel, réalisé par le Distributeur.

Je comprends que les sondages, et vous l'avez mentionné tantôt, qu'ils vous sont utiles afin de suivre et comprendre les déterminants et les tendances de la demande dans le marché résidentiel et d'affaires. Ça sert à établir des hypothèses sur

l'évolution des variables technico-économiques à moyen terme. Est-ce que vous pouvez confirmer à quand remonte le dernier sondage Utilisation de l'électricité dans le marché résidentiel et d'affaires que vous avez effectué? Ça remonte à quand?

R. Spécifiquement pour ce type de sondage, le dernier pour le marché résidentiel, il remonte à deux mille quatorze (2014). Puis pour le marché, le marché CI (commercial et institutionnel), le dernier qu'on a fait, c'est en deux mille quinze (2015).

Q. [22] Je comprends. Ils ne sont donc pas nécessairement effectués au même moment, ces sondages-là? Il n'y a pas comme... Parce que dans ce que je viens de vous lire, on semble systématique qu'aux quatre ans vous le faites. Mais dans des réponses, vous semblez dire que non, ce n'est pas systématique, ça peut être quatre ou cinq ans, ça dépend.

R. Ces sondages, premièrement, c'est une grande étude qui peut s'étaler dans le temps aussi, puis un volume important d'informations à traiter. C'est la raison pour laquelle qu'on a fait décaler dans le temps.

Q. [23] Vous nous dites que c'est une grande étude.

Alors, j'anticipe ce que vous allez me répondre à la prochaine question. Mais pensez-vous pas qu'il serait plus pertinent, en fait qu'il serait pertinent d'augmenter la fréquence de tels sondages sur l'utilisation de l'électricité dans les marchés résidentiels et d'affaires, là, institutionnel et commercial, aux deux ans, par exemple, et ce compte tenu de la mouvance de l'utilisation de l'électricité qu'on a perçue depuis quelques années et le positionnement de l'électricité dans le marché énergétique en Amérique du Nord pour avoir une connaissance plus précise et plus fine du marché? Est-ce qu'il ne serait pas utile de le faire plus régulièrement et sur une période de temps plus courte?

(9 h 38)

R. Ce que je peux dire, c'est que ces sondages-là, même si on les fait à une fréquence qui est plus rapprochée, il reste quand même que c'est des sondages qui nous décrivent le passé, ils ne peuvent pas nous dire l'orientation future. Donc pour le moment, nous avons jugé que les quatre ans étaient un délai raisonnable compte tenu de l'information mais aussi compte tenu des coûts pour ces sondages-là, que ces sondages nécessitent.

Donc, c'est ça.

Mais il reste que c'est des sondages qui nous renseignent sur le passé. S'il y a un changement très important, soit au niveau du comportement ou soit au niveau d'un nouvel élément, par exemple, l'accélération des ventes des ampoules DEL, dont le marché... l'accélération des ventes des ampoules DEL, il reste quand même que c'est des éléments qu'on ne peut pas capter à travers les sondages historiques.

Q. [24] Bien, peut-être un peu plus précis dans ma question. Dans beaucoup de réponses et de beaucoup d'affirmations que le Distributeur fait dans le dossier cette année, on parle de, compte tenu des changements de tarif, d'une appréhension de perte de clients au chauffage résidentiel vers le gaz naturel puis qu'on veut rester compétitif sur le marché, on parle d'un effritement du marché de la biénergie puis qu'il y a un risque, dépendamment encore une fois, compte tenu de la restructuration du tarif D. On a entendu parler hier, quand vos étiez questionnés par les gens de l'UPA d'un risque pour les agriculteurs de passer du D au G compte tenu d'avantages tarifaires pour eux de faire ça.

Alors, on voit qu'il y a beaucoup de

changements et, vous-même, vous soumettez qu'il y a des choses qui se passent actuellement qui font qu'il y a du changement dans votre clientèle. Vous faites des affirmations en prévoyant que peut-être des choses pourraient arriver si on fait tel pas en avant. Est-ce que des sondages ne vous permettraient pas d'avoir de la meilleure information pour pouvoir prévoir ce qui s'en vient, si on les faisait à plus courte période?

M. HANI ZAYAT :

R. En fait, on essaie de mettre à jour nos informations et de suivre le marché de façon aussi régulière et aussi pertinente que possible. Donc, les sondages qui sont plus, les gros exercices, je vais appeler ça comme ça, les gros exercices qui sont faits aux quatre ans sont des exercices de types plus généraux, plus structurels qui permettent de capter les changements. Dans le fond, il y a des changements qu'on ferait un sondage à tous les ans, si c'est un sondage général, je ne suis pas sûr qu'on pourrait capter l'ensemble des tendances de façon régulière.

Une fois que j'ai dit ça, on ne s'empêche pas d'aller adresser des questions particulières lorsque c'est requis. Je peux faire référence à la

question des DEL puisqu'on suspectait quelque chose des DEL. Donc, il y a quelque chose qui a été ciblé pour les DEL.

Pour la question des températures, donc il y a un sondage spécifique, dans ce cas-ci, qui a été fait, bien spécifique pour la température qui a été fait pour voir un peu de quelle façon ça impactait la clientèle ou comment les clients ont réagi.

Donc, oui, il y a un sondage plus général qui est fait de façon à des espaces de temps quatre ans mais on ne s'empêchera pas d'aller sonder ou d'aller chercher de l'information additionnelle lorsqu'on le juge requis et utile.

Oui. En fait, je vais corriger, le sondage ce n'était pas juste pour les DEL et la température, c'était une étude plus spécifique portant sur le comportement des clients résidentiels.

Q. [25] O.K. Par rapport au troisième, et les troisièmes facteurs dans le tableau dont on parlait tantôt, et les modifications apportées en deux mille douze (2012), deux mille treize (2013) au Code du bâtiment, pourquoi vous n'avez pas vu venir ces changements-là quant aux habitudes de

construction et d'amélioration des normes de construction? Le Code était déjà changé en deux mille douze (2012), on est quatre ans plus tard.

Mme LAMYA SOUKTANI :

R. Normalement, quand un... Premièrement, c'est un élément explicatif mais ce n'est pas le plus important. Ça, c'est la première des choses. Puis deuxièmement, un code de bâtiment, un nouveau code de bâtiment, quand il arrive, il n'est pas supposé de faire un choc parce que le code de bâtiment, il définit les critères ou les exigences minimales auxquelles les constructeurs sont tenus mais cela, ils peuvent aller au-delà de ces exigences minimales.

Donc, ça c'est un élément mais ce n'est pas le facteur le plus important. Puis prévoir un choc important pour un changement de code de bâtiment, ça suppose que tous les clients ou toutes les constructions avant le code, ils étaient au minimum du code puis, tout d'un coup, ils basculent vers les exigences minimales du nouveau code. Puis, dans la réalité, ce n'est pas comme ça que ça... que ça fonctionne.

(9 h 43)

Q. [26] Merci. Rapidement, tarif biénergie, projet

pilote. On vous avait questionné là-dessus, pièce B-0072. C'était réponse à la DDR-2 de la Régie, à la page 97. Vous mentionniez, là, on... le fameux budget de vingt-six millions (26 M), là :

> ... inclut une somme de l'ordre de 24 M$ pour le programme Charges interruptibles résidentielles en 2017. Le budget inclut également les sommes prévues pour les projets pilotes de biénergie interruptible et de charges interruptibles sur des systèmes de chauffage centraux. Le budget comprend l'acquisition et l'installation des systèmes [...].

Et caetera. Pouvez-vous expliquer la différence qu'il y a entre le projet pilote de charges interruptibles pour systèmes de chauffage centraux et le projet pilote de biénergie interruptible? C'est quoi la différence entre les deux?

M. RICHARD LAGRANGE :

R. O.K. On teste de front cette année trois projets pilotes, là, dont les deux dont vous venez de parler. Le système biénergie, en GDP, vise plusieurs éléments. D'une part, pour répondre à la demande de la Régie de voir si on ne pourrait pas

adapter notre programme de biénergie et qu'il bascule vers la source de combustible en fonction des besoins du Distributeur et non pas en fonction de la température.

Ce programme vise donc, d'une part, à valider la technologie mais, ça, on sait qu'il n'y a pas d'enjeu, là, c'est... on l'a testé auparavant. Mais ce qu'on veut surtout valider, avec ce programme-là, c'est la réceptivité des clients par rapport à ce programme. Voir également l'effacement moyen qu'ils vont réaliser lorsqu'on va appeler la mesure. Voir également ce que pourrait être la compensation financière pertinente à offrir à ces clients-là pour les amener à adhérer au programme. Et... Je vais juste regarder s'il y a d'autres éléments qu'on voulait viser. L'impact en puissance... Non. Évidemment, calibrer. Calibrer, il y a une éventuelle offre qu'on pourrait faire. Alors, c'est ce qu'on veut viser avec ce programme-là. Il est déjà bien enclenché et les personnes ont déjà été recrutées, les équipements installés. On est sur le terrain, comme on dit.

L'autre projet, c'est... bien, le second, parce qu'il y en a trois, là. C'est au niveau des systèmes centraux. Alors, ce qu'on vise, dans ce

cas-là, c'est... plutôt la biénergie, donc plutôt qu'il y ait un effacement de la charge vers une source de combustible, ce qu'on vise c'est davantage un déplacement de la charge. C'est des maisons, par exemple, qui sont chauffées à l'électricité, avec un système central, avec un seul thermostat. Et là, ce qu'on va viser ici, dans le pilote, c'est de calibrer les algorithmes pour faire de la préchauffe avant le moment où on veut qu'il y ait un abaissement de charge et de calibrer l'algorithme pour ne pas que les gens subissent trop d'inconforts et que ce programme-là soit comme acceptable pour les clients.

Comme on a dit, je pense, hier ou avant-hier, idéalement, on aurait voulu commencer avec les chauffe-eau parce qu'il n'y a pas de perception d'inconfort pour les clients. Ici, lorsqu'on touche au chauffage des gens, là, c'est le thermostat, là. Donc, ce qu'on veut calibrer c'est de quelle façon doit-on... qu'on doit prévoir la programmation de ce déplacement de la charge là pour minimiser l'inconfort chez les gens. On veut tester également les technologies. On est déjà en contact très avancé avec un fournisseur de thermostats. Et ce qu'on vise mettre en place c'est... ça va être

facile, là, c'est... il y a déjà plusieurs milliers de clients au Québec qui sont avec ce fabricant-là, alors l'idée c'est de mettre en place un pilote pour puiser dans ce bassin de clients de ce fournisseur-là pour tester nos mesures. Tester également l'effacement ou le déplacement plutôt. Contrairement au programme de biénergie où c'est un effacement total, là, ici, on va mesurer l'écart entre le... on déplace la pointe ailleurs, là, donc c'est le delta qu'on va mesurer, voir ça représente combien, voir l'économique du programme, voir ce qu'il faudrait mettre de l'avant en termes de compensation financière pour attirer la clientèle. Donc, c'est ce qu'on veut viser avec ce deuxième pilote.

Q. [27] Revenons au premier pilote, là, le biénergie. Êtes-vous en mesure de préciser le budget qui aurait été consacré à ce programme-là, en fait à ce projet pilote là, en deux mille seize (2016) et celui qui sera consacré en deux mille dix-sept (2017)? Êtes-vous en mesure, là, de discriminer les montants?

(9 h 48)

R. Deux mille seize (2016) c'est vraiment marginal, là, c'est... on était au premier... aux premières

recherches. Pour deux mille dix-sept (2017) ce qui est prévu c'est un budget, un coût de... à peu près deux cent cinquante mille dollars (250 000 $), incluant les... la petite compensation financière qui va être accordée aux participants.

Q. [28] Évidemment, c'est « early in the game », comme on dit, là, vous êtes en projet-pilote que vous implantez cette année, vous avez recruté vos cobayes, vous avez... bon, tout est en train d'être fait. Est-ce que vous êtes en mesure de préciser ou déjà d'appréhender si vous serez capable de déployer une offre commerciale pour l'hiver qui suit, c'est-à-dire deux mille dix-sept-deux mille dix-huit (2017-2018)?

R. Tout dépend de l'économique du projet. Il faut qu'il y ait une économique derrière... derrière l'exercice. Si on regarde... est-ce que vous parlez pour le système biénergie ou les systèmes centraux?

Q. [29] Non, biénergie.

R. Ah, biénergie.

Q. [30] Parce que... parce que vous êtes déjà dedans, vous avez commencé à le déployer. Est-ce qu'il est trop tôt? Peut-être que vous allez me dire il est trop tôt pour avoir une connaissance, pour pouvoir apprécier ou s'il y a déjà des éléments qui vous

permettent de penser que vous serez en mesure d'offrir un programme commercial deux mille dix-sept-deux mille dix-huit (2017-2018)?

M. HANI ZAYAT :

R. En fait, plus spécifiquement pour le programme biénergie, ce qu'on cherche dans le fond c'est à maintenir l'intérêt des clients au tarif actuel de la biénergie. Donc on n'a pas... on n'a pas nécess... je veux dire, tout nouveau client au biénergie est un client qui est le bienvenu. C'est un tarif qui est utile pour tout le monde, mais l'objectif est de... dans un premier temps, du moins, vraiment d'aller comprendre qu'est-ce qui fait que les clients perdent de l'intérêt pour ce... ou certains clients perdent de l'intérêt pour ce tarif et se désabonnent. Donc là, on veut contrer la diminution du nombre d'abonnements dans le tarif DT.

On peut le voir de façon complémentaire avec l'autre... avec l'autre programme pilote, qui était plus un programme d'effacement, sans nécessité d'avoir une source alternative de chauffage. Donc il faut voir un petit peu les deux programmes de façon complémentaire, mais s'il y avait une priorisation à faire, c'est plus dans

le... la mise en place d'un programme pour les systèmes centraux qui pourrait être déployable à court terme.

Q. [31] Je voulais juste m'assurer qu'au niveau de la mécanique réglementaire ça pourrait fonctionner, là, c'est-à-dire les budgets et les tarifs que la Régie va approuver dans le cadre du présent dossier entreront en vigueur au premier (1er) avril et couvriront l'hiver deux mille dix-sept-deux mille dix-huit (2017-2018). Alors si on a des résultats favorables à ces programmes pilotes là, que ce soit pour celui de la biénergie, celui du chauffage central, comment on entend pouvoir déployer une offre commerciale dès l'hiver deux mille dix-sept-deux mille dix-huit (2017-2018), alors que les tarifs auront déjà été fixés? C'est ce que je me demande. Comment vous prévoyez fonctionner?

R. En fait, pour ce qui est du... de ce qui est des systèmes centraux, on ne pensait pas aller à travers un tarif, mais plus à travers un programme commercial, donc au même titre que le programme commercial qu'on a fait pour la clientèle commerciale institutionnelle. Donc tout simplement à travers l'implantation d'équipements chez le client, une possibilité d'implantation

d'équipements chez le client. Et après ça, un signal... un signal de prix ou un incitatif financier pour qu'il puisse embarquer.

Q. [32] Parfait.

R. Et ce n'est pas une mécanique tarifaire.

Q. [33] Parfait. Une question maintenant par rapport... on va rentrer un peu en efficacité énergétique. Je vous réfère à la pièce B-0072, HQD-16 encore, Document 1.2. C'est les réponses à la DDR-2 de la Régie. La réponse à la question 39.1. Et je vais aller rapidement, là, je tente de comprendre. Vous mentionnez la « Sensibilisation Mieux Consommer » et la « Sensibilisation intégrée Mieux consommer ». À la même pièce, à la page 92, la réponse 39.6, on parle du programme « Sensibilisation intégrée ». Et finalement à la réponse à la question 40.2 on parle encore de « Sensibilisation intégrée ». Alors je veux juste comprendre et que vous nous indiquiez ce qu'est le programme « Sensibilisation intégrée », comment il se distingue de « Sensibilisation intégrée Mieux consommer » et « Sensibilisation Mieux consommer ». Alors je veux essayer de voir clair dans ça.

(9 h 54)

M. RICHARD LAGRANGE :

R. Je vais m'essayer. Non mais le concept, c'est, l'approche que le Distributeur a amenée depuis un certain temps, c'est, bon, on l'a dit, sortir de l'aide financière au niveau de la clientèle résidentielle, alors favoriser une culture d'efficacité énergétique pas via des versements de montants financiers mais plutôt via une sensibilisation.

Et lorsqu'on parle d'intégrer partout dans nos réponses, c'est qu'on essaie de capter chaque opportunité que l'on a pour mousser l'ensemble des produits, conseils, qui peuvent servir à nos clients pour réduire la facture d'électricité. On a donc beaucoup de liens que l'on fait, lorsque quelqu'un accède à notre site web pour sa facture d'électricité, on l'oriente vers, ou on l'incite à aller consulter les sous-sections de notre site web au niveau des bons réflexes pour qu'ils aillent chercher des conseils pratiques au niveau de son utilisation de l'électricité.

Et même chose au niveau de, en fait de toutes les plate-formes, toutes les plate-formes qu'on met de l'avant, on essaie vraiment, là, d'offrir un éventail de produits. Lorsqu'on se

présente chez un client en réseau autonome, on regarde l'ensemble des mesures qui peuvent être installées et on les fait toutes, on ne commence pas à faire, une fois, on fait l'éclairage, puis la fois d'après, on fait les aérateurs d'eau, on a une approche intégrée, on rentre dans la place, on regarde ce qui est à faire et on le fait.

C'est un peu le concept qu'on a mis de l'avant, soit avec de la sensibilisation intégrée ou avec des programmes où on offre un éventail de produits. Même chose au niveau des MFR; les MFR, on va avoir l'agent livreur qui va visiter les bénéficiaires et le mandat qu'il a, c'est de faire le tour de l'appartement dans lequel, ou de la, du logement dans lequel le MFR habite et de changer tout ce qui est à changer. Je ne sais pas si ça répond...

Q. [34] Oui, merci. Toujours dans la même pièce, à la réponse 39.3, il y a un tableau qui était produit, « Programmes et activités d'économies d'énergie au marché résidentiel », et évidemment, il y a une colonne « Promotion et sensibilisation », où on retrouve beaucoup de X, et il y a une colonne « Subventions », où on n'en trouve que trois. Pour le moment, là, « Offres - Ménages à faible

revenu », je n'ai pas besoin de ce chiffre-là mais êtes-vous en mesure de nous confirmer le montant de subvention pour « Fenestration écologique multi logements » et le montant pour « Soutien au Projet DUD », êtes-vous capable de nous donner un chiffre pour chacun de ces X?

R. Pour deux mille seize (2016) ou deux mille dix-sept (2017)?

Q. [35] Pour les deux.

R. Deux mille dix-sept (2017), j'ai le chiffre pour DUD, sauf qu'il y a un seul projet. Ça crée un problème de confidentialité, là, il y a...

Q. [36] Bien, écoutez...

R. J'ai le montant, je peux vous donner...

Q. [37] Bien, écoutez, je ne veux pas vous mettre dans l'embarras, là...

R. Non, je ne sais pas...

Q. [38] ... c'est peut-être plus simple que vous preniez un engagement quant aux deux montants, si vous êtes en mesure de nous les fournir, deux mille seize (2016) et deux mille dix-sept (2017).

R. On a les montants, oui.

Q. [39] Parfait, et peut-être valider auprès de vos procureurs s'il y a un enjeu de confidentialité, à ce moment-là, déposer cette information de façon

confidentielle; et s'il n'y a pas d'enjeu, bien, écoutez, vous les produirez tout simplement puis on ne se posera pas de question.

R. Parfait.

Me LOUIS LEGAULT :

Merci. Alors ce sera l'engagement 19, et c'est donc de produire les chiffres pour le tableau R-39.3, « Programmes et activités d'économies d'énergie au marché résidentiel » pour la ligne « Fenestration écoénergétique multi logements » et la ligne « Soutien au Projet DUD », pour les années deux mille seize (2016) et deux mille dix-sept (2017). Merci.

E-19 (HQD) Produire les chiffres pour le tableau R-39.3, « Programmes et activités d'économies d'énergie au marché résidentiel » pour la ligne « Fenestration écoénergétique multi logements » et la ligne « Soutien au Projet DUD », pour les années 2016 et 2017 (demandé par la Régie)

Q. [40] Une dernière question dans cette partie, on va parler rapidement, là, de « refurbishing », ou de

remise à niveau électro, des systèmes électromécaniques. À la pièce B-0018, HQD-16, Document 1.3, aux pages 50 et 51, puis je réfère particulièrement aux réponses aux questions 26.4 à 26.6, je n'irai pas lire comme tel dans la question mais on comprend des réponses que vous avez fournies que le coût des programmes du PGEÉ 2017 qui étaient destinés au secteur commercial et institutionnel est de quatorze virgule six sous le kilowattheure (14,6 ¢/kWh) annuel économisé, et on vous demandait pourquoi vous aviez décidé de ne plus offrir un programme dont les économies revenaient à un virgule quarante-huit sou le kilowattheure (1,48 ¢/kWh) annuel économisé.

Vous avez répondu que c'est en raison de la complexité de la démarche de remise à niveau. Ce que j’aimerais savoir, c’est on constate que le coût du programme se chiffre à un virgule quarante-huit sou le kilowattheure (1,48 ¢/kWh) annuel économisé, et ça semble être bien inférieur au coût moyen des programmes commerciaux et institutionnels du PGEÉ deux mille dix-sept (2017). Pouvez-vous préciser ce que ça veut dire?

(9 h 59)

R. La raison, on parle du programme de

« recommissioning » qui a été offert du côté commercial pour les bâtiments. On a fait un projet pilote, comme vous le savez, avec les valeurs qui ont été précisées dans les réponses. Toutefois, lorsqu'on a consulté les clients qui ont participé au programme, ce qu'on a constaté de leur réponse c'est que, un, le succès du programme n'a pas été au rendez-vous pour différentes raisons. Les clients trouvaient, d'une part, le programme trop compliqué, trop de contraintes.

Lorsqu'ils avaient, au niveau du « recommissioning » ou les besoins de modifier des équipements, les clients ont accès à d'autres alternatives, il y a un tarif, par exemple, pour des essais d'équipement qui était beaucoup plus simple.

Les clients nous ont fait part, bon, j'ai un certain détail ici, là, qu'il y avait plusieurs étapes, il y avait sept étapes à franchir, quatre rapports, donc une lourdeur qui a fait en sorte que le programme n'a pas levé. Et on a plutôt, encore là dans une approche intégrée, on a plutôt préconisé d'intégrer ce volet-là de « recommissioning » à même le programme... excusez, l'offre intégrée en efficacité énergétique

bâtiment, là, le OIEEB, et c'est à l'intérieur de ce programme-là maintenant que l'on offre cet... ce volet, mais on ne voulait pas en faire un programme spécifique pour les raisons invoquées par nos clients.

Q. [41] O.K. Peut-être une question très naïve. Est-ce qu'on n'aurait pas pu penser que, compte tenu de la complexité d'un programme de remise à niveau, de « recommissioning » de système mécanique, on n'aurait pas dû s'attendre à ce que ça se traduise par des coûts plus élevés pour cette mesure-là ou si c'est naïf ce que je suis en train de vous dire?

R. Je trouve que c'est très logique, mais je n'ai pas la réponse à ça.

Q. [42] O.K.

R. Je ne peux pas dire, peut-être que ça dépend des mesures qu'ils ont implantées. Ceux qui ont participé au pilote, ils ont peut-être pris des mesures plus douces. Je ne sais pas, je ne peux pas vous répondre à ça.

Q. [43] Merci. Une question maintenant sur les conditions de service et je pense qu'on n'en a pas parlé beaucoup dans cette tarifaire puis on comprend pourquoi, il y a un dossier en parallèle qui en traite abondamment. Mais, il y a une

question qu'on aimerait préciser. Je vous réfère d'abord à la pièce B-0052, HQD-4, Document 2, pages 47 et 48. Alors, on peut y lire par rapport à l'article 2...

R. Excusez, Maître Legault.

Q. [44] Oui.

R. Page 47?

Q. [45] Alors, c'est HQD-4, Document 2, pages 47 et 48.

Mme LAMYA SOUKTANI :

Je pense, ce n'est pas le bon document.

LA PRÉSIDENTE :

Ce n'est pas HQD-4, Maître Legault. HQD-14.

Me LOUIS LEGAULT :

Q. [46] HQD-14. Voyez-vous, on m'a induit en erreur. Merci. Donc, B-0052. Ça, je ne me trompe pas, c'est un « shot », ça fait que je ne l'oublie pas celui-là. Alors, on peut y lire, par rapport à :

> L'article 2.11 des Tarifs est modifié pour officialiser la pratique actuelle, selon laquelle les résidences de tourisme au sens de la Loi sur les établissements d'hébergement touristique sont admissibles au tarif D si elles

1 répondent à la définition de logement
2 fournie dans les Tarifs et que le
3 mesurage est distinct. Cette pratique
4 est cohérente avec l'exception déjà
5 autorisée pour les gîtes touristiques
6 de 9 chambres ou moins et
7 l'admissibilité d'un usage mixte au
8 tarif D. De plus, elle permet de
9 maintenir ces résidences au tarif D
10 puisqu'il s'agissait du tarif
11 applicable avant qu'elles ne soient
12 visées par [...]
13 la loi. Et on retrouve dans la pièce B-0054, et là
14 je vais m'assurer. L'information qu'on me donne,
15 c'est que c'est HQD-4, j'espère que je ne me trompe
16 pas, c'est HQD-14 aussi, hein! Bon. Voilà! Alors,
17 document 4, il s'agit du tableau avec l'ensemble
18 des modifications aux conditions de service, là.
19 Mme LOUISE TRÉPANIER :
20 R. Au texte des tarifs?
21 Q. [47] Oui. Oui, exactement. Excusez-moi. Le texte
22 des tarifs, oui. D'abord, par rapport à l'article
23 2.6, vous introduisez certaines modifications, on
24 peut y lire, et je lis rapidement :
25 Le tarif domestique D s'applique à

l'abonnement pour usage domestique dans un logement dont l'électricité est mesurée distinctement et dont la puissance maximale appelée a été inférieure à 6 kilowatts pendant les 12 périodes mensuelles consécutives prenant fin au terme de la période de consommation visée.

À moins de dispositions à l'effet contraire, il ne s'applique pas :

a) aux hôtels, aux motels [...] et caetera

... ni aux établissements visés par la Loi sur les établissements d'hébergement touristique;

Et vous allez voir ma question tantôt où j'ai une espèce d'incompréhension. Aux hôpitaux, à b) c'est aux hôpitaux, et caetera.

Par rapport à l'article 2.11, un peu plus loin, la définition de :

Gîte touristique ou résidence de tourisme :

Le tarif D s'applique à l'abonnement au titre duquel l'électricité est livrée à un gîte touristique [...]

et caetera et finalement on ajoute un autre paragraphe :

> Le tarif D s'applique également à l'abonnement au titre duquel l'électricité est livrée à une résidence de tourisme qui répond à la définition de logement et dont l'électricité et mesurée distinctement.

(10 h 04)

Dans un premier temps, tel qu'il semble être suggéré dans ce que je vous lisais par rapport à l'article 2.11, pouvez-vous nous confirmer que la résidence de tourisme fait référence à la définition de résidence de tourisme au sens de la Loi sur les établissements touristiques ou peut-être plutôt du règlement d'application de cette loi-là, le règlement 1?

Mme LOUISE TRÉPANIER :

R. C'est exact.

Q. [48] Dans le même article, on fait référence aussi aux gîtes touristiques. Est-ce qu'on doit comprendre que, cette fois-ci, le gîte ne correspond pas tout à fait à la définition qu'on retrouve à la loi ou plutôt au règlement?

R. Je pourrais vérifier l'information par engagement.

Q. [49] Parfait. Écoutez, j'en ai encore un peu de temps avec vous aujourd'hui, on aura une pause, de toute façon, ça fait...

R. Ah! bien, parfait.

Q. [50] ... que peut-être qu'on pourra régler ça tantôt.

R. Exact.

Q. [51] Mais je continue avec les questions, vous allez voir où je veux en venir. Je ne veux pas du tout vous prendre par surprise. La résidence de touristes et le gîte, je pense, là, j'extrapole, doivent quand même, dans les deux cas, répondre à la définition de logements prévue aux Tarifs?

R. C'est exact.

Q. [52] L'article 2.6 exclut de l'admissibilité au tarif D les établissements visés par la Loi sur les établissements touristiques. Je vous soumets que c'est un petit peu dur à comprendre, là. Est-ce que... l'ajout à la disposition est difficile à interpréter, est-ce que vous envisager, vous inspirer plutôt, de ce que vous avez fait pour l'article 2.12, visant les familles d'accueil et son interaction avec... de cet article-là avec l'article 2.6? Alors, à 2.12, vous nous mentionnez

que le tarif D s'applique à « l'abonnement au titre duquel l'électricité livrée est destinée à un logement où neuf personnes ou moins sont hébergées dans une famille d'accueil ou une résidence d'accueil au sens et selon la loi ». Est-ce qu'il ne serait pas préférable d'utiliser une rédaction semblable pour ce qui est des résidences et des gîtes touristiques? Alors, si vous ne voulez pas répondre tout de suite, je vais vous laisser un peu de temps pour y penser, je n'ai pas de problème avec ça.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Legault, est-ce qu'on pourrait peut-être suggérer que les avocats d'Hydro-Québec contribuent à répondre soit en plaidoirie ou en réinterrogatoire?

Me LOUIS LEGAULT :

Tout à fait, Madame la Présidente, c'est ce que je pensais, là. C'est ce que je pensais.

Me SIMON TURMEL :

Oui. Parfait.

Me LOUIS LEGAULT :

Q. [53] C'est pour ça que je disais, je vais vous donner le temps d'y penser et de nous revenir. Je n'ai pas de... Parce que la rédaction actuelle nous

1 semble un petit peu incompréhensible et on trouve
2 qu'il y a peut-être une façon de faire de façon
3 plus simple. C'est une suggestion bien amicale.
4 Me SIMON TURMEL :
5 On va relire les notes puis on va revenir sur ça.
6 Me LOUIS LEGAULT :
7 Parfait. Merci. Alors, Madame la Présidente, ça
8 finissait le volet du mish-mash, excusez-moi
9 l'expression, là, de questions qui touchaient
10 toutes sortes de sujets. J'aborde maintenant une
11 série de questions, une ligne de questions qui
12 touchent toute la question de la stratégie
13 tarifaire. Et je n'ai pas de problème de commencer,
14 quand je verrai un moment où c'est peut-être
15 approprié, je vous ferai un clin d'oeil ou un
16 signal pour dire qu'il serait peut-être opportun de
17 prendre une pause.
18 LA PRÉSIDENTE :
19 Le signal verbal va être plus clair.
20 Me LOUIS LEGAULT :
21 Merci, Madame la Présidente.
22 Q. [54] Alors, je vous réfère à la pièce B-0051, page
23 14. Et là... Non, excusez-moi, du dossier
24 R-3933-2015. Alors, je vais, dans un premier temps,
25 je vous le dis tout de suite, faire une comparaison

avec ce que vous nous avez dit dans le dernier dossier tarifaire et ce que vous nous dites cette année pour comprendre la dynamique.

Me LOUIS LEGAULT :

Alors, je vous mets des copies disponibles, je n'ai pas l'intention de déposer ça, Madame la Présidente, c'est juste pour faciliter le travail des témoins. Je ne dépose pas ça au dossier.

Q. [55] Alors donc, c'était la pièce B-0051 du dossier R-3933-2015, à la page 14. Je vais y revenir de façon plus détaillée.

(10 h 10)

La réforme de la stratégie tarifaire au niveau des tarifs domestiques, si on comprend bien, se présente en deux volets. D'abord, l'année passée dans le cadre du dernier dossier tarifaire, celui de deux mille quinze (2015), la Régie s'est penchée sur les grandes orientations à retenir pour les modifications à apporter au tarif D alors que cette année, dans le cadre du présent dossier tarifaire, vous nous présentez plutôt les détails, en fait, on va un peu plus à fond dans les précisions quant à une proposition et un plan d'implantation graduel des modifications apportées au tarif D.

Comme je vous disais tantôt, on va vouloir

retourner à l'an dernier pour mieux comprendre les motifs qui avaient été évoqués par rapport à ceux qui sont évoqués cette année puis apporter les ajustements puis les nuances nécessaires au besoin. Compte tenu de l'évolution depuis l'an passé de votre connaissance du contexte énergétique, par exemple, ça a été mentionné plus tôt, ou à la lumière de ce que vous avez découvert en développant le fine-tuning des modifications au tarif D.

Alors, comme je vous disais, je vais d'abord me référer à la pièce B-0051 du dossier R-3933-2015, HQD-14, Document 2, à la page 14. À la page 14, aux lignes 25 à 27, il est dit :

> Le Distributeur présente, dans les sections suivantes, ses constats et identifie les orientations sur lesquelles la Régie pourra se prononcer. Les orientations retenues constitueront la base de la proposition du Distributeur dans le dossier tarifaire 2017-2018.

Êtes-vous d'accord pour dire qu'à moins que des changements soient survenus au cours de la dernière année et qu'on ait découvert de nouveaux éléments

en développant le fin détail des propositions de base sur lequel repose votre proposition présentée cette année, devrait être essentiellement les mêmes que celles présentées lors de l'étude de l'an dernier. À moins de changements majeurs, on ne devrait pas voir beaucoup de changements dans les motifs et dans les orientations. Est-ce que je me trompe?

Mme LOUISE TRÉPANIER :

R. Notre proposition reflète les orientations retenues par la Régie. Donc si vous regardez, par exemple, les structures cibles qu'on vous a présentées, donc elles reflètent intégralement les orientations retenues par la Régie. La seule nuance dans notre proposition de deux mille dix-sept (2017), c'est qu'on vous propose d'appliquer la hausse sur les prix d'énergie, donc la hausse, qu'on l'applique uniformément plutôt que deux fois plus en deuxième qu'en première tranche.

Par ailleurs, ça reflète l'orientation qu'on avait prise l'année dernière où on vous avait proposé aussi d'y aller sur une base uniforme dans notre proposition deux mille seize (2016). Donc on connaissait, effectivement, il y avait des éléments de contexte à ce moment-là qui étaient déjà connus.

Q. [56] O.K. On va y revenir à cette question des deux tranches. Toujours dans la même pièce, aux pages 16-17 cette fois-ci, à la section 5.4 « progression du signal de prix », vous disiez essentiellement qu'une tranche d'énergie n'était pas une bonne idée pour conclure, au dernier paragraphe à la page 17, aux lignes 12 à 14, et là, je cite :

> Une structure à deux tranches d'énergie pour les tarifs D et DM a l'avantage d'être plus simple et compréhensible tout en permettant de moduler l'application des hausses tarifaires sur la consommation à la marge sur laquelle les clients peuvent agir davantage.

Quand vous dites :

> Une structure à deux tranches d'énergie permet de moduler l'application des hausses tarifaires sur la consommation à la marge.

Est-ce qu'on a tort de penser que la consommation à la marge est habituellement la consommation en deuxième tranche plutôt que la consommation pour les besoins de la première tranche.

R. Effectivement, le signal, donc, sur la deuxième

tranche est important mais il y a quand même des clients qui consomment en première tranche. Donc, c'est important aussi d'avoir un certain signal de prix en première tranche.

Par ailleurs, avec notre proposition de hausse uniforme, on a quand même, compte tenu des changements de structure qui viennent comme monsieur Zayat l'avait dit dans la présentation, ça vient amplifier l'impact sur les prix d'énergie. Donc, compte tenu de cette situation, on vous propose donc d'avoir une hausse uniforme sur les prix d'énergie qui contribue quand même à augmenter le prix de la deuxième tranche. Et compte tenu des changements de structure, on garde une progressivité en fonction des tranches de consommation au niveau, donc, le prix s'accroît en fonction des tranches de consommation.

(10 h 15)

Q. [57] Vous mentionniez toujours, dans le même document, section 5.5 à la page 17, les lignes 17 à 20, vous mentionnez :

> Le Distributeur partage l'avis de plusieurs intervenants selon lequel une première tranche de consommation à un prix plus faible contribue à

alléger la facture d'électricité des ménages à faible revenu et répond en partie aux préoccupations gouvernementales de tenir compte de la capacité de payer des ménages.

Êtes-vous toujours d'accord cette année avec cette affirmation-là?

R. Oui, effectivement, on l'a déjà dit, on retrouve dans nos plus petits consommateurs certains... une bonne partie de la clientèle à faible revenu. Malgré tout, je pense qu'à chaque année même on vous l'avait mentionné, que néanmoins il peut y avoir des clients MFR qui se retrouvent en deuxième tranche, donc qui pourraient effectivement avoir une partie de leur consommation facturée au prix de la deuxième tranche.

Q. [58] Toujours à la même pièce, même page, en fait dans la même section où vous traitiez de l'augmentation du seuil de la première tranche pour y capter une portion de chauffage, vous disiez aux lignes 30 à 33, et je cite :

Cette mesure permettrait d'augmenter davantage le prix de la deuxième tranche et ainsi atteindre plus rapidement le signal de prix marginal

de long terme, sans toucher plus significativement les abonnements pour les usages en commun et les grandes exploitations agricoles dans la mesure où un éventuel tarif D2 serait introduit à leur intention.

Est-ce qu'on a tort de penser que cela suggérait que c'est vraiment à travers le prix de la deuxième tranche que l'on pouvait atteindre plus rapidement le signal de prix marginal de long terme?

R. Effectivement, on en a parlé dans les séances de travail. Le signal, d'ailleurs même au cours des dernières années, là, qu'on a utilisé pour la deuxième tranche, c'est le signal du coût marginal de long terme. Donc... donc je réponds oui à votre question.

Q. [59] Maintenant que le tarif D2, en fait il s'appelle maintenant DP, là, que vous introduisez cette année par votre demande, si on se limite à cette seule proposition-là, je parle de seuil de la première tranche, et qu'on met de côté des autres éléments de la réforme pour l'instant, seriez-vous toujours d'accord avec l'affirmation qu'une hausse du seuil de la première tranche permettrait d'augmenter davantage le prix de la deuxième

tranche et ainsi atteindre plus rapidement le signal de prix marginal de long terme? Ou si, à la lumière des changements survenus au cours de la dernière année, il y aurait lieu de nuancer ou d'ajuster votre affirmation à cet égard?

R. Je suis d'accord avec vous que le fait de... en fait, je reprends. Le fait d'accroître la quantité de kilowattheures admissible en première tranche, donc fait en sorte qu'il y a un impact sur les prix de l'énergie... les prix de l'énergie du tarif. Effectivement, en y allant deux fois plus en deuxième qu'en première, on peut effectivement aller plus rapidement pour augmenter le prix de la deuxième tranche.

Q. [60] Merci.

R. Je vais juste compléter. Par ailleurs, compte tenu des impacts de changement de structure, ce qu'on vous a indiqué dans notre... dans notre preuve, c'est qu'on était préoccupé plutôt par le rythme, le rythme annuel d'augmentation. Donc c'est pas une année, on parle de plusieurs années avec des impacts importants en deuxième tranche. Et avec une hausse uniforme, on... on a quand même une augmentation du prix de la deuxième tranche, qui est quand même aussi assez importante, surtout

quand on le considère sur plusieurs années.

Q. [61] Toujours dans le dossier tarifaire de l'an dernier et malheureusement, là, on n'a pas fait de copie, mais je vais lire tranquillement, là, ça va être plus simple. C'était la pièce B-71 et aux pages 17 et 18. Il s'agissait de vos réponses à la demande de renseignements 2 de la Régie de l'an dernier. C'était votre document HQD-16, Document 1.1. Puis c'était en réponse à la question 5.1. La question à l'époque avait trait aux facteurs à considérer quant à l'implantation d'une facture minimale. Puis je vais attirer votre attention sur un passage à la page 17 de ce document, aux lignes 35 à 38 puis un petit peu plus loin à la page 18. Vous mentionniez alors :

> L'introduction d'une facture minimale n'irait pas à l'encontre de la préoccupation émise par décret par le gouvernement du Québec à l'endroit des MFR puisque le Distributeur pourrait, sans compromettre l'objectif visé par la facture minimale, atténuer les impacts sur la clientèle notamment les MFR, en adaptant sa stratégie d'ajustement des autres composantes.

En effet, bien que le remplacement de la redevance par une facture minimale impliquerait nécessairement une hausse de l'un ou de l'autre des prix de l'énergie,

Et là, j'insiste.

le fait de faire porter davantage la hausse, qui y serait associée, sur le prix de la 2e tranche plutôt que sur celui de la 1er tranche permettrait d'augmenter la contribution aux coûts fixes des très petits clients, d'améliorer le signal de prix et de continuer d'atténuer les impacts pour les ménages à faible revenu.

(10 h 21)

Êtes-vous toujours d'accord avec l'affirmation que de faire porter davantage la hausse sur le prix de la deuxième tranche plutôt que sur celui de la première tranche permet d'améliorer le signal de prix et de continuer d'atténuer les impacts pour les ménages à faible revenu ou, encore une fois, apporteriez-vous certaines nuances?

Mme LOUISE TRÉPANIER :

R. Effectivement, le fait de moins augmenter le prix

de la première tranche, dans le contexte où je vous disais tout à l'heure que, qu'il y a quand même une bonne partie des ménages à faible revenu en première tranche, effectivement, ça a un impact moindre sur eux.

Par contre, avec la proposition qu'on vous fait cette année d'une hausse uniforme, on trouve raisonnables les impacts qui, qu'on a illustrés notamment par le segment MFR. Donc on considère que, globalement, ça continue quand même de répondre aux préoccupations.

Q. [62] Toujours dans le dossier de l'an dernier, à la pièce B-0051, page 20 cette fois-ci, aux lignes 12 à 16, c'était la pièce B-0051, il était mentionné :

Les orientations...

R. La B-0051, c'est celle que je n'ai pas, là... c'est celle que j'ai?

Q. [63] Oui.

R. O.K., parfait.

Q. [64] Il était mentionné, ligne, encore une fois page 20, lignes 12 à 16 :

Les orientations privilégiées par le Distributeur sont : l'introduction d'une facture minimale en remplacement de la redevance, un seuil de la 1ère

tranche plus élevé pour capter la notion de chauffage de base, la création d'un tarif distinct pour les grands consommateurs (tarif D2)...

on va parler de tarif DP cette année,

... tout en maintenant la stratégie d'ajustement différencié des prix de l'énergie pour améliorer le signal de prix à la marge...

J'aimerais maintenant aussi vous amener à une autre pièce de ce dossier, qui était vos réponses à la demande de renseignements numéro 5 de la Régie; c'était la pièce B-0099, à la page 102; c'était HQD-16, Document 1.4, votre réponse à la question 35.1. Là, j'en ai une copie pour vous permettre de... Encore une fois, je ne dépose pas ça, Madame la Présidente. Alors page 102, réponse à la question 35.1, vous mentionniez :

Le Distributeur s'est dit ouvert à explorer la hausse du seuil de la 1ère tranche comme le souhaitaient certains intervenants, ce qui permettrait, pour certains clients, de couvrir une partie des besoins de chauffage. La hausse du seuil de la 1ère tranche

1 permettrait également d'accroître
2 davantage le signal de prix de la 2e
3 tranche.
4 Et là, on continue :
5 Bien que davantage de kWh de chauffage
6 puissent être facturés au prix de la
7 1ère tranche, il n'en demeure pas
8 moins que la 2e tranche continuerait
9 de viser essentiellement le chauffage
10 des locaux et, conséquemment, que son
11 prix devrait toujours tendre vers le
12 coût évité de long terme pour le
13 chauffage des locaux.
14 On comprend que vous avez révisé votre estimation
15 des coûts évités en puissance, comme on peut le
16 voir à la planche 5, excusez-moi, de votre
17 présentation PowerPoint; en fait, cette révision
18 maintient le coût évité de long terme pour la
19 puissance à cent huit dollars le kilowatts
20 (108 $/kW), mais vous le reportez dans le temps
21 jusqu'en deux mille vingt-trois (2023) plutôt que
22 jusqu'en deux mille dix-neuf (2019).
23 Dans la mesure où le coût évité de
24 puissance demeure le même, à cent huit dollars le
25 kilowatts (108 $/kW), est-ce que l'affirmation que

vous faisiez au dossier l'an dernier à savoir que :

> ... il n'en demeure pas moins que la 2e tranche continuerait de viser essentiellement le chauffage des locaux et, conséquemment, que son prix devrait toujours tendre vers le coût évité de long terme pour le chauffage des locaux

est-ce que cette affirmation et cet objectif demeurent toujours valables dans le cadre de votre proposition de cette année?

M. HANI ZAYAT :

R. Si vous le permettez, je vais la prendre sur la partie des coûts évités, parce que, effectivement, ce qu'on, dans le fond, ce qu'on cherche à refléter dans les tarifs, c'est la structure du coût du Distributeur et les coûts évités. Par contre, quand on regarde nos bilans, nos bilans en énergie et en puissance et la structure de nos coûts évités, même si le coût évité lui-même n'est pas modifié, dans le sens que le signal de prix pour le coût de la puissance est à cent huit dollars (108 $), et ça, c'est vrai, dans le fond, il reflète le... il reflète le coût d'un équipement pour répondre à un besoin de puissance, que ce soit en deux mille

vingt (2020), en deux mille vingt-cinq (2025) ou en deux mille trente (2030). C'est toujours le même signal puisqu'il reflète à peu près le même équipement.

(10 h 27)

De la même façon, en énergie, on a un signal de coût évité à long terme qui est essentiellement la même pensée qui est donc le reflet du dernier appel d'offres éolien et donc il y a un signal de coût évité en énergie. Et là aussi, ce signal-là se matérialise, se cristallise au moment où il y a de l'énergie qui est requise, évidemment.

La difficulté qu'on a et les choses qu'on réexamine dans le fond, c'est comment on peut tenir compte du fait qu'on ait un surplus important en énergie et donc que, le signal de coût évité, il ne va pas se matérialiser en deux mille... Il a déjà été présent en deux mille vingt (2020), il a été repoussé à deux mille vingt-trois (2023) et aujourd'hui le signal de coût évité à long terme en énergie, il n'arrive pas avant deux mille vingt-sept (2027).

De la même façon, en puissance, le signal de coût évité était présent de façon beaucoup plus hâtive. Aujourd'hui, il est de plus en plus tôt.

Donc, oui, théoriquement on peut toujours viser le même signal de coût évité, qui est le signal... le signal pur, je vais dire ça comme ça, qui est le cent huit dollars (108 $) puis le six point cinq cents (6,5 ¢) pour la fourniture, plus le transport.

Par contre, une façon de... il faut trouver... il faut qu'on puisse trouver une façon de refléter, dans le fond, l'équilibre énergétique à travers ce coût évité là. Et donc, à ce titre, on pourrait considérer, dans le fond, que l'anuitée qui est représentée par les flux des coûts évités au cours des prochaines années représente un bon proxy de ce qui est un signal de coût évité qui, dans la mesure où ça va croître avec l'augmentation des tarifs ou avec l'inflation, va nous permettre de tendre vers ce signal-là tout en tenant compte de l'équilibre... de l'équilibre énergétique, donc aussi bien en énergie qu'en puissance.

Donc, ce n'est pas tant sur le principe du coût évité de long terme, mais sur la modulation de ce coût évité là et son introduction au fur et à mesure de l'apparition des besoins du Distributeur que ce soit en énergie ou en puissance.

Q. [65] Merci. On va maintenant plus tomber dans des

pièces du dossier de cette année. À la pièce B-0052, page 21. Et ça, c'est... c'est votre demande quant à... la B-0052, c'est la demande par rapport à la stratégie tarifaire. Page 21, aux lignes 14 à 16, vous mentionnez que :

> [...] les clients au tarif D ne devraient pas être incités à migrer au tarif G en raison de la stratégie de récupération des revenus qui est associée à la révision de la structure du tarif D.

Et vous complétiez, aux lignes 19 à 23, que :

> Comme les clients domestiques ont également accès, en vertu de l'article 2.4 des Tarifs, au tarif général applicable, il serait donc économiquement avantageux pour ce client de passer au tarif G uniquement pour éviter un impact tarifaire. Ce sont potentiellement tous les clients au tarif D consommant annuellement plus de 104 000 kWh qui passeraient ainsi au tarif G.

Dans une autre pièce, cette fois-ci la pièce B-0108, à la page 71, il s'agit de vos réponses à la

demande de renseignements numéro 3 de la Régie. Vous précisiez sur le même sujet... c'est la pièce HQD-16, Document 1.3, aux lignes 24 à 27 :

> Autrement dit, il y a une limite au signal de prix de la 2e tranche, lequel est le prix de la 1re tranche d'énergie du tarif G. Au-delà de cette limite, le signal de prix est inopérant puisque le client pourrait choisir de migrer à un tarif plus avantageux.

Le prix de la première tranche au tarif G étant actuellement de neuf virgule soixante et onze sous le kilowattheure (9,71 ¢/kWh), est-ce à dire que, selon vous, que l'on ne devrait pas pousser le prix de la deuxième tranche d'énergie au-delà du neuf virgule soixante et onze sous le kilowattheure (9,71 ¢/kWh)?

Mme LOUISE TRÉPANIER :

R. Exactement. Je veux juste compléter. En fait, juste pour nous ramener, tout l'exercice de révision des tarifs domestiques, ça ne visait pas ultimement à pousser les clients à toutes sortes de tarifs, à toutes sortes d'autres tarifs généraux. Donc, en principe, on voulait quand même garder la clientèle

domestique au tarif D.

Ce qu'on vous dit dans ces réponses-là, c'est que les grands clients au tarif D, donc qu'on identifiait de cent quatre mille kilowattheures (104 000 kWh) et plus, ces clients-là, pour eux, le poids de la première tranche, le poids de la redevance, c'est très peu. Donc, on peut dire que le signal de la deuxième tranche est très... leur facture reflète finalement beaucoup le prix de la deuxième tranche.

(10 h 32)

Donc, dans ce contexte, pour eux, qui, comme on le disait, tous les tarifs, tous les clients au tarif domestique ont aussi accès aux tarifs généraux. Donc, effectivement, si le prix de la première tranche du G croît à un rythme plus faible, par exemple, que celui de la deuxième tranche, éventuellement, il pourrait avoir un intérêt à passer un tarif G pour éviter une hausse de facture. En soi ce n'est pas nécessairement mauvais. Effectivement, le client peut éviter une facture. Mais je reviens à ce que je vous disais tout à l'heure, l'idée n'était pas de pousser des clients aux tarifs généraux.

Mais, effectivement, donc dans ce contexte-

là, le prix du tarif G, le prix de la première tranche d'énergie du tarif G devient un peu, pour ces clients-là, genre... Je reprends, en fait, quand je vous disais que c'était un signal inopérant, là, c'est qu'on pourrait continuer à augmenter le prix de la deuxième tranche, puis pour ce client-là, il serait rendu aux tarifs généraux puis il n'aurait plus le signal. Donc, c'est dans ce sens-là qu'il serait inopérant.

Q. [66] Si jamais la Régie devait accepter votre proposition et appliquer l'ensemble des propositions tarifaires que vous faites par rapport au tarif D et qu'on devait limiter la hausse du prix de la deuxième tranche à neuf virgule soixante et onze sous le kilowattheures (9,71 ¢/kWh), dans cette situation-là, à combien faudrait-il monter le prix de la première tranche pour combler le manque à gagner venant de la hausse du seuil de la première tranche puis du remplacement de la redevance par une facture minimale?

R. Vous voulez que je vous calcule ça ici?

Q. [67] Non, non. Écoutez, sentez-vous bien à l'aise. Je suis prêt à vous demander de prendre un engagement.

R. Oui, on peut le vérifier à l'aide, via un

engagement. Peut-être juste nous préciser en termes de structure on parle de quoi? Parce qu'on évalue, effectivement, un prix par...

Q. [68] Dans l'hypothèse où on devait appliquer l'ensemble des propositions que vous faites par rapport au tarif D et qu'on devait limiter la hausse du prix de la deuxième tranche à neuf virgule soixante et onze sous le kilowattheures (9,71 ¢/kWh), la question c'est : À combien faudrait-il monter le prix de la première tranche, et c'est ce chiffre-là que je cherche, que je recherche, pour combler le manque à gagner qui proviendrait de la hausse du seuil de la première tranche et de l'élimination de la redevance pour la remplacer par la facture minimale?

R. Parfait. C'est la structure cible finalement dont on parle?

Q. [69] Exact.

R. Parfait.

Q. [70] Merci. Alors engagement numéro?

LA GREFFIÈRE :

20.

Me LOUIS LEGAULT :

Merci.

E-20 (HQD) : Indiquer à combien faudrait-il monter le prix de la première tranche pour combler le manque à gagner qui proviendrait de la hausse du seuil de la première tranche et de l'élimination de la redevance pour la remplacer par la facture minimale (demandé par la Régie)

Q. [71] À la pièce B-83 cette fois-ci, c'est les réponses à la demande de renseignements numéro 1 d'Option consommateurs. Et c'est la pièce HQD-16, Document 7, aux pages 29 et 30, Option consommateurs remarquait d'abord qu'en Ontario, l'OEB avait décidé d'éliminer la composante variable des tarifs de distribution et service à la clientèle des tarifs de distribution devenant à terme fixe à cent pour cent. À la page 30, Option consommateurs vous faisait la demande suivante :

De préciser les circonstances propres à Hydro-Québec qui amène le Distributeur à proposer, pour les clients qui ne sont pas touchés par la facture minimale, une structure tarifaire cible qui sera basée

entièrement sur le volume de consommation des clients.

Vous avez répondu à cette question :

C'est avant tout la volonté de simplifier le tarif et la possibilité d'accentuer le signal de prix qui ont mené le Distributeur à proposer une structure tarifaire cible presque entièrement en fonction de la consommation.

Considérant les limites que vous avez exprimées quant aux possibilités d'accentuer le signal de prix de la deuxième tranche, à la lumière de l'évolution du contexte énergétique ou de ce que vous avez découvert en développement, comme je disais tantôt le détail ou le fin détail de votre proposition tarifaire pour le tarif D, est-ce que l'abolition de la redevance est un élément de la réforme qui pourrait mériter réexamen?

(10 h 38)

M. HANI ZAYAT :

R. La réponse courte est oui. Je vais effectivement remettre le contexte. Donc, effectivement, à la lumière de la structure tarifaire qui pourrait être... qui pourrait découler de la réforme et du

niveau des prix des première et deuxième tranches. Donc, évidemment, quand on regarde... ce que je peux appeler « le plafond » qui peut-être appliqué pour la deuxième tranche, on peut faire le lien avec le tarif G. On peut faire aussi le lien avec nos coûts évités. Je vais revenir un petit peu à la charge avec les coûts évités. Les deux ont tendance à nous indiquer, dans le fond, que la deuxième tranche, bien que ça soit un indicateur... un signal de prix utile et déterminant pour les clients, bien, ce signal de prix, il ne peut pas être... il y a un certain seuil au-delà duquel il est difficile d'aller sans remettre... sans que ce soit contre-productif. Et là on ne parle pas juste... il ne devient pas juste un signal de prix pour faire... pour inciter les clients à économiser mais ça pourrait amener des migrations de clients ou des pertes de clients au-delà de ce qui est souhaitable.

Donc, c'est cet équilibre-là qu'on essaie de trouver pour déterminer, dans le fond, c'est quoi le juste niveau pour ce qui est de la deuxième tranche. Tout en maintenant les préoccupations au niveau de la protection de la facture des ménages à faible revenu.

Q. [72] Je continue dans la même veine. À défaut de pouvoir intensifier, justement, de façon significative le signal de prix en deuxième tranche, est-ce qu'on ne devrait pas, dans ces circonstances-là, revenir au principe tarifaire qui favorise le reflet des coûts, l'équité, la non-discrimination, lequel m'apparaît, bien personnellement, puis que ça milite en faveur du maintien de la redevance, puisque les revenus fixes qu'elle procure servent à couvrir les coûts d'abonnement, qui sont essentiellement fixes et qui ne varient pas en fonction de la consommation?

R. C'est un peu le sens de l'alternative que j'ai mentionnée hier ou avant-hier, en ouverture. En disant, effectivement, à la lumière du réexamen de l'ensemble... de l'ensemble du contexte du Distributeur, donc aussi bien le contexte réglementaire légal que le contexte énergétique du Distributeur, on pourrait différer, d'une certaine façon, l'application de la réforme tarifaire et réexaminer, dans le fond, la structure... la structure souhaitée. Tout en ce questionnant sur le niveau de la redevance, le niveau et la pertinence de la redevance ainsi que les niveaux des deux tranches de tarifs.

Q. [73] Et cette alternative dont vous parlez, est-ce qu'elle est uniquement pour l'année deux mille dix-sept (2017) ou c'est quelque chose que vous entrevoyez comme étant permanent?

R. Bien, c'est une alternative pour deux mille dix-sept (2017), certainement. Donc, c'est une alternative qui permet, dans le fond, d'assurer la continuité tarifaire pour deux mille dix-sept (2017). Et qui pourrait être revue à la lumière... à la lumière, notamment, de l'avis de la Régie sur les... le... les pratiques tarifaires, pardon, sur les pratiques tarifaires, sur la concurrence, sur l'ouverture de marché. Donc, je fais référence à l'avis au ministre, qui est à fournir, je crois, au printemps prochain.

Q. [74] À la pièce B-0052, toujours, là, la demande qui touche la stratégie tarifaire, à la page 15, on y retrouve un tableau 6 où on peut voir que la mise en place de l'ensemble de la réforme tarifaire aux conditions, énoncée décision 2016-33, amènerait le prix de la deuxième tranche à dix virgule quarante-cinq sous le kilowattheure (10,45 ¢/KWh).

Dans votre preuve, à la page 20, vous nous dites être préoccupé par la rapidité et l'importance avec lesquelles le prix de la deuxième

tranche augmenterait au cours des prochaines années dans le contexte de la révision des tarifs domestiques.

À la pièce B-0155 maintenant, c'est les réponses à la demande de renseignements numéro 6 de la Régie. C'est donc l'information très récente, là. À la page 6, on retrouve le tableau R-1.1. On peut voir, dans ce tableau, que si on limitait à la hausse du seuil de la première tranche d'énergie, selon les conditions présentées au dernier dossier tarifaire et acceptées dans la D-2016-33, ça porterait plutôt le prix de la deuxième tranche d'énergie à neuf virgule vingt et un sous le kilowattheure (9,21 ¢/KWh). C'est nettement plus bas que le dix virgule quarante-cinq (10,45) ou même le prix de la première tranche au tarif G, qui est de neuf virgule soixante et onze sous (9,71 ¢), comme on l'a vu il y a quelques minutes.

(10 h 43)

Pourtant, à la réponse 1.3, à la pièce B-0055, à la page 11, vous maintenez que le contexte énergétique tarifaire et économique milite pour une hausse uniforme des prix d'énergie. À la page 16 de la même pièce B-0055, au tableau R-1.3B, vous présentez l'impact des scénarios alternatifs A,

hausse différenciée deux fois plus et, en deuxième tranche, et A.1 hausse uniforme.

Question : à la section « Segment de la clientèle au tarif D » lorsqu'on examine la dernière colonne, est-ce qu'il n'est pas juste de dire que l'on constate qu'une hausse uniforme des prix de l'énergie annule tout bénéfice découlant de la hausse du seuil de la première tranche pour les petits consommateurs et qu'elle profiterait aux plus grands consommateurs.

Par exemple, je vous donne un exemple, un propriétaire TAE consommant vingt-quatre mille cent kilowattheures (24 100 KWh) année verrait sa facture légèrement diminuée d'un virgule six pour cent (1,6 %) avec une hausse différenciée d'un virgule cinq pour cent (1,5 %) avec une hausse uniforme tandis que la facture des clients MFR, elle, consommant en moyenne quatorze mille cent cinquante kilowattheures (14 150 KWh)/an augmenterait passant d'un virgule quatre (1,4) à un virgule six pour cent (1,6 %) avec une hausse uniforme.

Est-ce que vous maintenez toujours qu'une hausse uniforme devrait malgré tout être favorisée dans ces circonstances-là?

Mme LOUISE TRÉPANIER :

R. Je vous amène au tableau 1.3C de la même pièce...

Q. [75] Oui.

R. ... où on présente les impacts minimums, médians et maximums.

Q. [76] Oui.

R. Peut-être que ça peut nuancer un peu le chiffre que vous nous avez présenté du tableau 1.3B. Donc, quand on regarde pour la clientèle MFR, donc, la médiane est plutôt, quand on regarde au niveau de la hausse uniforme, elle est d'un point cinq (1,5). Est-ce que vous l'avez?

Q. [77] Oui, O.K.

R. O.K. Et au niveau du minimum, on parle de point six (0,6) et du maximum deux point quatre (2,4), alors que vous compariez avec le segment de propriétaire, c'est ça?

Q. [78] Oui, mais au propriétaire TAE, effectivement, mais quand je regarde, vous dites « Effectivement, c'est un point cinq (1,5). » Mais quand je regarde client MFR au niveau de la médiane, on est à un virgule deux pour cent (1,2 %), alors ce différentiel-là se reproduit aussi dans ce tableau-ci.

R. Effectivement, si on met plus d'emphase sur le prix

de la deuxième tranche que de la première, il y a effectivement un impact plus faible sur la clientèle à faible revenu, j'en conviens avec vous. Toutefois, compte tenu des résultats que je viens de vous montrer, on ne trouve pas que c'est irraisonnable d'y aller, compte tenu du contexte, encore une fois, comme on vous le mentionnait, d'aller avec une hausse uniforme, compte tenu du rythme.

Là, on parle de quatre ans, ici, on parle quand même d'une hausse de la deuxième tranche à quatre point quatre pour cent (4,4 %) avec le scénario de deux fois plus, alors que dans le scénario qu'on vous propose de hausse uniforme, on parle de trois point cinq pour cent (3,5 %). Donc, sur une année en soi, vous pourriez me dire : bon, ce n'est pas très différent. Si on parle de quatre années avec des hausses de cet ordre, donc, on trouve que ce rythme-là d'augmentation s'avère très important compte tenu du contexte, notamment, que monsieur Zayat vous a présenté.

Q. [79] Mais je reviens à ce que je demandais, vous allez être d'accord avec moi qu'une hausse uniforme du prix de l'énergie, pour ce qui est des plus petits clients, les MFR, ça annule tout bénéfice

découlant de la hausse du seuil de la première tranche. Ça profite plutôt aux plus grands consommateurs domestiques.

R. Je n'irais pas jusqu'à dire que ça annule tout effet. Ils vont quand même bénéficier... Là, on regarde des chiffres en moyenne. Je vous soumets qu'il y a des clients, effectivement, qui vont bénéficier fortement de l'augmentation du seuil, même si le prix de l'énergie associé à la première tranche va être augmenté.

Q. [80] Merci. Madame la Présidente, compte tenu de l'interrogatoire historique puis en mode prévisionnel, j'ai commencé exactement à dix heures (10 h 00) de poser des questions sur la structure tarifaire. Je suis exactement rendu au milieu des questions que j'avais, alors il m'en reste donc approximativement quarante-cinq (45) minutes. Alors, je vous propose qu'on prenne une pause tout de suite. Ma voix en a de besoin aussi, je pense, alors...

LA PRÉSIDENTE :

Excellent. Alors, nous allons prendre une pause jusqu'à onze heures cinq (11 h 05), quinze (15) minutes à peu près.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

(11 h 08)

Me LOUIS LEGAULT :

Q. [81] Alors, on reprend, Madame la Présidente. On va parler maintenant du tarif DP, le nouveau tarif D2. D'abord à la pièce B-52 aux pages 23 et 24, toujours une fois la demande sur la stratégie tarifaire. À la section 3.2.1 « Structure cible » et aux lignes 28, 29, on peut y lire que :

> Ce tarif, mieux adapté à cette clientèle, se caractérise à terme par une facturation de la puissance dès le premier kW appelé et par deux tranches d'énergie à prix croissants.

Vous précisez à la page 24, aux lignes 16 à 18, que :

> La facturation de la puissance à partir du premier kW induira plus d'impacts tarifaires chez les clients à faible facteur d'utilisation et ceux qui ont de faibles appels de puissance, ces derniers bénéficiant actuellement des premiers 50 kW sans frais.

Sans toutefois quantifier ce que vous énoncez, là,

au niveau de la consommation. Au tarif D, vous vous êtes fixé une règle d'impact maximum de trois pour cent (3 %). Puis ça, on peut revoir ça à la réponse que vous avez donnée à la demande de renseignements numéro 3 de la Régie, la pièce B-0108, aux questions 34.2, pages 67-68. Et il s'agit de votre pièce HQD-16, Document 1.3, où on peut lire :

> Le Distributeur estime qu'avec une hausse deux fois plus élevée du prix de la 2e tranche que de la 1re, le scénario de hausse du seuil à 33 kWh par jour [...]

Et un peu plus loin.

> est le seul qui permettrait de limiter la hausse de la facture à 3 % de plus que la hausse moyenne.

Et finalement, aux lignes 20 à 24, vous mentionnez que :

> À l'instar du scénario A, le scénario C permet d'épargner les petits consommateurs, notamment les MFR. Toutefois, la hausse plus importante du prix de la 2e tranche du scénario C par rapport au scénario A provoque des impacts tarifaires plus importants

pour les plus grands consommateurs au tarif D, notamment les exploitations agricoles.

On comprend que la règle d'impact de trois pour cent (3 %) sert à protéger les plus grands consommateurs d'énergie au tarif D. Quelle règle d'impact maximale vous êtes-vous donnée pour protéger les plus petits clients au tarif DP qui seraient touchés par la proposition de facturer la puissance dès le premier kilowatt?

Mme LOUISE TRÉPANIER :

R. En fait, on a inclus dans notre proposition des mesures d'atténuation pour le tarif DP, notamment le... la zone entre cinquante (50 kW) et soixante-cinq kilowatts (65 kW), qui permet donc à certains clients, même s'ils sont au-delà de cinquante kilowatts (50 kW), de... de bénéficier du tarif D si celui-ci est plus avantageux.

Par ailleurs, c'est ça, le seuil effectivement, le seuil de facturation de la puissance, le fait de le passer de cinquante (50) à zéro, effectivement, il y a un impact sur les clients, donc ça fait en sorte que le tarif est plus important... le poids de la puissance dans le tarif est plus important que ce qu'il y avait au

tarif D, notamment. Donc ce qui incite les clients à gérer leur appel de puissance et éventuellement, si c'est possible, comme c'est déjà le cas par ailleurs, pouvoir passer, par exemple, à d'autres tarifs si... si le fait de faire ça leur permet d'avoir une facture moindre. Le... puis on n'a pas de seuil comme tel de trois... le trois pour cent (3 %) a été utilisé principalement au tarif D, notamment pour évaluer le nombre d'années de déploiement. Donc il fallait se donner un critère pour voir à quel... sur combien de temps on voulait étaler les impacts. Et on vous a fait référence à la pratique notamment aux tarifs généraux, donc ce critère de trois pour cent (3 %)-là est quand même un... un critère ou une balise qu'on s'est déjà donnée dans le passé pour... dans le cadre de réformes, là, qui duraient plusieurs années. Et donc ça reste tout de même un élément, là, parmi d'autres qu'il faut prendre en considération pour... pour évaluer les impacts. Juste un moment. J'ai terminé.

(11 h 13)

Q. [82] Merci. Toujours sur le même sujet, cette fois-ci à la pièce HQD-16, Document 1.5, pièce B-116, aux pages 48 et 50, on était dans la demande de

renseignements numéro 5 de la Régie, et c'était la question 22.1, la Régie reprenait, en préambule, un extrait du mémoire de l'UPA, qui disait entre autres, et je cite :

> ... les abonnements se situant dans des tranches de consommation inférieures à 100 000 kWh (29 %) verraient une hausse importante de leur facture (en % et en argent), en raison de la facturation de la puissance dès le 1er kW. L'impact serait de 17 à 330 %.

Il en a été question hier, d'ailleurs. La Régie vous demandait de commenter ce constat de l'UPA et de justifier la recommandation de facturer la puissance dès le premier kilowatt (kW) considérant l'impact tarifaire considérable rapporté par l'intervenant. En guise de réponse, vous avez confirmé, aux lignes 2 à 5, à la page 49, que, et je cite :

> ... la facturation dès le 1er kW aura des impacts importants à terme sur des abonnements de la clientèle domestique dont le FU est très faible, notamment ceux de certaines exploitations

agricoles.

Vous avez aussi mentionné, aux lignes 23 et 24, que :

... le chevauchement des domaines d'application des tarifs D et DP constitue une mesure d'atténuation...

et vous venez d'en parler,

... non négligeable...

et aux lignes 26 à 28, que certains clients pourraient migrer aux tarifs généraux. Vous n'avez pas quantifié ça, par exemple, c'est une hypothèse, là, mais qui n'a pas été quantifiée.

Est-ce qu'il vous serait possible, puis je sais, hier, là, maître Hotte, représentante de l'UPA, s'est essayé, là, pendant longtemps de tenter d'arriver là, mais est-ce qu'il vous serait possible de préciser combien de clients, sur les six cent trente et un (631) clients agricoles touchés, pourraient rester au tarif D, combien auraient avantage à passer au G et combien préféreraient rester au nouveau tarif DP?

Et, deuxièmement, quelles seraient les hausses de factures moyennes et maximales pour ceux qui devraient passer au G, ainsi que ceux qui devront rester au DP? Évidemment, si vous avez les

informations tout de suite, je vais vous demander de répondre; sinon, j'accepterais que vous le fassiez par engagement.

Ou bien encore, écoutez, peut-être que dans la proposition tarifaire, vous préférez nous revenir avec ça dans le prochain dossier tarifaire aussi, je... nous, on veut une réponse, il y a une question sérieuse qui nous apparaît être posée par l'UPA ici sur l'impact sur un segment de la clientèle, ce n'est pas négligeable, et on ne semble pas avoir de réponse.

Alors moi, je vous dis : écoutez, si vous pouvez répondre cette année, parfait, moi, je n'ai pas de problème, on préférerait, mais en même temps, si vous prenez un engagement de revenir avec ça au prochain dossier tarifaire, on sera capables de vivre avec cette approche.

M. HANI ZAYAT :

R. En tout cas, on a certainement des éléments de réponse et on pourrait compléter aussi, je crois qu'il y a un engagement qui a été pris hier vis-à-vis de l'UPA, donc on va donner l'information dont on dispose. Je peux peut-être, on a regardé un petit peu les cas particuliers, je vais revenir sur la clientèle donc agricole qui serait au... qui

serait facturée au tarif, en tout cas, qui serait susceptible d'être au tarif DP.

Quand on regarde un peu les options tarifaires qui s'offrent à chacun des clients, on constate une diminution pour l'ensemble de la clientèle donc, enfin, pour la clientèle, plutôt, prise dans son ensemble. Donc, quand on prend les deux mille (2 000), deux mille (2 000) quelque clients qui seraient, deux mille (2 000) quelque clients agricoles qui sont susceptibles d'être facturés au DP, une fois qu'on regarde l'optimisation de leur, pas de leur facture, mais de leur tarification, dans le fond, lorsqu'ils choisissent le tarif qui leur est le plus favorable, en fonction de la grille tarifaire, collectivement, cette strate de la clientèle-là aurait une diminution de... une diminution de tarif, aurait des coûts moindres en électricité, pour être plus spécifique.

Toutefois, quand on regarde de façon plus spécifique chacune des strates à l'intérieur du tarif DP, tout ce qu'il y a, on avait parlé de la distinction entre les cent mille kilowattheures (100 000 kWh) par année et plus et les cent mille kilowattheures (100 000 kWh) et moins par année,

effectivement, il y a une distinction entre les deux. Donc, les grands clients, donc les clients qui consomment plus de cent mille kilowattheures (100 000 kWh) par année, bénéficient d'une baisse de tarif dans ce cas-ci.

(11 h 19)

Les six cent trente (630) clients dont vous parlez sont à l'intérieur du... sont en dessous du cent mille kilowattheures (100 000 kWh). Et le cas extrême qui a été cité hier était un cas, donc on a un cas qui a une augmentation de tarif. Nos analyses montrent que c'est plus de l'ordre de deux cent quarante pour cent (240 %) plutôt que trois cent trente (330), ce qui n'est pas plus acceptable, mais je voudrais quand même remettre en question c'est quel type de client. On parle d'un client. Donc, c'est un client qui a eu un appel de puissance de cent kilowatts (100 kW) et à peu près aucune énergie, donc six cents kilowattheures (600 kWh) ou quelque chose de l'ordre de six cents kilowattheures (600 kWh) durant l'année. Donc un FU de point zéro un pour cent (.01 %). Donc, c'est sûr que c'est une augmentation importante, mais je ne peux pas parler d'un client, je parle d'un abonnement. Et encore là, c'est un abonnement qui

est... C'est une utilisation qui n'est pas susceptible de se reproduire. En tout cas, je ne connais pas le client précisément, c'est quoi l'usage qu'il a fait, c'est quoi l'équipement qu'il a démarré. Mais un abonnement pour un équipement à cent kilowatts (100 kW), six cents kilowattheures (600 kWh), donc c'est vraiment un cas extrême.

Dans les autres cas, c'est sûr qu'il y a des augmentations de tarif, des augmentations de coût pour les clients. Mais, par contre, c'est bien en deçà du deux cents pour cent (200 %) dont je parle. Donc, c'est des augmentations qui sont inférieures à cent pour cent (100 %) dans presque la totalité des cas.

Q. [83] D'accord. Or, écoutez, ce que je vais vous demander de faire, je pense qu'il va être plus simple... Il y a déjà un engagement de pris pour l'UPA. Évidemment, dans le cadre de l'engagement de l'UPA, on parlait de six cent trente et un (631) clients, puis vous venez juste de me dire qu'il y a deux mille (2000) clients qui vont être affectés au niveau agricole qui pourraient passer au DP. Alors, ce que je vous demanderais de faire, dans le cadre de la réponse que vous allez donner à l'UPA, on va éviter un engagement additionnel, là, d'intégrer

nos préoccupations, c'est-à-dire de préciser combien de clients, au niveau agricole, pourraient rester au D, combien passeraient potentiellement au G, c'est-à-dire bénéficieraient du passage au G et combien auraient un intérêt, eux, à adopter le nouveau tarif DP, et ce serait quoi l'impact sur leur facturation, évidemment, on va parler d'estimation, là, des hausses de facturation pour ceux qui passeraient au G et ceux qui adopteraient le DP.

R. Oui, c'est noté. Je voudrais peut-être juste une précision. Dans le fond, quand je parlais de deux mille (2000), je devrais apprendre à parler d'abonnements plutôt que de clients, puisqu'il s'agit d'abonnements dans ce cas-ci. Les compteurs ont... Pas les compteurs. Les clients peuvent avoir plus qu'un abonnement. Donc, le cas extrême donc que j'ai mentionné tantôt est présumément un abonnement, mais un parmi d'autres abonnements chez le client. Donc, quand on met tout ça dans le contexte, la facture du client peut être impactée de façon beaucoup moindre. Et on peut présumer que les clients qui se retrouvent dans cet... les abonnements qui se retrouvent dans cette catégorie-là sont aussi jumelés à des abonnements qui ont

bénéficié d'une diminution de tarif.

Q. [84] On pense à l'agriculteur qui a des grosses installations.

R. Tout à fait.

Q. [85] Il a un abonnement pour la résidence, un pour l'étable, peut-être un troisième pour la sucrerie. T'sais, alors il est possible de...

R. Et, ça, on a tenté de faire l'exercice pour un client hier soir, donc essayer de... pour un abonnement, pardon, de regrouper dans le fond l'ensemble des abonnements qui peuvent être associés à ce client-là. Et ce n'est pas un exercice évident. On n'a pas de mécanisme qui permet de faire ça. Il y a des abonnements qui sont jumelés, mais il y en a d'autres qui peuvent être au même client pour le même établissement, mais qui ne sont pas sous le même compte de client.

Q. [86] Je comprends. Je comprends très bien. Ça peut être le nom de la personne pour la résidence, ça peut être le nom d'une entreprise pour l'étable. Il y a toutes sortes de scénarios.

R. Tout à fait.

Mme LOUISE TRÉPANIER :

R. Puis différentes adresses, donc c'est ça.

Q. [87] Parfait. Merci. Dans ces limites-là... Oui.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Legault, serait-il pas préférable de faire un engagement séparé, engagement qui vient de la Régie plutôt que de mêler ça avec celui de l'UPA ou... Visiblement, les réponses ne seraient pas...

Me LOUIS LEGAULT :

Écoutez, moi, je voulais simplifier. Faites-le comme vous voulez. Je n'ai pas de problème que ce soit un engagement numéro 20 ou 21, excusez-moi, pour la Régie, mais je ne serais pas mal à l'aise que ce soit intégré dans la réponse. Dans le fond, moi, c'est l'information que j'ai besoin. Quelle se trouve dans un document ou un autre, c'est la réponse qu'on a besoin.

M. HANI ZAYAT :

R. Notre intention pour la réponse à l'UPA, c'était de donner la réponse la plus complète pour ce qui est du traitement de ces clients ou de l'impact sur ces clients.

Me SIMON TURMEL :

Peut-être pour monsieur le sténographe, peut-être reformuler le tout.

Me LOUIS LEGAULT :

Oui, oui, tout à fait. Alors, Monsieur Larose, donc aucun problème, là, c'est de préciser combien de

clients du segment clients agricoles... Évidemment, il y a un différentiel ici, parce que dans la demande de l'UPA, on parlait de six cent trente et un (631) clients, et on sait que ça va affecter beaucoup plus de clients que ça. Nous, ce qui nous intéresse, c'est le portrait agricole de façon plus générale. Donc, combien de clients agricoles pourraient rester au tarif D, combien auraient avantage à passer au G, et combien devraient rester ou en fait auraient un intérêt à adopter le nouveau tarif DP, et pour toutes ces catégories, quelles seraient les hausses de facture moyenne et maximale pour ceux qui passeraient au G et ceux qui adopteraient le nouveau tarif DP.

E-21 (HQD) : Indiquer combien de clients agricoles pourraient rester au tarif D, combien auraient avantage à passer au G, et combien devraient rester ou en fait auraient un intérêt à adopter le nouveau tarif DP, et pour toutes ces catégories, quelles seraient les hausses de facture moyenne et maximale pour ceux qui passeraient au G et ceux qui adopteraient le nouveau tarif

demande préliminaire (demandé par la Régie)

(11 h 26)

Mme LOUISE TRÉPANIER :

R. Peut-être juste pour votre...

Q. [88] Oui. Bon. Écoutez, on me dit que, dans le fond, ce serait intéressant que ce soit limité à ce groupe de six cent trente et un (631) clients, là. Alors, je...

R. Juste à titre d'information, le six cent trente et un (631), c'était les consommations de cent mille kilowattheures (100 000 kWh) et moins.

Q. [89] Oui. Oui. Tout à fait.

R. Donc...

Q. [90] Mais, c'est parce que...

R. Donc, on se limite à ceux-là.

Q. [91] Oui, mais c'est parce que j'étais plus certain des données, t'sais. Compte tenu de tout ce qu'on a entendu hier, on ne le savait plus. T'sais, il y a sept mille deux cent quatre-vingt-douze (7292) clients, mais dans le fond, c'était déjà des agricoles, mais qui étaient juste mal stratifiés. Alors, je voulais m'assurer que si j'utilise le chiffre de six cent trente et un (631), bien, on

peut se limiter à ces six cent trente et un-là (631).

M. HANI ZAYAT :

R. L'objectif est de donner un portrait global de la clientèle, donc on va donner quelque chose qui est complet...

Q. [92] Qui va répondre.

R. ... qui va répondre aux deux composantes...

Q. [93] Parfait.

R. ... aussi bien l'impact pour les cent mille (100 000) et plus que pour les cent mille (100 000) et moins.

Q. [94] Parfait. Merci. La proposition que vous faites à cet égard, de réduire le seuil de facturation de la puissance de cinquante kilowatts (50 kW) à... on parle de zéro, mais c'est à un kilowatt (1 kW) parce qu'il n'y aurait pas de facturation à zéro, est-ce que le choix est forcément binaire, cinquante (50) ou un, ou est-ce qu'une valeur intermédiaire pourrait être retenue ou considérée comme seuil de facturation? Vingt-cinq (25), trente (30)? Est-ce que ce serait quelque chose qui pourrait être considéré?

Mme LOUISE TRÉPANIER :

R. En fait, notre proposition, bien, on en avait parlé

l'année dernière d'ailleurs, on avait laissé entendre qu'un futur DP ou, à l'époque on l'appelait D2, là, pouvait avoir une structure semblable au tarif M. Donc, on s'est inspiré beaucoup du tarif M, mais des autres tarifs généraux si... dont la puissance est facturée au-delà de cinquante kilowatts (50 kW). Donc, pour l'ensemble de ces tarifs-là actuels au texte des tarifs, donc aux tarifs d'électricité, la facturation de la puissance se fait dès le premier kilowatt. Donc, c'est dans ce sens-là qu'on a... qu'on a fait notre proposition donc qui avait... avec une structure qui était similaire à celle des autres tarifs au-delà de cinquante kilowatts (50 kW).

Effectivement, il y a toutes sortes de scénarios alternatifs qui pourraient être regardés. Donc, effectivement le seuil de la puissance pourrait être un élément qu'on pourrait analyser.

Par ailleurs, je vous rappelle que, dans notre proposition, ce qu'on voulait faire à court terme, c'était de ramener la prime d'été à la prime d'hiver, donc c'était déjà prévu, là, dans ce qu'on faisait depuis quelques années au tarif D. Donc, dans un premier temps, c'est ce qu'on voulait

faire, donc en trois ans, donc on ne touche pas le seuil tout de suite. Ça fait que ça pourrait être une alternative qu'on analyse. Puis de toute façon, on va revenir après, année après année, avec une proposition. Donc, ce n'est pas nécessairement quelque chose de fermé.

Q. [95] Merci. On comprend que le seuil de la première tranche d'énergie, la cible de douze mille six cents kilowattheures/mois (12 600 kWh/mois), on ne se trompe pas en comprenant qu'elle découle directement de la proposition que vous faites de réduire le seuil de facturation de la puissance de cinquante (50 kW) à un kilowatt?

R. Effectivement, c'est juste même que j'aurais dû vous mentionner. La facture, le fait qu'on baisse le seuil, c'est compensé notamment par le fait qu'on baisse... Oui, le seuil de facturation de la puissance, c'est compensé par le fait qu'il y a beaucoup plus de kilowattheures facturés donc au premier prix. Donc, ça vient contre-balancer les impacts, les impacts de la réduction du seuil de facturation de la puissance.

Q. [96] Parfait. Et là, c'est vraiment hypothétique ce que je vous pose comme question puis ne prenez pas ça comme une décision de la Régie. D'ailleurs, moi,

je n'en prends pas de décision, c'est ces trois personnes-là en avant. Si hypothétiquement, la Régie devait reporter sa décision quant à la réduction du seuil de facturation de la puissance à partir du premier kilowatt, afin que les impacts en soient bien étudiés dans un prochain dossier tarifaire, est-ce qu'il ne faudrait pas également, dans ce contexte-là, reporter la décision quant au seuil de la première tranche d'énergie à douze mille six cents kilowatts heure/mois (12 600 kW)? (11 h 30)

Mme LOUISE TRÉPANIER :

R. Non, parce que, comme je vous disais tout à l'heure, notre proposition cette année, c'est d'abord augmenter la prime d'été à la prime d'hiver. Donc, ça aussi ça a un impact en puissance. Donc, ce n'est pas contradictoire avec le fait d'augmenter le seuil. D'ailleurs, le seuil, on l'augmentait graduellement cette année. Donc, on n'était pas rendu à douze mille six cents (12 600). Mais ce n'est pas nécessairement contradictoire.

Q. [97] Mais quand on parle du douze mille six cents kilowattheures/mois (12 600 kWh) on parle du seuil cible?

R. Exact. Mais cette année dans notre proposition, on

l'augmentait graduellement. Laissez-moi juste trouver l'information. Donc, le seuil en deux mille dix-sept (2017) serait porté de neuf cents kilowattheures (900 kWh) par mois à mille deux cents (1200).

Q. [98] Oui. Parfait. Encore une fois dans votre demande quant à la stratégie tarifaire, la pièce B-52 à la page 35 cette fois-ci. Concernant la récupération du manque à gagner qui découle de la bonification proposée pour le tarif DT, vous dites dans votre preuve à la page 35, et je cite :

> Bien qu'il serait justifié de récupérer le manque à gagner de 4 M$ en 2017 associé à ces mesures auprès de l'ensemble de la clientèle, il est proposé de maintenir l'approche retenue jusqu'à présent visant à récupérer ce montant auprès des clients domestiques,

j'ajoute le mot « seulement »,

> ... dans le même esprit que pour le rééquilibrage des tarifs généraux.

Je vous questionne sur ce mot « esprit » et l'impact ou le bénéfice du rééquilibrage des tarifs généraux. Êtes-vous d'accord pour dire que le

rééquilibrage des tarifs généraux se passe uniquement à l'intérieur des trois catégories de consommateurs qui forment les tarifs généraux, soit le G, le LG et le M, et que seuls les clients au tarif M bénéficient du rééquilibrage?

R. C'est exact.

Q. [99] Pouvez-vous nous indiquer quelle catégorie de consommateurs bénéficierait d'une bonification du tarif DT permettant de ralentir l'érosion de cette clientèle?

R. De façon générale, tout le monde bénéficie du fait qu'on garde ce moyen de gestion de la demande en puissance. Ce qu'on vous a soumis dans notre proposition, c'est de garder... Actuellement ce qu'on fait quand on calibre nos tarifs domestiques, donc on les calibre entre eux puis on va chercher notre hausse à partir de l'ensemble des tarifs domestiques. Donc, ce qu'on vous soumettait, c'est de continuer à l'appliquer de cette manière-là. Et l'esprit dont vous faisiez mention, là, donc c'est effectivement au niveau du rééquilibrage. C'était de garder ça à l'intérieur des tarifs généraux, et ce qui était fidèle à l'application de la hausse qu'on fait à chaque année.

Q. [100] Donc, pour le DT, vous maintenez que c'est la

bonne approche de maintenir ça à l'intérieur de l'ensemble des tarifs domestiques?

R. On vous soumet... Je vous soumets que c'est la proposition qu'on a privilégiée... la position qu'on a privilégiée.

Q. [101] Parfait. Merci. On va parler maintenant du TDE. À la pièce B-127... Évidemment, ça, c'était HQD-14, Document 2. Mais la version révisée, page 4 de la pièce déposée. C'est une... Page 50 de la preuve révisée, par contre, HQD-14, Document 2. Du tarif de développement économique. Vous avez déposé cette version révisée de la section 5.2 de la pièce HQD-14, Document 2 (c'est la pièce B-52) relative au tarif de développement économique. Par ces révisions, vous demandez à la Régie de prolonger la durée du tarif de développement économique jusqu'en deux mille vingt-sept (2027).

(11 h 35)

On peut lire, à la page 50, version révisée, que :

> À ce jour, le Distributeur a conclu des ententes avec 11 clients, principalement des centres de données dont un est déjà facturé au tarif de développement économique.

Pouvez-vous préciser l'expression « principalement

des centres de données », les centres de données représentent combien d'ententes sur les onze (11) ententes? C'est... principalement, c'est six sur onze (11) ou dix (10) sur onze (11)?

Mme LOUISE TRÉPANIER :

R. Je dirais huit, neuf sur onze (11). De l'ordre de.

Q. [102] Parfait. Pouvez-vous nous dire, sur ces onze (11) ententes, combien de clients seraient facturés au M, au LG ou au L? Ça se répartirait comment?

R. Laissez-moi trouver l'information. En fait, je n'ai pas le nombre exact. Ce que je sais c'est qu'il y a des clients au tarif M, des clients au tarif LG et je crois que c'est un client au tarif L.

Q. [103] Merci.

R. Je vais voir si je ne l'ai pas dans...

Q. [104] Je vous réfère maintenant à la pièce B-0054. Encore une fois, on est dans les tarifs d'électricité, c'est la pièce... est-ce que c'est HQD-14? Si je ne me trompe pas. Pages 133, 134. On retrouve le nouvel... en fait, l'article 6.42, « Conditions d'admissibilités » au tarif de développement économique. Je vous réfère à l'alinéa c). Pas... oui, c'est ça, texte des Tarifs, là. Dans le cas d'une installation d'hébergement de données, celle-ci doit également présenter une

forte valeur ajoutée pour l'économie québécoise. Lors du dossier tarifaire deux mille quatorze (2014), fixation des tarifs deux mille quinze (2015), le dossier R-3905-2014, au cours duquel le tarif de développement économique a été approuvé. En réponse à la demande de renseignements 3 de la Régie, à l'époque c'était la pièce B-0107, du dossier R-3905-2014, et excusez-moi encore, je n'ai pas de copie à vous remettre mais je vais vous lire tranquillement la réponse que vous donniez à la question 2.2 de la Régie, page 5. Vous mentionniez alors, et je cite :

> Le secteur des centres d'hébergement de données est caractérisé par une très grande diversité de services offerts. Certains centres sont fortement énergivores, mais présentent très peu de valeur ajoutée puisqu'ils sont constitués principalement de serveurs pour héberger des données, lesquels sont supervisés par peu d'employés.

Bien des machines, pas beaucoup d'humains.

> D'autres centres offrent, en plus de l'hébergement de données, un

portefeuille intégré de services à valeur ajoutée, notamment le traitement ou l'analyse de l'information, le soutien technique, le développement d'applications, la gestion de l'information et une protection accrue des informations. Ils peuvent même exploiter un centre de recherche et développement. De ce fait, ils génèrent beaucoup plus d'emplois.

En pratique maintenant que vous avez l'expérience dans l'application des TDÉ, comment le Distributeur s'assure-t-il du respect de cette condition c) à l'égard de la forte valeur ajoutée lors d'ententes sur les projets de centres d'hébergement de données?

R. On s'est donné un critère pour pouvoir qualifier, justement, cet aspect ou cette condition-là, qui est aux Tarifs. Donc, on s'est donné, pour les centres de données, un critère minimum de trois point cinq emplois par mégawatt.

Q. [105] Trois point cinq.

R. Emplois par mégawatt. Ce seuil-là, minimal, est prévu aux ententes qu'on a avec les clients... avec

ce type de clients, donc des centres d'hébergement de données, tel que prévu aux Tarifs. Donc, dans l'entente avec le client on s'assure, en fait, à travers l'entente que ce seuil-là est respecté.

Q. [106] Parfait. Merci. J'étais pour vous demander le nombre d'emplois créés mais... donc, il y a un ratio de trois virgule cinq par mégawatt et vous vous assurez que ce soit contenu dans chacune des ententes.

R. Oui. Minimum. Donc, il pourrait y avoir plus d'emplois.

(11 h 40)

Q. [107] Parfait. Encore une fois, prolongation du tarif de développement économique à la pièce B-27, page 5, page 51 de la preuve révisée, HQD-14, Document 2. Vous présentez un tableau... tableau 10 révisé « Simulation de la neutralité ¢/kWh) ».

Mme LOUISE TRÉPANIER :

R. Oui.

Q. [108] Bon. Lignes 4 à 6 en bas du tableau, on peut lire :

> L'analyse de rentabilité montre que le coût à la marge du Distributeur correspond au tarif de développement économique pour un client au tarif L.

Par ailleurs, la disponibilité de l'électricité patrimoniale contribue au maintien de la rentabilité du tarif.

Juste quelques questions de compréhension ici sur l'exercice de simulation que vous avez présenté. Lorsque vous affirmez que le coût à la marge correspond au tarif de développement économique pour un client au tarif L, est-ce que ça provient du constat que comme on le voit à la dernière ligne du tableau, l'annuité deux mille quinze-deux mille vingt-six (2015-2026) du coût à la marge totale, quatre sous le kilowattheure (4¢/kWh) est légèrement inférieure à l'annuitée deux mille quinze-deux mille vingt-six (2015-2026) du prix cible moyen de quatre virgule un sous le kilowattheure (4,1¢/kWh).

R. C'est exact.

Q. [109] Vous proposez en décembre deux mille seize (2016), et la Régie aura à se prononcer sur cette question-là en début de l'année prochaine, un prolongement de l'application du tarif jusqu'au trente et un (31) mars deux mille vingt-sept (2027). Un des critères, évidemment vous comprendrez que la Régie devra considérer dans sa

décision, est de s'assurer de la rentabilité de l'offre tarifaire pour le Distributeur puis son équité envers l'ensemble de la clientèle. Comme la décision de la Régie portera sur le maintien et le prolongement possible du tarif pour sept à dix ans encore, selon cette logique financière est-ce qu'on ne devrait pas inclure les données des années deux mille quinze (2015) et deux mille seize (2016) dans le calcul des annuités servant à la mesure de la neutralité tarifaire? En fait, devrait-on ou ne devrait-on pas inclure?

R. Le tarif a été mis... mis en place en deux mille quatorze (2014), si je ne me trompe pas. Depuis, dans les suivis qu'on fait à la Régie, on a toujours donné la même période, là. Donc on a repris cette information-là dans... dans notre... notre preuve révisée. Par ailleurs, on a quand même vérifié effectivement, en excluant ces deux années-là, et c'est toujours rentable. Donc on arrive avec un écart de zéro plutôt que de point un.

Par ailleurs, pour vous mentionner, les clients au tarif... il y a des clients au tarif M ou SG qui sont aussi admissibles au tarif de développement économique. Et dans ces cas-là, donc la rentabilité est encore... est encore plus

grande. Donc finalement ce qu'on vous montre avec le tarif L, c'est un peu comme le... le pire scénario, là, je vais le dire comme ça, le pire cas. C'est un... voilà.

Q. [110] Alors, Madame la Présidente, ça termine les questions de la Régie. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Legault. Alors pour la Formation, Monsieur Houle, questions? Pas de questions. Madame Rozon?

INTERROGÉS PAR LA FORMATION

Me LOUISE ROZON :

Q. [111] Louise Rozon pour la Formation. Alors je vais avoir quelques questions pour vous. On va essayer de faire ça rapidement pour qu'on puisse quitter pour le dîner. J'ai une première question qui porte sur le fameux programme de chauffe-eau interruptible. Et comme disait un ex-collègue, un régisseur mélangé, là, c'est vraiment pas bon. Ça ne rend pas des bonnes décisions. On a un... en fait, en premier je vous amènerais à la pièce HQD-10, Document 1 à la page 12. Bon. Là, c'est long, je suis en train de la retrouver, mais à la page 12 dans le bas du tableau on explique les coûts, là, pour le programme. Il est mentionné que vous avez

deux... il est mentionné les projets pilotes, là, qui sont aussi en voie d'être réalisés ou... qui ont déjà débuté. Et il y en a un dont on parle que les résultats pourraient arriver dans deux ans. Le budget de vingt-six millions (26 M$), dans la mesure où on comprend de votre témoignage que le projet... le projet chauffe-eau interruptible ne sera visiblement pas réalisé au cours de l'année deux mille dix-sept (2017) et que les pilotes, probablement, ne seront pas terminés à temps pour devenir des programmes, ce vingt-six millions (26 M$) va servir à quoi, finalement, pour deux mille dix-sept-deux mille dix-huit (2017-2018)? (11 h 30)

Puis l'autre question que j'avais aussi en lien avec ça, c'est : pour les projets pilotes, les budgets que vous demandez pour ces projets pilotes-là se retrouvent où dans le cadre du PGEÉ, est-ce que c'est dans ce budget de vingt-six millions (26 M$) ou c'est une autre, une autre rubrique?

M. RICHARD LAGRANGE :

R. O.K., je vais commencer par la deuxième question. Pour les budgets prévus dans les projets pilotes, ils sont inclus dans le vingt-six millions (26 M$).

Q. [112] O.K.

R. On parle globalement pour les trois projets pilotes, celui de la biénergie, celui des systèmes centraux et... et celui des plaintes... en fait, non, les plaintes, là, c'est, il y a comme une particularité. Excusez-moi, je recommence.

Il y a deux des trois budgets qui sont dans les enveloppes, dans le vingt-six millions (26 M$), et l'autre, c'est un projet d'innovation technologique, démonstration technologique, donc l'enveloppe du projet pilote pour le système à plinthes, le pilote on parle, là, on parle de trois cent mille dollars (300 000 $), là, ça se trouve dans le budget d'innovations technologiques. Bon, et les deux autres se retrouvent dans le vingt-six millions (26 M$).

Q. [113] Puis c'est combien, ce budget-là dans le vingt-six millions (26 M$)...

R. C'est...

Q. [114] ... vous nous l'avez dit tantôt?

R. ... deux cent cinquante mille (250 000 $) pour, environ, là, de l'ordre de deux cent cinquante mille (250 000 $) pour la biénergie et de l'ordre de trois cent mille (300 000 $) pour les systèmes centraux.

Pour ce qui est de votre première question,

comment on va dépenser le vingt-six millions (26 M$), la question est excellente parce que ce qu'on a écrit, et on s'ajuste, il faut se remettre dans le contexte, on a écrit ça en ayant encore espoir, on n'a pas encore perdu l'espoir mais que... que le programme des chauffe-eau se concrétiserait, alors notre plan de match était de faire un projet pilote sur deux ans au niveau des systèmes centraux, pour principalement offrir plus qu'un fournisseur aux clients qui voudraient adhérer à ce programme-là.

Présentement, on est très avancés avec un fournisseur, qui est, je ne le nommerai pas mais qui est très connu, qui est très présent au Québec, qui dispose d'une base de clients de, il y a plus de dix mille (10 000) clients qui ont déjà acheté le thermostat central de cette compagnie-là, et on a déjà convenu avec cette compagnie, là, des modalités, combien qu'on pourrait leur verser comme rémunération annuellement pour qu'ils nous fournissent l'information qui transite dans leur propre système à eux.

Parce qu'il faut comprendre que ces compagnies-là qui offrent des thermostats intelligents offrent également, en plus du produit

physique, elles offrent beaucoup de services virtuels, là, de l'information qui circule dans leur « cloud », là, excusez-moi, l'info nuagique, et nous, c'est par l'entremise de tout ce processus-là qu'on pourrait... oh, je vois des froncements de sourcils!

Q. [115] Je vous suis, je vous suis.

R. C'est par l'entremise de ces services-là qu'on pourrait atteindre le thermostat du client qui adhérerait au programme.

Et ce qu'on voudrait, cette année, on le teste avec « un » fournisseur, on s'était dit : on devrait se donner un délai de deux ans pour, une fois que le test est concluant avec celui-ci, qu'on a réussi bien à calibrer l'effa... le déplacement de la charge, pas l'effacement mais le déplacement, qu'on a bien déterminé ce qu'il faudrait faire, comme je le disais tout à l'heure, pour attirer la clientèle, quelle sorte de compensation financière qu'il faudrait mettre de l'avant, est-ce qu'il est rentable, le programme, tout ça, ce qu'on voulait faire, c'est vivre deux hivers.

Q. [116] Hum-hum.

R. Et également avec d'autres fournisseurs que celui avec lequel on fait affaire, parce qu'il n'y a pas

juste un fabricant de thermostats intelligents, il y en a plusieurs, là. C'était le plan de match qui était à l'origine.

Maintenant, avec l'évolution du dossier des chauffe-eau interruptibles, on se dit qu'il est possible, dès le sortir de l'hiver, de lancer le programme, s'il est rentable, là, avec le, comment je pourrais dire ça donc, le fabricant avec lequel on a fait affaire, donc on pourrait accélérer le devancement de ce programme-là sans avoir eu à attendre deux hivers, surtout si la rentabilité est assez évidente.

Q. [117] Mais vous n'avez pas fait d'évaluation sur les sommes que vous auriez besoin si le programme était lancé, est-ce que vingt-six millions (26 M$), c'est le bon montant, est-ce que c'est dix millions (10 M$), est-ce que... je comprends que l'idée, c'est peut-être d'accélérer le processus, au lieu d'avoir un pilote sur deux ans, ça serait un pilote sur une plus courte période, et donc la mise en place d'un programme plus rapidement.

Je sais qu'il y a un des intervenants qui a demandé : « Peut-être qu'il serait opportun pour ce programme-là d'avoir un compte de frais reportés », et de vous donner la chance de pouvoir utiliser les

sommes dont le Distributeur pourrait avoir besoin pour devancer, là, la réalisation de certains des projets que vous avez sur la planche, mais que si jamais les sommes ne sont pas dépensées, bien, elles seraient captées par un CFR. Qu'est-ce que vous pensez de cette idée-là?

(11 h 51)

M. HANI ZAYAT :

R. En fait, pour ce qui est du coût du programme, c'est sûr que, en fait, la balise est établie en fonction du coût d'un interrupteur pour ce qui est des systèmes de chauffe-eau mais ça se trouve à être à peu près le même montant, en tout cas, à un montant très comparable pour ce qui est de l'installation du thermostat intelligent, si on veut l'appeler comme ça. Donc, en termes de hauteur de l'enveloppe, on est confortables qu'on est dans la même, c'est des coûts qui sont, si ce n'est pas identique, c'est très proche parent.

Pour ce qui est de votre deuxième question sur le vingt-six millions (26 M), évidemment, on le présente comme étant un budget pour la gestion de la demande en puissance mais ce sont essentiellement des investissements, donc je ne croirais pas que la mécanique d'un compte de frais

reportés serait requise dans ce cas-ci dans la mesure où l'argent qui n'est pas investi, bien, évidemment, il n'est pas... Enfin, l'argent qui n'est pas dépensé ne figure pas aux investissements et donc, il ne figure pas dans la base tarifaire du Distributeur.

Q. [118] O.K.

R. Sauf pour la partie amortissement, je pense qu'il y a une mécanique de...

Q. [119] Oui. O.K.

R. Un douzième.

Q. [120] O.K. C'est bon. Tantôt vous avez parlé que les incitatifs financiers qui seraient éventuellement établis pour le programme de chauffage central interruptible ou, en tout cas, ça allait être dans des programmes commerciaux. Est-ce que le budget pour les programmes commerciaux il y en a certains qui se retrouvent dans le PGEÉ ou ça peut se retrouver dans d'autres postes de dépenses. Juste clarifier ces incitatifs financiers dont vous avez parlé.

R. En fait, on a considéré la partie investissement chez le client comme faisant partie de l'enveloppe investissement au programme d'efficacité énergétique. Par contre, une fois que l'équipement

est installé, on pourrait considérer, enfin, on considérerait l'incitatif au client comme étant un coût d'approvisionnement. Donc, c'est un coût qui va venir en diminution des autres coûts d'approvisionnement. Ou formulé autrement, un kilowattheure acheté chez les clients domestiques ou un client à un kilowattheure acheté sur les marchés, bien, ça figure dans l'enveloppe d'appro, coûts d'appro.

Q. [121] C'est un peu la même mécanique que vous aviez proposée pour les chauffe-eau interruptibles, c'est ça?

R. Tout à fait, c'était exactement la même mécanique.

Q. [122] Bon, mon autre question porte sur les programmes de chauffe-eau à trois éléments. Vous avez pu constater que la Régie avait beaucoup de questions sur ce programme-là, c'est le moins que l'on puisse dire. Il y a eu aussi une séance de travail, si ma mémoire est bonne, et malgré les nombreuses réponses que vous avez pu apporter, on voulait quand même souligner qu'il y a encore au sein de l'équipe certaines réserves par rapport à ce programme-là. Bon, selon la preuve, le Distributeur n'a toujours pas démarré le programme de promotion et de subvention à l'installation pour

lequel le budget de deux millions (2 M) avait été demandé l'année dernière - si ce n'est pas exact vous pourrez corriger - et que selon les informations au dossier, ce n'est toujours pas clair comment l'écart de puissance se diversifie entre les chauffe-eau à deux éléments et les chauffe-eau à trois éléments a été mesuré et évalué.

Alors, j'aimerais juste vous dire qu'on a des doutes quant à la pertinence de ce programme-là et je vais vous donner la chance de nous convaincre que c'est un bon programme et qu'on devrait dire oui au budget que vous demandez. Et c'est peut-être une question aussi que j'adresse aux intervenants pour qui ce programme-là est quelque chose d'important, bien, je vous invite à nous convaincre de l'importance et de la pertinence de le maintenir. Alors...

M. RICHARD LAGRANGE :

R. Je vais tenter ma chance. Effectivement, il y a eu beaucoup de questions. Il y a effectivement eu une rencontre technique avec la Régie cet été pour expliquer le programme. Le programme, je vais essayer de le résumer simplement. Compte tenu qu'il y a une présence de trois éléments dans le chauffe-

eau plutôt que deux, pour l'impact qu'on observe sur le réseau, c'est l'équivalent de cent watts (100 W) de moins. Donc, on va mettre ça simple, c'est point un kilowatt (0,1 KW) entre un trois éléments versus un deux éléments.

(11 h 56)

C'est ce qu'on reflète dans nos tableaux. On voit dans la pièce, je ne me souviens plus laquelle, mais qu'on a, à terme, quatre-vingt-huit mille (88 000) chauffe-eau qui seront remplacés en chauffe-eau de trois éléments pour une contribution de quatre-vingt-huit mille (88 000) fois point un kilowatt (0,1 KW), huit point huit mégawatts (8,8 MW). Le programme est rentable, il y a... effectivement, vous avez raison, l'incitatif qu'on voulait offrir aux installateurs n'est pas encore... n'a pas encore débuté. On veut le débuter dès deux mille dix-sept (2017).

La façon de mousser ce programme-là, parce qu'il ne lève peut-être pas aussi vite qu'on pensait, là, selon le sondage qu'on a réalisé, tout à l'heure monsieur Zayat disait qu'on faisait des sondages des fois ciblés pour essayer de comprendre une particularité fine. Ce qu'on s'est aperçu c'est que le programme était peu connu ou le chauffe-eau

était peu connu, donc peu de notoriété, trente pour cent (30 %) des clients le connaissaient. Et on a donc axé notre stratégie, pour deux mille dix-sept (2017), sur ce volet-là.

Donc, augmenter la notoriété du produit, que le monde soit au courant de l'existence du chauffe-eau trois éléments, des avantages qu'il procure au niveau... c'est sûr que c'est un avantage au niveau de la société, là. Ou des inconvénients qu'ils ne procurent pas. C'est peut-être ça aussi. Parce que les clients, ce qu'ils recherchent, les deux principaux facteurs qu'ils recherchent c'est que le chauffe-eau soit fiable et qu'il ne manque pas d'eau chaude. Et, ça, le sondage l'a démontré. Même pour des familles nombreuses, il n'y a aucune problématique au niveau d'un manque d'eau chaude.

On veut donc publiciser la chose, augmenter la notoriété, s'associer... ou donner un incitatif également aux installateurs parce que c'est eux qui sont aux premières... à la ligne de front avec le client, avec un incitatif d'une quarantaine de dollars pour chaque installation. Et on poursuit aussi avec le fabricant pour payer le fameux surcoût, là, du troisième élément dans le chauffe-

eau.

Donc, c'est une mesure qui est lourde. Une fois que c'est installé, c'est un chauffe-eau, c'est là au moins pour dix (10), douze (12) ans. Qui procure à nous, Hydro-Québec, un effacement moyen de cent watts (100 W) toujours. Donc, évidemment, en pointe, également hors pointe, et un avantage. On a toujours des besoins de puissance, ils ont peut-être glissé un peu dans le temps depuis le dernier état d'avancement en deux mille quinze (2015) mais ils sont toujours là. Et, en fonction des coûts évités que l'on utilise pour évaluer la robustesse ou l'économique d'un projet, il est toujours rentable. Je ne sais pas si ça convainc ou...

M. HANI ZAYAT :

R. En fait, le programme... peut-être juste les précisions que j'apporterais. Le programme des chauffe-eau existe déjà, donc on a déjà des chauffe-eau trois éléments qui sont sur le marché. L'approche qui a été prise jusqu'à maintenant c'est à travers un... à travers une aide financière à... pas à l'installateur mais de ramener le coût du chauffe-eau au niveau d'un chauffe-eau deux éléments. Donc, on paie le surcoût associé aux

chauffe-eau trois éléments. Et on comptait un petit peu sur la neutralité des coûts entre les deux chauffe-eau pour que la clientèle embarque.

Ce qu'on s'est rendu compte c'est qu'il y avait peut-être un frein, et c'est ça la nouveauté dans le dossier, c'est que le frein n'était pas nécessairement au niveau des clients mais c'était au niveau des installateurs qui n'y voyaient pas d'intérêt à proposer à leurs clients une autre sorte de chauffe-eau. Que ce soit parce que ça amène un... l'obligation de garder un inventaire supplémentaire, un modèle nouveau, une installation qui peut être un peu différente de l'installation traditionnelle. Donc, le frein à l'installation, à la pénétration des chauffe-eau trois éléments était plus au niveau des installateurs qu'au niveau des clients. D'où la réorientation de la stratégie pour dire, on va donner un incitatif au niveau des installateurs pour qu'eux puissent promouvoir l'installation du chauffe-eau trois éléments.

Maintenant, pour ce qui est du point de vue du client, évidemment, c'est quelque chose qui est tout à fait neutre. Et le delta en termes de... je sais que ça fait même plusieurs années où on a des questions sur c'est quoi l'appel de puissance?

Bien, c'est tout simplement le différentiel de l'appel de puissance coïncidant entre un chauffe-eau de deux éléments et un chauffe-eau de trois éléments. C'est ça le point un kilowatt.

Donc, si on avait parc, j'allais dire... si on avait un parc de cent mille (100 000) chauffe-eau deux éléments versus un parc de chauffe-eau trois éléments, quel est le différentiel de puissance? C'est de là que vient l'économie. Et ce n'est pas associé à l'interruption du chauffe-eau, hein. Ce n'est pas une question que le chauffe-eau est interruptible, c'est juste que c'est un chauffe-eau, étant donné qu'il a... puis sans rentrer dans les technicalités, un chauffe-eau deux éléments, c'est deux éléments de puissance de, je pense, quatre kilowatts chacun, quatre point cinq kilowatts... quatre mille cinq cents watts (4500 W) chacun alors qu'un chauffe-eau trois éléments, bien, le dernier élément, celui qui est appelé... celui qui devrait être appelé le plus souvent, il a une puissance plus faible. Donc, ce qui fait qu'il est... quand il est sollicité dans la majorité des cas, bien, la puissance est plus faible, donc l'appel de puissance est moins à la pointe. C'est ça, c'est ça le différentiel.

(12 h 02)

Q. [123] Et cet écart-là a été mesuré de façon théorique ou également...

R. Il a été mesuré suite à des expériences pratiques, notamment avec le LTEE qui a suivi donc l'évolution des charges de chauffe-eau deux éléments versus des charges de chauffe-eau trois éléments.

Q. [124] D'accord.

M. RICHARD LAGRANGE :

R. Et juste si ça peut influencer...

Q. [125] Je vous ai stressé un peu, là. Ce n'était pas mon but.

M. HANI ZAYAT :

R. Influencé mais pas confusionné.

M. RICHARD LAGRANGE :

R. Non, non, non, non. Ça avait été mesuré donc dans le cadre des études du LTEE, c'est les études dont on parle qui remontent à deux mille six (2006), deux mille sept (2007), deux mille huit (2008), ça s'est fait sur plusieurs années. Mais, ce que je voulais mentionner, en complément à ce que monsieur Zayat vient de dire, c'est que, bien que chaque dollar est important, on est très très conscient, l'enveloppe demandé pour les chauffe-eau trois éléments l'an prochain, c'est un virgule soixante-

quinze million (1,75 M$), là, c'est... Je sais que c'est important, mais on aimerait ça l'avoir.

Me LOUISE ROZON :

Q. [126] Message reçu. Je vous amènerais à la pièce B-0156, je ne sais pas si c'est votre présentation, à la planche... la planche 3. C'est une question bien simple. Vous parlez, dans les accents mis sur les moyens en puissance, sensibilisation à la pointe hivernale. Quelles sont les activités que vous comptez mettre de l'avant pour la prochaine saison hivernale?

M. HANI ZAYAT :

R. Bien, ce sont des campagnes publicitaires donc qui sont... qui sont déjà en cours. Il y a des campagnes radio, certainement, qui sont dans la lignée des campagnes des deux dernières années. Je crois que c'est la troisième année où on fait des campagnes avec pour thème « l'heure de pointe, c'est pas juste sur la route ». Donc, c'est vraiment sensibiliser les clients à... bien, à l'existence d'une heure de pointe pour un réseau électrique et à différer certains usages, les usages qu'ils peuvent différer à l'extérieur des heures de pointe.

Q. [127] O.K.

R. Et évidemment, ces campagnes-là sont aussi présentes, sont très présentes en réseau autonome, bien que plusieurs réseaux autonomes ne soient pas chauffés à l'électricité, bien il y a des campagnes de sensibilisation à l'utilisation de l'électricité en général et aussi à l'utilisation de l'électricité à l'heure de pointe.

Q. [128] C'est bien. J'avais peut-être... O.K. Une question... Là je vous amènerais à la pièce B-0145 qui était la présentation de monsieur Murray, à la planche 22 où on indiquait l'impact de la hausse tarifaire qui est demandée sur les résidences chauffées à l'électricité.

Ma question, c'est que, bon, à la lumière du dernier sondage réalisé, vous avez revu à la baisse la consommation unitaire des nouvelles... des nouveaux abonnements. Est-ce que cette révision-là a un impact sur la consommation moyenne de l'ensemble des résidences ou si c'est marginal? Parce que, dans le fond, les tarifs... l'impact sur les résidences quand on indique zéro virgule quarante-trois (0,43 $) par mois, c'est évidemment basé sur une consommation moyenne de chacun de ces... de chacune de ces résidences-là? Ma question, dans le fond, c'est : est-ce que ces

moyennes-là qui sont indiquées tiennent compte des nouvelles données en ce qui a trait à la consommation unitaire des nouvelles... des nouveaux abonnements qui est plus basse que ce que vous aviez dans le passé?

Mme LAMYA SOUKTANI :

R. En fait, les données réelles... Là vous parlez des données réelles de deux mille quinze (2015) ou vous parlez... Non?

Q. [129] Je parle simplement de l'acétate, de la planche 22 où on...

R. Je ne l'ai pas, excusez-moi.

Q. [130] Ah! Vous ne l'avez pas, hein!

R. Non, c'est ça.

Q. [131] O.K.

R. Ah! C'est les maisons. O.K.

Q. [132] Les petites maisons.

R. Ah! Excusez-moi.

Q. [133] C'est bien « cute ».

R. Excusez-moi, là. C'est ça, je ne savais pas à quoi vous faisiez référence. Et là je vais répondre. Là on comprend mieux.

Q. [134] Oui. Excusez.

Mme LOUISE TRÉPANIER :

R. O.K. On n'avait pas la planche. C'est moi, les

petites maisons.

Q. [135] Non, c'est... c'est juste pour s'assurer que les montants que vous avez calculés sont basés sur, dans le fond, les dernières données quant à la consommation moyenne des résidences.

R. En fait, ces résidences-là, c'est des cas types. Donc, c'est vraiment... il y a des caractéristiques particulières, une consommation bien définie pour ces cas-là. C'est un cas de référence qu'on utilise d'année en année, donc on n'a pas changé la consommation associée à ces cas types là.

Par ailleurs, dans les tableaux qu'on vous présente, notamment dans notre preuve, c'est, je crois, le tableau... C'est-tu le tableau 4? Je veux juste vous donner la bonne référence. On a... Un instant.

(12 h 07)

Oui, le tableau 4. On a toutes sortes de segments de cas qui sont illustrés et à partir desquels, en fait, par exemple si on prend la maison moyenne qu'on voit là, avec une consommation de vingt-quatre mille quatre cent quatre-vingt-quatre kilowattheures (24 484 kWh) par année, donc on peut, à partir des autres cas, illustrer un peu qu'est-ce que serait l'impact pour un client par

exemple qui aurait une consommation légèrement plus faible ou légèrement plus élevée. Donc, vous pouvez déduire, j'allais dire...

Q. [136] Mettre une fourchette.

R. ... - oui, c'est ça - l'information à partir de cet ensemble de cas là. Mais, au niveau des cas types, ça nous sert de référence d'année en année puis l'idée, c'est d'isoler l'effet prix. Donc, si on change le volume, le prix, à un moment donné...

Q. [137] Oui.

R. ... on n'a plus de base de référence. Donc, c'est vraiment pour...

Q. [138] O.K.

R. ... isoler l'effet prix.

Q. [139] C'est bien. Alors, je n'aurai pas d'autres questions. On vous remercie.

LA PRÉSIDENTE :

C'est bien. La Régie n'a pas d'autres questions. Alors, les membres du panel, Monsieur Lagrange, Monsieur Zayat, Madame Trépanier et Madame... je ne veux pas manquer votre nom, Souktani, alors vous êtes libérés et nous vous remercions de vos réponses et de votre collaboration. Alors, nous sommes en pause lunch jusqu'à treize heures quinze (13 h 15) et nous entamerons donc le panel numéro

3. O.K. Merci.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

(13 h 17)

LA PRÉSIDENTE :

Alors, bonjour Maître Fraser.

Me ÉRIC FRASER :

Bonjour Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Heureuse de vous revoir.

Me ÉRIC FRASER :

Bien oui. J'ai dit...

LA PRÉSIDENTE :

Ce n'est pas qu'on n'appréciait pas maître Turmel, mais ça fait... Comme disaient les vieux « pas de changement, pas d'agrément. »

Me ÉRIC FRASER :

Bien, c'est ce que je me disais aussi.

LA PRÉSIDENTE :

C'est ça. Exact.

Me ÉRIC FRASER :

Des fois, là, on peut se tanner de me voir tout le temps, puis... Donc, je me suis « benché » pour un panel puis...

LA PRÉSIDENTE :

O.K.

Me ÉRIC FRASER :

Bien là, j'ai des fourmis dans les jambes.

LA PRÉSIDENTE :

Bon. Bien, pendant que vos fourmis passent, j'aurais peut-être un petit mot introductif avant que l'on entreprenne le panel 3.

Me ÉRIC FRASER :

Allez-y.

LA PRÉSIDENTE :

Alors, et c'est peut-être plus un avis ou une note aux avocats que nous avons au présent dossier. Donc là, oui, en fait, on va entreprendre le panel 3 puis on va aborder la question de la rémunération globale et le balisage que le Distributeur a fait réaliser à la demande de la Régie.

Pour vous indiquer que la Cour suprême du Canada, le vingt-cinq (25) septembre dernier, dans les affaires Atco et OPG, la cour s'est penchée sur l'évaluation du caractère raisonnable d'une dépense par des organismes de régulation... que des organismes de régulation économique en matière énergétique ont déjà pu rendre.

À cet égard, la Régie vous avise ou vous

demande, vous indique qu'elle aimerait vous entendre sur les deux arrêts rendus par la Cour suprême et leur application à l'égard de la rémunération globale du Distributeur.

Alors, dans le cadre de vos plaidoiries finales, si vous avez à nous indiquer ce que vous en pensez. Et l'application au présent dossier, la Régie appréciera. Donc, maintenant, c'est à vous, Maître Fraser, et votre panel 3.

Me ÉRIC FRASER :

Je vous remercie, Madame la Présidente. Je peux tout de suite vous dire qu'il y a de grandes distinctions.

Alors, nous en sommes, comme vous l'avez introduit, au panel 3 sur l'étude de balisage de la rémunération globale des employés d'Hydro-Québec. Les témoins sont déjà sur place. Je vais les introduire à partir de ma gauche. Bon. Vous reconnaissez monsieur Hébert qui est toujours sous le même serment. Il y a François Bédard qui est chef - Rémunération et avantages sociaux, vice-présidence, Ressources humaines. À sa gauche, vous retrouvez madame Mélanie Presseault qui est directrice, rémunération globale, vice-présidence, ressources humaines. Et vous reconnaissez les deux

experts qui sont déjà passés en voir-dire ce matin, donc madame Sophie Lachance et monsieur René Beaudry qui sont également sous le même serment que lundi. Alors, Madame la Greffière, on peut assermenter les témoins qui ne sont pas sous serment.

Panel 3 - Étude de balisage de la rémunération globale des employés d'Hydro-Québec

L'AN DEUX MILLE SEIZE (2016), ce huitième (8e) jour du mois de décembre, ONT COMPARU :

MÉLANIE PRESSEAULT, directrice - Rémunération globale, vice-présidence - Ressources humaines, ayant une place d'affaires au 75, boulevard René-Lévesque Ouest, Montréal (Québec);

FRANÇOIS BÉDARD, chef - Rémunération et avantages sociaux, vice-présidence - Ressources humaines, ayant une place d'affaires au 75, boulevard René-Lévesque Ouest, Montréal (Québec);

FRANÇOIS G. HÉBERT, directeur - affaires réglementaires et environnement, ayant une place

d'affaires au 75 boulevard René-Lévesque Ouest, Montréal (Québec);

(Sous le même serment)

SOPHIE LACHANCE, associée chez Normandin Beaudry, ayant une place d'affaires au 630, boulevard René-Lévesque Ouest, 30e étage, Montréal (Québec);

(Sous le même serment)

RENÉ BEAUDRY, associé principal chez Normandin Beaudry, ayant une place d'affaires au 630, boulevard René-Lévesque Ouest, 30e étage, Montréal (Québec);

(Sous le même serment)

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

INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER :

Merci Madame la Greffière. Madame la Présidente, j'ai deux autres petits commentaires. Évidemment, il y a une présentation et, contrairement à ce qu'on avait annoncé, elle sera un peu plus longue. On l'estime à quarante-cinq (45) minutes.

Ensuite de ça, j'avais un deuxième élément

que, et j'en ai parlé avec mon confrère rapidement. Évidemment, on favorise, conformément à l'échéancier, que les experts puissent témoigner un à la suite de l'autre, donc que la preuve de la FCEI, à tout le moins en ce qui concerne la rémunération, soit réalisée demain. Je crois que l'échéancier le permet. Et qu'il faudrait favoriser cela puisque... et évidemment nos experts doivent rester présents lorsqu'il y aura le témoignage d'un autre expert. Habituellement, on essaie le plus possible. Donc, je voulais vous faire ce message. Donc, nous allons procéder maintenant à l'adoption de la preuve.

(13 h 23)

Q. [140] Évidemment, je réfère toujours à la pièce B-0113, Madame la Présidente, mais là ce sera plus simple puisqu'il y a essentiellement une pièce à laquelle on fait référence, c'est la pièce HQD-8, Document 2, section 5. Et l'expertise est à l'annexe 6. Il y a également la pièce HQD-2, Document 8... HQD-8, Document 2.1, pardonnez-moi, auquel on référera. Évidemment les réponses du Distributeur qui sont à HQD-16, notamment à HQD-16, Document 1.4. Alors, Monsieur Beaudry, je commence avec vous. Vous avez probablement votre rapport

entre les mains, lequel est coté, et la fameuse annexe 6 de HQD-8, Document 2... l'annexe C, pardonnez-moi. Vous avez participé à la préparation de ce document?

M. RENÉ BEAUDRY :

R. Oui.

Q. [141] Avez-vous participé également aux réponses qui étaient particulièrement requises de Normandin Beaudry sur le rapport qui ont été données à HQD-16, Document 1.4?

R. Oui.

Q. [142] Et vous adoptez le tout pour valoir à titre de témoignage écrit en l'instance?

R. Oui.

Q. [143] Je vous remercie. Madame Lachance, je vous pose les mêmes questions. Donc, évidemment je réfère à votre rapport, qui est l'annexe C. Je réfère également aux réponses qui ont été données sur votre rapport et qui se retrouvent notamment à HQD-16, Document 1.4. Je comprends que vous avez participé à la préparation du rapport?

Mme SOPHIE LACHANCE :

R. Oui.

Q. [144] Et vous avez également participé à la préparation des réponses sur le rapport?

R. Oui.

Q. [145] Et que vous adoptez le tout pour valoir à titre de témoignage écrit en l'instance?

R. Absolument.

Q. [146] Je vous remercie. Madame Presseault, les mêmes questions. Mais évidemment je vous réfère plus particulièrement à la pièce qui appartient à Hydro-Québec, donc HQD-8, Document 2 et aux réponses qui ont été données et qui s'adressaient particulièrement à Hydro-Québec. Je vous demanderais, est-ce que vous avez participé à la préparation de ces documents?

Mme MÉLANIE PRESSEAULT :

R. Oui.

Q. [147] Vous avez également participé à la préparation des réponses sur ces documents?

R. Oui.

Q. [148] Et vous adoptez le tout pour valoir à titre de témoignage écrit en l'instance?

R. Oui.

Q. [149] Je vous remercie. Monsieur Bédard, mêmes questions. Donc, je comprends que vous avez participé à la préparation de la pièce HQD-8, Document 2?

M. FRANÇOIS BÉDARD :

R. Oui.

Q. [150] Et des réponses sur cette pièce?

R. Oui, également.

Q. [151] Et que vous adoptez le tout à titre de témoignage écrit en l'instance?

R. Oui.

Q. [152] Je vous remercie. Alors, Madame la Présidente, il y aura une présentation. Et je cède la parole à madame Lachance qui fera la présentation.

LA GREFFIÈRE :

Est-ce qu'on peut coter la présentation, Maître? Ce sera la B-161.

Me ÉRIC FRASER :

Parfait.

B-0161 : Présentation

Mme SOPHIE LACHANCE :

R. Bonjour. Est-ce que vous m'entendez bien? Oui. Bien, dans un premier temps, j'aimerais vous rappeler le contexte dans lequel on a produit notre rapport. Hydro-Québec a mandaté Normandin Beaudry à la suite d'un appel d'offres pour baliser les

salaires, la rémunération incitative, l'assurance collective, les régimes de retraite de huit groupes d'employés. Une enquête de rémunération globale, un balisage de tous les emplois comme celui qu'on a réalisé, les organisations n'en font pas tellement souvent, parce que c'est un projet complexe, c'est ardu. Nous, chez nous, on doit en faire peut-être un ou deux par année. Et c'est un projet complexe qu'on a pris avec beaucoup de sérieux. On était une équipe de huit personnes qui travaillaient sur le projet. Alors, ça vous donne une ampleur des travaux qui étaient requis.

L'objectif, les objectifs de ma présentation, c'est de clarifier certains concepts qu'on a perçus comme étant moins bien compris à la suite des questions qu'on a eues et de présenter une autre fois les résultats de l'enquête. Les concepts sur lesquels on va revenir, c'est les bases de données, les enquêtes salariales, c'est le marché de référence, la méthode des coûts simulés et les pratiques de rémunération, certaines pratiques de rémunération directe sur le marché. Tout ça dans le but de démontrer qu'on a suivi un processus rigoureux, qu'on a fait des choix pertinents et que les résultats qui en découlent

sont valides.

Alors, le premier concept duquel je vais parler, c'est les bases de données et les enquêtes salariales. Dans leur travail quotidien, les experts en rémunération, autant dans les organisations que dans les firmes comme la nôtre travaillent avec des données de marché. Ces données de marché-là, on peut les obtenir de deux façons. On peut les retrouver dans des banques de données ou, encore, on peut faire des études fermées pour obtenir des données du marché.

(13 h 26)

Les grands cabinets de consultation, qui offrent des services en rémunération, ont tous créé des bases de données dans le temps. Je parle ici, là, vous les connaissez probablement, Mercer, Willis Towers Watson, Morneau Shepell, Aon, Normandin Beaudry, on a tous nos bases de données. Comment on les constitue? C'est qu'une fois par année, on sonde un grand nombre d'organisations, plusieurs centaines, et on leur demande de fournir des données à l'aide d'un questionnaire assez exhaustif. Et les organisations, en retour, peuvent acheter ces bases de données là pour un prix moindre lorsqu'elles participent. Parce que c'est

des données qui sont utiles pour eux autant que pour nous.

Historiquement, les bases de données publiées, c'est surtout des bases de données sur les salaires et la rémunération directe. C'est surtout ça qu'on retrouve. Et les organisations, bien, utilisent tout un portefeuille d'enquêtes, elles en achètent plusieurs, selon leur budget, selon leurs besoins. Et, quand elles ne trouvent pas l'information dont elles ont besoin, elles vont procéder à des enquêtes fermées. Alors, c'est les deux méthodes par lesquelles on peut obtenir des données de marché.

Elles ont chacune leurs avantages et leurs inconvénients. Les avantages des bases de données c'est qu'on y retrouve un grand nombre d'emplois couverts, plusieurs centaines, même il y en a qui vont jusqu'à des milliers. Et les données sont segmentées, sont variées, sont accessibles et sont crédibles parce qu'il y a un nombre élevé de participants, ce qui donne des échantillons qui nous permettent d'appliquer la loi des grands nombres et qui donnent moins de variabilité dans le temps.

L'inconvénient de ces bases de données là,

bien, c'est qu'il y a un choix d'emplois qui est prédéfini et, comme je l'ai mentionné un petit peu plus tôt, historiquement, ces bases de données là n'ont pas été crées pour contenir toute l'information sur la rémunération globale mais ils se sont concentrés surtout sur les salaires et la rémunération directe.

Bon. L'avantage des enquêtes fermées, bien, c'est qu'on peut choisir les organisations qu'on veut solliciter, les éléments qu'on veut sonder, on a toute la latitude qu'on veut. Mais l'inconvénient c'est que c'est souvent un processus qui s'avère long à compléter parce que... bien, la sollicitation est difficile, les gens, dans les organisations, n'ont pas juste ça à faire, remplir des questionnaires de bases de données, même si ça leur est utile. Et quand on a une enquête fermée, bien, on se retrouve souvent avec des petits échantillons, ce qui amène une variabilité dans le temps. Et, bien, c'est plus coûteux aussi.

Historiquement, ce qu'on retrouve dans les bases de données et les enquêtes salariales publiées, vous le voyez à l'écran, à la page 6, c'est des données beaucoup axées sur la rémunération directe. Donc, salaire, rémunération

incitative.

Nous, on a créé notre base de données il y a cinq ans. Et on n'est pas... on n'avait pas d'historique avec lequel on devait travailler, on pouvait commencer sur une page blanche. Et on savait que, dans le marché, il y avait un grand besoin de données pas seulement sur les salaires et la rémunération incitative mais aussi sur les régimes d'assurance collective et les régimes de retraite. Donc, le jour 1, on a voulu créer une base de données intégrées sur la rémunération globale. Et, comme preuve qu'il y avait de la demande pour ça, bien, dans notre base de données on a plus de deux cents (200) organisations québécoises qui ont participé. On couvre deux cent quarante (240) emplois repères, treize (13) secteurs d'activités classés selon le système de classification des industries en Amérique du Nord. Ça couvre toutes les régions du Québec. Ça couvre des organisations syndiquées, non syndiquées, de... le secteur public, parapublic, des OBNL, des sociétés cotées en Bourse, des PME. On a vraiment une base de données qui est représentative de la réalité économique du Québec.

Puis les emplois qu'on a choisis d'inclure

dans l'enquête, les deux cent quarante (240), c'est autant des emplois de cadres, de professionnels, de techniciens, de support, de production, des emplois de métiers. Et on a toute la rémunération globale. Puis, cette base de données là, elle est même utilisée dans des cours de rémunération à l'Université de Montréal, à l'École des sciences de la gestion à l'UQAM et aux HEC.

(13 h 31)

Je vous ai montré à la diapo 6 ce qu'on retrouve généralement comme données pour le volet rémunération directe. Pour le volet rémunération indirecte, c'est-à-dire les régimes d'assurance collective, les régimes de retraite, notre base de données est très, très complète. Ce que vous voyez à l'écran, c'est le sommaire des données qu'on retrouve pour les régimes d'assurance collective.

Alors, vous voyez que ça va à un niveau de détail assez élevé. Vous voyez qu'il y a vingt-six (26) pages qui parlent d'assurance maladie, dix (10) pages qui parlent d'assurance dentaire. Donc, tous les petits détails, les niveaux de couverture, les franchises, et caetera, on a ça dans notre base de données. Et c'est la même chose pour le volet régime de retraite.

On a une description exhaustive des régimes d'épargne à cotisation déterminée et une trentaine de pages touchent les régimes à prestation déterminée. On a de l'information sur les formules de rente, les paramètres d'indexation, les prestations de raccordement, les dispositions de retraite anticipée, la rente au conjoint.

Donc, la base de données Remun qu'on a utilisée dans notre enquête est vraiment détaillée pour pouvoir baliser tous les éléments de la rémunération globale. Normalement, quand on fait une démarche dans un projet complexe de balisage de plusieurs catégories d'emplois, il y a une démarche type qu'on suit.

Ce que vous voyez à l'écran à gauche, bien, c'est les principales étapes et les choses qu'il faut bien faire et, à droite, bien, c'est ce qu'on a fait pour le balisage d'Hydro-Québec. J'attire votre attention sur le fait qu'il faut un nombre significatif d'organisations. Dans notre étude, on en a quarante et une (41).

Il faut aussi s'assurer que les emplois qu'on choisit de baliser existent bien dans les bases de données qu'on va choisir. Puis ça, on ne fait pas ça en regardant simplement les titres

d'emplois, on s'assoit avec des spécialistes et on a eu plusieurs rencontres, d'ailleurs, avec les spécialistes chez Hydro-Québec pour regarder des descriptions d'emplois puis bien comprendre est-ce que cet emploi-là se retrouve vraiment dans notre base de données ou encore est-ce qu'il vaudrait mieux procéder à une enquête fermée pour obtenir de l'information?

Une chose dont il faut s'assurer aussi c'est qu'on a un nombre suffisant de données de marché pour chacun des emplois. Dans notre enquête, vous l'aviez vu dans une de nos réponses, nos échantillons par emploi varient entre quatre et vingt-trois (23) données. Les plus petits échantillons de quatre, c'est ceux qu'on a dans les enquêtes fermées et les échantillons plus élevés, c'est ceux qui proviennent de nos bases de données. Généralement, on cherche à avoir dix (10) données par emploi et c'est ce qu'on a obtenu dans la plupart des cas.

Une chose qui est difficile à obtenir quand on n'a pas de base de données complète comme la nôtre, c'est d'avoir les mêmes organisations dans une seule base de données et ça, bien, on a pu le faire à cause de la façon dont on a créé notre base

de données chez Normandin Beaudry. Et il faut, comme on cherche à avoir des échantillons les plus grands possibles, on souhaite, dans le cadre d'une enquête de balisage d'un grand nombre d'emplois, maximiser l'utilisation des bases de données. Alors, c'est ce qu'on a fait. Il y a seulement douze (12) des cinquante-trois (53) emplois pour lesquels on a dû aller en enquête fermée.

Donc, en matière de bases de données et d'enquêtes salariales, l'approche qu'on a privilégiée, qui est une méthode hybride - donc base de données et enquête fermée - c'est une méthode qui permet de maximiser la qualité des données, qualité en termes de pertinence d'information et en termes de taille d'échantillon et ça nous permet aussi d'avoir des données robustes tant par la taille des échantillons que le processus de validation qu'on a suivi et que la qualité des appariements qu'on a pris le temps de faire.

(13 h 36)

Le marché de référence maintenant. Il existe des règles de l'art quand on détermine un marché de référence. Et ces règles de l'art là, qu'on appelle pratiques exemplaires, c'est ce que

la littérature nous recommande de faire, c'est ce que les grandes firmes de consultation recommandent de faire, c'est ce que WorldatWork, qui est une importante association de rémunération globale en Amérique du Nord, recommande de faire, c'est ce que nous aussi, on enseigne dans le cadre des cours qu'on donne dans les universités québécoises.

C'est ce qu'on enseigne aussi depuis plusieurs années, l'Ordre des Conseillers en ressources humaines agréés nous demandent de donner de la formation, et on a une formation 101 sur la rémunération et les pratiques exemplaires, dont je vais parler à l'instant, ça fait partie de ce qu'on met de l'avant.

Donc, en matière de marchés de référence, ce qui est important, c'est d'inclure tous ces marchés de référence, parce que ce qu'on veut savoir, c'est, les organisations avec qui on est en concurrence sur le marché du talent, quelle rémunération globale offrent-elles. Puis les organisations avec qui on est en concurrence sur le marché des talents, c'est les organisations de qui on embauche et les organisations aussi où nos employés s'en vont quand ils quitte l'organisation.

On doit aussi inclure des organisations

avec qui on est en concurrence pour nos produits et services parce que, bien, dans notre secteur d'activités, on a normalement des métiers qui sont vraiment propres au secteur, donc il faut inclure ces organisations-là aussi dans notre marché de référence pour avoir des données sur les métiers propres à notre industrie, si on veut.

Et il faut aussi que notre marché soit acceptable pour les parties prenantes, c'est-à-dire la Direction, les employés, les syndicats.

Hydro-Québec a des principes directeurs de rémunération et dans ces principes directeurs, on retrouve des critères pour la composition d'un marché de comparaison. C'est les critères qui sont nommés dans notre rapport : la présence au Québec, l'importance et la performance dans le secteur d'activités économiques, la complexité de la structure organisationnelle et le fait d'employer une main d'oeuvre spécialisée et diversifiée.

Ce n'est pas obligatoire que toutes les organisations du marché de référence satisfassent à tous ces critères-là en même temps mais on tente d'avoir un marché qui les couvre le plus possible, en respectant aussi les pratiques exemplaires que j'ai mentionnées un peu plus tôt.

Une chose qu'il faut éviter de faire, c'est d'avoir un marché de référence permanent pour tous nos groupes d'employés, quand on se valide, les organisations changent, leur stratégie d'affaires peut changer alors le type d'emploi peut changer, dans une organisation, peut changer dans le temps. Et puis si on va toujours vers un marché permanent, bien, on est soumis à un taux de réponse qu'on ne connaît pas, ce qui amène une volatilité dans les résultats et ce qui fait en sorte qu'on ne ciblera pas nécessairement non plus tous nos marchés de recrutement et tous nos marchés où on est en concurrence sur le marché des talents.

Un marché de référence permanent pour tous les groupes d'employés, ce n'est pas une pratique courante qu'on retrouve. Chez Normandin Beaudry, on a vingt-deux (22) spécialistes en rémunération et j'ai posé la question à mes collègues, on travaille dans toutes les industries, au cours des cinq dernières années, on a travaillé avec plus que quatre cent quarante-cinq (445) entreprises, et j'ai demandé à mes collègues : « Est-ce qu'on a déjà, à votre connaissance, est-ce qu'on connaît une organisation qui a un marché de référence fermé, permanent, pour l'ensemble de ses

emplois? », et la réponse a été unanime : c'est non.

Un marché de référence permanent, on retrouve ça dans la rémunération des cadres supérieurs pour les organisations, surtout pour les organisations qui sont cotées en bourse, parce que, dans les circulaires d'information des organisations cotées en bourse, on ouvre la circulaire et toute la rémunération des cadres supérieurs est expliquée de façon exhaustive, donc on n'a pas besoin d'aller vers les organisations pour les questionner, l'information est publique.

(13 h 43)

Alors notre marché de référence retenu de quarante et une (41) organisations, il respecte tout ce que je viens d'expliquer. On a trente-neuf (39) organisations qui sont présentes au Québec, qui est un des critères d'Hydro-Québec. On a trente-six (36) organisations qui ont une main-d'oeuvre spécialisée et diversifiée, un autre critère d'Hydro-Québec. On a neuf organisations qui proviennent des secteurs connexes aux activités d'Hydro-Québec pour aller chercher la réalité des métiers et des emplois spécialisés. Ce qui respecte une de nos pratiques exemplaires que j'ai énoncée

tout à l'heure. On a trente (30) organisations qui sont syndiquées, dont vingt (20) à plus de cinquante pour cent (50 %). Et chez Hydro-Québec on a quatre-vingt-cinq pour cent (85 %) d'employés syndiqués. On a dix (10) organisations qui proviennent des secteurs publics et parapublics. Et en termes de... de structure organisationnelle complexe et d'importance et de performance dans le secteur de l'activité économique, qui sont deux critères d'Hydro-Québec, ça peut s'exprimer en chiffre d'affaires ou en nombre d'employés. Donc, on a vingt-quatre (24) organisations qui ont un budget d'opération ou un chiffre d'affaires canadien supérieur à un milliard (1 G$) et dix-huit (18) organisations qui ont plus que cinq mille (5000) employés au Canada, dont neuf qui en ont plus que dix mille (10 000).

Alors en matière de marché de référence on a un grand marché qui couvre la pluralité des marchés de talent d'Hydro-Québec et on a un marché aussi qui respecte les principes directeurs de rémunération globale d'Hydro-Québec.

Quelques mots sur des pratiques de rémunération directe du marché. Sur la conception des échelles salariales. Les échelles salariales,

c'est un des choix qu'on fait quand on applique notre politique de rémunération globale. Et notre politique de rémunération globale est basée sur notre stratégie d'affaires, sur notre capacité de payer, sur l'équité qu'on veut avoir à l'interne entre les emplois, puis bien sûr aussi sur ce que le marché offre.

Et les échelles salariales c'est... ça résulte aussi du choix qu'on fait en matière de rémunération directe, c'est-à-dire la proportion... on peut choisir de rémunérer nos employés dans différentes proportions en matière de salaire, rémunération fixe et rémunération variable. Et ça, souvent, c'est lié à la capacité de payer et à notre stratégie d'affaires. Donc quand on conçoit nos échelles salariales, on ne conçoit pas ça dans un vacuum, mais dans un... en ayant notre politique de rémunération globale en tête.

Et d'ailleurs, dans le cadre de négociations collectives, bien c'est un des éléments qui font partie. D'habitude, on a une enveloppe puis on équilibre les éléments et ça résulte de choix qui ont été faits par les parties durant les négociations.

La progression dans les échelles

salariales. Ça, c'est-à-dire comment on évolue dans notre échelle à travers le temps, à mesure qu'on évolue dans l'organisation. Dans un environnement syndiqué, on évolue généralement en fonction de l'ancienneté. Dans un environnement non syndiqué, on évolue en fonction de la performance individuelle, on évolue en fonction de l'ancienneté. Et dans des emplois de métier, souvent il n'y a pas de... d'échelle salariale et c'est un taux unique de salaire. Ça arrive qu'il n'y a même pas d'échelle, c'est un taux, le même taux pour tout le monde qui occupe l'emploi en question.

Donc sur les pratiques de rémunération directe du marché, le fait de considérer seulement les salaires du marché dans la conceptualisation de nos échelles salariales, bien ça fait abstraction de notre politique de rémunération globale puis de toute l'analyse qui tourne autour de ça.

Maintenant, la méthode des coûts simulés. Hydro-Québec, c'est une organisation qui a un contexte d'affaires particulier. Quand vous regardez en termes de taille, de portée géographique, de complexité d'organisation, de complexité des métiers et en termes d'activité, il

n'y a pas beaucoup d'organisations qui sont comme Hydro-Québec. Il y a plus de cinquante pour cent (50 %) des employés chez Hydro-Québec qui pratiquent un métier peu commun et très spécialisé. Ça fait en sorte, puis des métiers très communs et peu communs, excusez-moi, et très spécialisés, ca requiert de la formation, ce n'est pas une formation de deux semaines. C'est long. Et ça coûte cher.

(13 h 48)

Donc, on souhaite quand on est une organisation comme ça garder nos employés. Et un des outils qu'on a pour garder nos employés, c'est notre offre de rémunération globale. Et chez Hydro-Québec, bien, cette offre reflète ça. C'est pour ça qu'on retrouve aussi soixante-quinze pour cent (75 %) des employés qui ont beaucoup d'ancienneté qui se retrouvent au maximum des échelles. Et on a aussi quatre-vingt-cinq pour cent (85 %) d'employés syndiqués qui progressent dans les échelles en fonction de leur ancienneté.

Donc, quand on regarde ça, une organisation qui a un contexte particulier au Québec et qui s'explique en raison de la nature des activités et des métiers qui y sont pratiqués, bien, on a besoin

de refléter le fait dans la méthode d'évaluation de l'offre de rémunération globale que c'est différent du reste. Et il y a une méthode qui fait ça. C'est la méthode des coûts simulés.

La méthode des coûts simulés, comment on l'applique? C'est qu'on calcule les coûts, ce que ça coûterait à Hydro-Québec si Hydro-Québec adoptait les échelles salariales du marché, la rémunération incitative du marché, l'assurance collective du marché, les régimes de retraite du marché. Et cette méthode-là dans les contextes d'évaluation de la valeur ou de comparaison de la valeur de la rémunération globale, elle a été utilisée dans des contextes très semblables à celui où on se trouve aujourd'hui.

C'est cette méthode-là qui a été retenue par le gouvernement du Québec pour les audiences devant le comité de rémunération des procureurs aux poursuites criminelles et pénales dans la présentation de la comparaison de la rémunération globale de ces procureurs-là à leurs pairs au Canada. C'est une méthode qui est retenue dans des arbitrages de différends sur la rémunération globale. Je vous ai mis trois exemples dans ma diapo.

Et en deux mille trois (2003), lors de l'étude du balisage qui avait été fait par Towers Perrin à l'époque, ce n'est pas une méthode de salaire versé qui a été utilisée. C'est une méthode... Ce n'est pas exactement la méthode des coûts simulés, mais c'est une méthode qui s'y apparente. Dans cette étude-là, on a présumé que cent pour cent des employés d'Hydro-Québec étaient au maximum de leur échelle. Et on a ajusté les données de marché pour tenir compte du fait que les emplois chez Hydro-Québec étaient plus complexes que ce qu'on retrouve dans le marché. Donc, on a ajusté les données de marché par des facteurs de cinq (5 %) à quinze pour cent (15 %). C'est ce qu'on appelle la valeur au pair. C'est le fait de donner un ajustement aux données de marché.

La méthode des coûts simulés, elle est utilisée souvent... bien souvent, couramment quand il faut mettre une valeur sur la rémunération indirecte. Mais ce n'est pas une méthode qu'on utilise à tous les jours pour la vigie des salaires, des avantages sociaux, parce que c'est compliqué. Quand on fait notre vigie quotidienne ou mensuelle ou biannuelle, on ouvre des enquêtes publiées puis on regarde quels sont les salaires

versés, puis on regarde, bon, de quoi ont l'air les échelles. Mais on ne fait pas un exercice exhaustif comme celui qu'on a fait. Quand on veut comparer des régimes de retraite, des régimes d'assurance collective, souvent on va juste comparer les dispositions. On ne va même pas donner une valeur au régime. On va juste apprécier d'une façon un peu plus subjective.

Donc, encore une fois ce qu'il faut retenir de la méthode des coûts simulés, c'est une méthode qui compare l'offre de rémunération globale d'une organisation à celle de son marché de référence. Ce n'est pas une méthode qui compare le coût de la rémunération globale. Là, je vous ai fait un exemple parce que ce n'était pas nécessairement simple à comprendre.

Alors, disons que j'ai un emploi, que l'organisation... pour lequel l'organisation A, l'organisation B et Hydro-Québec offrent le même salaire. C'est-à-dire que l'échelle salariale qui est applicable à cet emploi-là, dans les trois organisations, c'est de quarante à soixante mille dollars (40-60 000 $). Par contre, dans chacune de ces organisations-là, on ne retrouve pas les mêmes caractéristiques démographiques. On ne retrouve pas

le même type d'employés.

(13 h 54)

L'organisation A a surtout des finissants universitaires. L'organisation B a des gens qui sont en moyenne dans l'emploi depuis cinq ans puis qui peuvent être distribués un peu comme une courbe normale puis Hydro-Québec a une majorité d'employés avec beaucoup d'ancienneté. Ce qui fait que si on prend la méthode des salaires versés, comme dans mon organisation A c'est des gens qui commencent sur le marché du travail, alors ils vont être plus près du minimum de l'échelle, ils vont gagner en moyenne, dans mon exemple, quarante-deux mille (42 000) et chez Hydro-Québec, à l'autre extrême, on a des gens d'expérience qui sont là depuis longtemps, ils vont être plus près du maximum de l'échelle en moyenne donc, dans mon exemple, à cinquante-sept mille (57 000).

Si on prend la méthode des salaires versés, notre marché il va avoir une médiane, mon marché qui est l'organisation A et B, il va avoir une médiane de quarante-six mille cinq cents dollars (46 500 $). Alors, je vais conclure qu'Hydro-Québec offre des meilleurs salaires que le marché. Ce qui n'est pas le cas parce que si je regarde l'offre,

les trois organisations offrent les mêmes salaires. Mais le salaire qui est versé dépend de la démographie du groupe.

Donc, en utilisant la méthode des coûts simulés, je vais dire : quel serait mon salaire moyen dans l'organisation B si j'avais les mêmes employés que chez Hydro-Québec? Alors, je vais arriver avec un salaire moyen de cinquante-sept mille (57 000). Ce qui fait que la méthode des coûts simulés se concentre sur ce qui est offert, pas combien ça coûte payer les gens.

Puis il faut se rappeler aussi que dans l'organisation A, avec mon salaire moyen à quarante-deux mille dollars (42 000 $) puis des finissants universitaires, peut-être que j'ai quatre personnes qui font l'emploi A. Je les paie quarante-deux mille (42 000), ça fait cent soixante-huit mille (168 000). Mais chez Hydro-Québec, peut-être que j'en ai deux que je paie en moyenne cinquante-sept mille (57 000) puis ils me coûtent cent quatorze mille (114 000).

C'est pour ça qu'on se concentre encore une fois sur l'offre de rémunération globale avec la méthode des coûts simulés. Quand on utilise cette méthode-là, donc, on fait progresser les gens de la

même façon dans les échelles salariales. On suppose qu'ils ont la même ancienneté, on suppose que tous les emplois sont rémunérés, les emplois à l'heure, on est sur la même bas de comparaison. On suppose que tout le monde est dans la même province, tout le monde a le même âge moyen, toutes les organisations financent leur régime d'assurance collective de retraite de la même façon puis que tout le monde va avoir le même âge de retraite.

Donc, considérant tout ce que je viens de dire, je conclurais la section sur la méthode des coûts simulés en disant que c'est la méthode qui est la plus appropriée pour un balisage rigoureux de l'offre de rémunération globale d'une organisation complexe comme celle d'Hydro-Québec qui est une organisation unique.

Vous avez à l'écran les résultats de l'enquête. Ce qu'on voit sur le tableau, c'est l'écart de la valeur de la rémunération globale d'Hydro-Québec par rapport à la médiane de son marché de référence. Vous avez l'écart par rapport à la médiane sur le salaire moyen, sur la rémunération directe - c'est-à-dire salaire et rémunération incitative - et l'écart sur la rémunération globale qui comprend la rémunération

directe et les avantages sociaux.

On a obtenu ces valeurs-là par des calculs mathématiques en posant des hypothèses et on voit, bon, que sur les salaires de base... Donc, vu qu'on a obtenu ces résultats-là en posant des hypothèses puis que ce n'est pas parce que c'est un chiffre que c'est une valeur absolue, il faut toujours interpréter les résultats en se donnant une zone de confort.

Dans notre rapport, on a proposé une zone de, qu'on appelle une zone de compétitivité de plus ou moins cinq pour cent (5 %). C'est la zone la plus conservatrice qu'on pouvait prendre. Dans notre travail, des fois on va être un peu plus sophistiqué que ça, on va élargir la zone de compétitivité à peut-être sept pour des emplois de professionnels d'expertise, on va aller jusqu'à dix pour cent (10 %) pour les cadres. Mais dans le contexte ici, on a pris vraiment ce qui était le plus conservateur.

(13 h 58)

Alors, si on interprète les résultats à la lumière de, en considérant la zone de compétitivité parce que ce n'est pas des valeurs absolues, on voit que les salaires de base chez Hydro-Québec

sont, à la limite, supérieurs, bien, sont à l'intérieur de la zone de compétitivité; quand on ajoute la rémunération directe, on se retrouve à l'intérieur de la zone de compétitivité. Et en matière de rémunération globale, on excède d'un pour cent (1 %) la zone de compétitivité.

Alors, ce que je souhaiterais que vous reteniez, c'est que le marché de référence qu'on a choisi, ça a été fait avec soin, en respectant les pratiques exemplaires pour choisir des marchés de référence et en tenant compte, bien entendu, des principes directeurs de rémunération globale chez Hydro-Québec.

Les sources de données qu'on a employées sont fiables quant à la taille des échantillons et quant à la validité et l'appariement des emplois qu'on a faits. Et, d'une certaine façon, on peut dire que ça comporte les mêmes avantages, notre approche hybride qu'on a utilisée comporte les mêmes avantages qu'une enquête fermée où on a pu choisir, parce qu'on avait à notre disposition une base de données exhaustive et ce qui nous manquait, on est allés le chercher en utilisant la même approche de cueillette de données que pour notre base de données.

Et, finalement, bien, la méthode des coûts simulés, c'est la méthode qui est appropriée pour Hydro-Québec qui a un contexte d'affaires et une réalité particulière. Donc, les résultats de l'enquête de balisage qui démontrent que la rémunération globale d'Hydro-Québec excède d'un pour cent (1 %) la limite supérieure de la zone de compétitivité, sont pertinents et sont valides.

Me ÉRIC FRASER :

Je vous remercie, Madame Lachance. J'aurais peut-être, Madame la Présidente, si vous me le permettez, une dernière question.

Q. [153] Vous nous avez assez longuement parlé de pratiques exemplaires et de règles de l'art en matière de balisage de rémunération, est-ce que, dans le cadre de vos travaux, vous avez consulté, je dirais le balisage Hydro One auquel il est fait référence notamment dans le rapport qu'a déposé la FCEI?

R. Oui.

Q. [154] Et, pour faire une histoire courte, il semble y avoir une différence dans les méthodologies utilisées par ce rapport et ce que vous recommandez, comment expliquez-vous ces différences?

R. En fait, quand on consulte les documents complémentaires au rapport de balisage lui-même, il y a toutes sortes de, il y a des minutes de rencontres qu'on retrouve sur le site d'Hydro One, il y a des présentations qui ont été faites, puis on voit que Mercer a tenté d'influencer les parties prenantes pour aller vers un marché de référence plus large.

La demande initiale qui avait été faite, c'était de baliser, de se baliser avec toutes les compagnies d'énergie en Amérique du Nord; dans le cadre des discussions, l'expert a fait valoir que ce n'était pas une bonne idée, parce qu'aux États-Unis, le coût des avantages sociaux, c'est incommensurable comparé à ce qu'on retrouve au Canada, parce qu'il n'y a pas de régime public d'assurance maladie et puis les pratiques aussi de rémunération, aux États-Unis, sont beaucoup beaucoup axées sur le marché, c'est une autre pensée, donc l'Amérique du Nord a été écartée.

Ensuite, c'est revenu, l'expert a souvent fait valoir qu'il fallait une grande taille d'échantillons, que d'aller vers un marché fermé, ça serait, ça mettrait en péril la validité des résultats, qu'on serait confiné à des petits

échantillons et qu'on serait à la merci du taux de réponse. Donc, parce qu'une des choses qui nous préoccupait, c'était pourquoi est-ce qu'ils ont choisi ce marché alors que c'est une firme reconnue qui fait la démarche puis qu'ils connaissent les mêmes pratiques que nous.

Q. [155] Est-ce que c'est la seule explication que vous avez constatée?

R. Si je peux permettre de compléter...

Q. [156] Allez-y.

R. ... quand on a regardé sur le site de la Commission d'énergie en Ontario, on se rend compte qu'ils ont déposé des documents qui sont à l'effet des discussions qu'ils ont entre, ce qu'on appelle en anglais les « stakeholders », les parties prenantes, puis il y a un document qui a été produit par, il y a une réunion importante qui a eu lieu le trente (30) mai deux mille onze (2011) et Mercer a déposé un document PowerPoint pour aider à l'animation de cette réunion-là.

(14 h 04)

Et dans ce document-là, il y a plusieurs choses, là, puis je vais juste traduire quelques éléments. Évidemment, il avait déjà fait l'étude de deux mille huit (2008), donc on est dans celle qui

suit, parce qu'ils en ont fait trois, comme vous l'avez... vous l'avez appris. Alors, un des commentaires qu'il fait, c'est que des échantillons d'industrie spécifique sont limités par la taille du marché, on parle évidemment du marché canadien, et puis que les différences régionales dans le marché de la rémunération peuvent être importantes. Et surtout, il souligne que le Québec est un marché unique. Ça, c'est important parce que je vais le dire par après.

Et un peu plus loin, ils nous disent que dans l'étude de deux mille huit (2008), oui, les « utilities » dans le domaine électrique, ils ont eu des données, mais que les compagnies canadiennes qui opèrent dans ce qu'on appelle un environnement réglementaire similaire qui ont été invitées à participer en deux mille huit (2008), la majorité ont décidé de ne pas participer. Elles n'ont pas participé à l'étude. Et la recommandation de Mercer à ce moment-là en deux mille dix (2010), en deux mille onze (2011) c'est-à-dire, c'est de limiter l'échantillon pour l'étude qui s'en venait à seulement les organisations qui avaient participé en deux mille huit (2008). Donc, là, vous avez ce que madame Lachance vient de vous dire, un mandat

qui a été donné en deux mille six (2006) par l'organisation de réglementation de dire : vous allez aller dans des « utilities » nord-américaines avec des industries apparentées dans le milieu de la réglementation. Pour se rendre compte rapidement que quand le taux de change canadien/US bouge de trente pour cent (30 %) entre deux mille huit (2008) puis deux mille onze (2011), d'avoir une étude dans un groupe fermé comparable sur une longue période, quand les bénéfices d'assurance collective aux États-Unis sont aussi très différents, disons que c'est quelque chose qu'ils ont réussi à expliquer à leur mandant, qui n'était peut-être pas faisable.

Là, ce que je viens de vous dire, c'est que l'autre groupe qui voulait utiliser leur base de données fermée permanente, les gens disent : bien, nous, ça ne nous tente pas de participer à ça. Les réponses qu'ils ont fournies, dans la plupart des cas, c'est qu'ils n'avaient pas vraiment besoin de l'information, que les données pour eux autres n'étaient pas vraiment très pertinentes. Et aussi qu'il y avait des risques de confidentialité, puis qu'ils ne voulaient pas participer à cette étude.

Donc, on se retrouve avec une situation où

au mois de mai deux mille onze (2011), ces gens-là qui s'assoient ensemble disent : bien, écoutez, on a... on a une base de données à bâtir. On va garder nos demandes simples pour inciter la participation au sondage pour le maximum de participants. Et puis aussi, ce qu'ils disent, c'est qu'on va considérer des ajustements pour refléter les coûts de vie régionaux qui varient entre les participants dans l'étude. Alors ça, c'est le document que Mercer dépose.

Puis après ça, Hydro One, qui là-dedans fait très bien son travail, dépose aussi sur le même site les minutes de ce « meeting »-là. Là, je vous ai lu le document de présentation. Dans les minutes ont dit, il y a un monsieur qui s'appelle Ian Morris qui est le chef de cette pratique-là chez Mercer qui... puis il y a certaines questions, puis là, bon, dans la suite des discussions il met l'emphase sur le fait qu'il est clé de protéger la confidentialité des participants, des informations, pour avoir une bonne participation à ces sondages.

Il leur dit qu'il y a quelques défis pour comparer les coûts de la rémunération globale dans le contexte canadien. Un, l'échantillonnage est petit dans le secteur des « utilities »; puis le

secteur industriel offre une plus grande base de comparaison, ça, c'est le même secteur où les gens ne veulent pas participer. Et il répète que les différences régionales, dans le régime de rémunération, peuvent être significatives ou importantes, « significant ».

Une petite chose aussi, on lui pose la question : « Quand vous dites que le Québec est un 'unique market', qu'est-ce que vous voulez dire? » Bien, il répond qu'il y a plus d'emplois seniors au Québec qui ont des niveaux de paie ou de salaire plus bas que n'importe où, « elsewhere », particulièrement dans le plus large secteur public. Et ici, ça va être intéressant pour beaucoup de monde dans la salle. La raison, c'est qu'il présume que les employés au Québec sont significativement moins mobiles...

Me ANDRÉ TURMEL :

Je m'excuse de vous interrompre. Écoutez... Oui. O.K.

LA PRÉSIDENTE :

Excusez, Maître. Juste deux secondes. Peut-être juste la fin au moins de la phrase, là.

Me ANDRÉ TURMEL :

Je terminais. Je pensais qu'il avait terminé, parce

que j'ai un point à faire valoir à ce moment-ci, là. On est dans le ouï-dire, en tout cas. On va attendre qu'il fasse un point à sa phrase.

LA PRÉSIDENTE :

C'est bien, Maître Turmel.

Me ÉRIC FRASER :

J'espère qu'on va laisser le témoin terminer son témoignage. Alors, allez-y, Monsieur Beaudry.

(14 h 10)

M. RENÉ BEAUDRY :

R. Ce qu'il dit c'est que la raison qu'il présume, c'est que les employés au Québec sont significativement moins mobiles que leurs homologues « in English speaking » Canada. Il continue en disant que les rémunérations, les comparaisons de rémunération transfrontalière sont - en anglais on dit « treacherous » - dangereuses, puis que finalement les entreprises qui ont décidé de ne pas considérer de participer en deux mille... comme je disais tout à l'heure, ils l'ont fait parce qu'il y avait un manque d'intérêt ou qu'il manquait de « jobs » comparables.

Le dernier élément que j'aimerais souligner, qui est le plus important, c'est qu'il y a quelqu'un qui lui demande : pourquoi il ne

prendrait pas l'information dans les emplois qui sont « benchmarked », puis supplémenter cette information-là par la base de données de Mercer qui contient mille cent (1100) « jobs », qui couvre la base, le salaire de base et le salaire global direct. Et là, Ian Morris, ça, c'est la personne qui est en charge de l'équipe de Mercer, leur donne un avis et dit : il y aurait des difficultés significatives dans les comparaisons parce que la rémunération globale n'est pas couverte par notre base de données. Ça, c'est la raison pour laquelle il y a une étude fermée seulement. La base de données de Mercer, comme monsieur Morris le dit en deux mille onze (2011) au mois de mai, ne comprend pas de données sur les autres éléments que la base de paie, « base pay and total cash ». C'est pas du ouï-dire.

Me ÉRIC FRASER :

Vous avez terminé, Monsieur Beaudry?

R. Oui.

Me ÉRIC FRASER :

Je vous remercie.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Turmel.

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui. Alors, je veux simplement marquer le coup maintenant pour pas qu'on me reproche de ne pas m'être levé au moment opportun. Je vais m'objecter à la totalité de ce que monsieur Beaudry vient de mentionner. Premièrement, tel que vous l'avez mentionné hier, il n'est pas un expert en rémunération globale, donc il vient de parler longuement et de donner son opinion sur la rémunération globale. Vous avez dit qu'il est un expert sur l'assurance collective et les retraites, ça va. Alors simplement... puis on argumentera plus tard, si vous voulez, mais ce qu'il vient de mentionner, on vous le plaide maintenant, on le plaidera en argumentation, devra être retranché.

Un, quant à moi, était-il présent? Alors, si ce n'est pas un expert, ce coût de la rémunération, donc il rapporte des faits. Était-il présent à la réunion? Je ne crois pas. Il ne l'a pas dit. Donc, comme il n'était pas présent, c'est du ouï-dire, alors le point c'est que je m'objecte totalement, complètement à ce qu'il vient de mentionner aux questions et associées. Et le cas échéant, on pourra faire valoir la... je ne veux pas allonger indûment, là, parce que là, on va

commencer le contre-interrogatoire, mais ça m'apparaît totalement irrégulier.

LA PRÉSIDENTE :

Oui, réplique.

Me ÉRIC FRASER :

Bien, écoutez, je vais...

Me HÉLÈNE SICARD :

Si je peux me prononcer moi aussi sur cette portion-là.

Me ÉRIC FRASER :

Vous ne pouvez pas vous prononcer...

Me HÉLÈNE SICARD :

Pourquoi?

Me ÉRIC FRASER :

... parce qu'il y a un procureur qui représente... j'aimerais ça...

Me HÉLÈNE SICARD :

Qui représente un client et un intervenant et je représente un autre intervenant.

Me ÉRIC FRASER :

Allez-y.

Me HÉLÈNE SICARD :

Et en ce qui nous concerne, si on voulait contre-interroger Mercer ou monsieur Morris, on a un extrait verbal, on n'a même pas de copie écrite.

C'était pas dans la preuve de... déposée par le Distributeur, cet extrait-là, c'est nouveau et il n'y a personne à contre-interroger sur ce qui est dit. Alors, je vous soumets que maître Turmel, il a raison. Ça ne peut pas être là.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Fraser.

Me ÉRIC FRASER :

Bon, premièrement, on est en régulation économique. La règle du ouï-dire ne s'applique pas. Deuxièmement, nous avons des experts. Nous avons des experts en politique de la rémunération globale et en salaire et avantages sociaux, et je vous ferai remarquer que les méthodologies sous-jacentes sont les mêmes et les deux experts peuvent se prononcer sur des questions de méthode.

Deuxièmement, nous leur avons demandé leur opinion parce qu'il y avait une divergence dans le dossier et c'est pour le bénéfice de la Régie et pour la meilleure compréhension, parce qu'on s'entendra que ce qui a été témoigné sur les meilleures pratiques dans le rapport entrait en contradiction avec le fameux rapport Hydro One, qui est le seul rapport auquel madame Colpron fait référence pour se distinguer du rapport.

Donc, la question que je leur ai posée et les raisons pour lesquelles on voit ces divergences, et c'est le témoignage qu'on a reçu ce matin, il y a eu de l'étude qui a été faite pour comprendre ces raisons. Donc, on a deux experts qui témoignent et qui expliquent les divergences entre un rapport auquel il est fait référence dans la preuve de la FCEI et qui vise à expliquer ces deux tendances qui sont diamétralement opposées. Ce qui me semble tout à fait correct dans un... en fait, qui est tout à fait correct dans un contexte de rapport d'expert, puisqu'on se retrouve avec une référence incomplète, on s'entendra que la référence au rapport Hydro One, le rapport n'a pas été déposé, donc il était tout à fait dans notre droit d'aller enquêter sur une référence importante du rapport de madame Colpron. Je vous ferai remarquer que c'est le seul rapport d'envergure similaire à ce qu'on a fait qui est cité pour contredire la méthode.

Donc, ce que les témoins ont fait, c'est d'aller chercher l'information pour comprendre ces divergences-là et pour mieux vous éclairer, parce que vous avez la même question ou vous aurez la même question au terme de l'ensemble de la preuve.

Il semble y avoir une contradiction entre l'usage des règles de l'art et la citation du balisage d'Hydro One.

(14 h 14)

Donc ça, c'est pour expliquer le tout et qui me semble tout à fait cohérent avec l'idée qu'on a de la régulation économique, c'est de bien comprendre l'ensemble des faits et c'est de bien comprendre les thèses et les méthodologies qui vous sont présentées pour justifier le caractère raisonnable de certains coûts.

Cela étant dit, les documents auxquels il est fait référence, nous ferons diligence pour les déposer le plus rapidement possible, et on me dit que ce sera fait aujourd'hui.

Me ANDRÉ TURMEL :

En réplique, avec votre permission.

LA PRÉSIDENTE :

Réplique. Oui.

Me ANDRÉ TURMEL :

Bien sûr, je vais m'objecter au dépôt de ces documents, certainement. D'un, mon confrère confirme que les propos de monsieur Beaudry, c'est du ouï-dire. De deux, le ouï-dire quant à moi ne m'apparaît pas acceptable dans cette audience.

Depuis que la Régie fait des audiences, la Régie a quand même fait attention à ne pas permettre n'importe quoi, commenter sur n'importe quel domaine, d'un. Ce qui vient d'être fait ici, c'est totalement inhabituel depuis les quinze (15) dernières années que je suis à la Régie.

Et deuxièmement, on va voir dans ce débat, tout à l'heure, si on nous laisse de commencer le contre-interrogatoire, qu'il y a effectivement deux méthodes, la méthode des coûts simulés, que madame a expliquée, et la méthode des débours ou la méthode de la valeur au pair que suggère Optimum. O.K. Et on va voir que la méthode des coûts simulés est utilisée simplement en matière de régime d'assurance et en régime de retraite.

Alors, quand monsieur Beaudry, qui est un expert sur ces questions, ne traite que de cette question-là, on pourra certainement avoir son opinion si on lui demande. Mais sur la rémunération, on verra que d'autres organisations n'utilisent que la méthode des coûts... des débours et la méthode de la valeur au pair.

Bref, écoutez, rendez une décision maintenant ou prenez-la sous réserve pour qu'on puisse débuter... à moins qu'on veule... qu'il y

ait d'autres questions, nous, on sera prêt à contre-interroger de toute manière pour débuter le travail, là. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Bon. Plusieurs choses, vous avez soulevé plusieurs points. Dans un premier temps, la Régie rejette votre objection. Le ouï-dire, il est acceptable dans la mesure où il y a certaines garanties. La Régie va demander le dépôt des documents auxquels on a fait référence, Hydro-Québec a fait référence. Ça peut être utile à la Régie et autant aux autres intervenants, j'imagine, pour nous aider à comprendre.

Et finalement, ce n'est pas parce que monsieur Beaudry n'a pas eu la reconnaissance d'expert en rémunération globale qu'il n'a pas le droit de parler à ce propos. Nous l'avons bien dit hier dans la décision que nous avons rendue. Nous jugerons de la valeur probante des témoignages qui nous sont soumis. Alors, nous allons donc accepter cette preuve, la prendre au mérite en attendant d'avoir les documents auxquels on a fait référence.

Maître Fraser, est-ce que ça complétait votre preuve?

(14 h 19)

Me ÉRIC FRASER :

Ça complète ma preuve, Madame la Présidente. Je vous remercie. Puis les témoins sont disponibles pour être contre-interrogés.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Fraser. Dans l'ordre, nous avions l'ACEF de Québec, Maître Falardeau

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DENIS FALARDEAU :

Ce sera très court, Madame la Présidente.

Q. [157] Je vais travailler avec le document de présentation que vous avez déposé aujourd'hui, c'est-à-dire la pièce HQD-18, Document 3, plus précisément à sa page 31 dont le titre est « Écart de la rémunération globale d'Hydro-Québec par rapport à la médiane de son marché de référence ». Et je m'adresse à vous, Madame. Si j'ai bien compris, il y a un écart de six pour cent (6 %) par rapport à la médiane quand on parle de la rémunération globale. O.K. Et lorsque vous avez étudié le dossier, j'imagine que vous avez constaté qu'Hydro-Québec a un caractère divin, hein, c'est comme Dieu, il y a trois personnes dans la personnalité d'Hydro-Québec : il y a le Producteur, le Transporteur et le Distributeur. Ce six pour cent (6 %) d'écart-là, il concerne Hydro-Québec

Intégrée ou spécifiquement le Distributeur?

Mme SOPHIE LACHANCE :

R. On a balisé la rémunération globale d'Hydro-Québec dans son ensemble, parce que c'était le mandat qu'on avait.

Q. [158] Oui. Si je vous demandais de vous prononcer sur le caractère distinct, si je peux dire, du Distributeur, si on isole le Distributeur, est-ce que vous seriez en mesure d'en arriver à la même conclusion, c'est-à-dire un écart supérieur plus ou moins le même que le six pour cent (6 %) que nous avons là?

R. On a fait des analyses de sensibilité même si on considérait la rémunération globale en utilisant seulement les effectifs du Distributeur. Et le résultat global ne change pas.

Q. [159] Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Falardeau. UC, Maître Sicard? Pas de questions. AHQ-ARQ, Maître Cadrin? Il n'est pas là, donc pas de questions. AQCIE, Maître Pelletier, vous n'en aviez pas annoncé.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PIERRE PELLETIER :

Q. [160] Je voyais qu'en réponse à la question de maître Falardeau, il y a eu beaucoup de

consultations. Je pense que la question vous était adressée, Madame Lachance. Quand vous répondez qu'on a fait des études de sensibilité, qui a fait les études de sensibilité?

Mme SOPHIE LACHANCE :

R. Normandin Beaudry.

Q. [161] C'est vous qui avez mené ça?

R. Oui.

Q. [162] Et pourquoi aviez-vous besoin de consulter les gens d'Hydro-Québec pour répondre?

R. Parce que j'ai le droit.

Q. [163] Oui, il y a tellement de choses qu'on a le droit de faire. Je vous demande pourquoi il a fallu que vous les consultiez pour répondre?

R. C'est la première fois que je témoigne à la Régie, je voulais m'assurer de donner une réponse sur les travaux que j'ai faits pour Hydro-Québec.

Q. [164] Vous vouliez vous assurer auprès d'Hydro-Québec de ce que vous avez fait comme travaux pour eux? Écoutez, on vous posait...

R. Non, mais c'est parce qu'ils n'avaient pas vu, ils n'avaient pas vu ces résultats-là. Moi, je les ai faits avec mon équipe. Mais il fallait que je leur dise que je leur apprenais une nouvelle.

Q. [165] Ah bon! Vous ne les consultiez pas, vous les

informiez, c'est ça? C'est ça que vous dites?
R. Qu'est-ce que vous voulez me faire dire, Monsieur?
Q. [166] Juste vous faire dire la vérité.
R. C'est ça que je dis depuis tantôt. Je suis assermentée.
Q. [167] On est là pour ça.
R. Je suis assermentée.
Q. [168] Oui. Alors votre réponse, c'est que vous ne consultiez pas Hydro-Québec, vous les informiez, c'est ça?
R. C'est ça.
Q. [169] Ces travaux de raffinement que vous avez menés pour isoler HQD, ça s'est fait quand?
R. Dans le cadre de notre mandat qui a commencé en décembre dernier.
Q. [170] Ça s'est fait à la fin de votre mandat? Ça s'est fait tout le long en cours de route? Ça a marché comment?
R. Ça s'est fait probablement dans le temps où on a commencé à répondre à des questions.
Q. [171] Et quelle est la réponse à la même question dans le cas du Transporteur?
R. Je ne le sais pas.
Q. [172] Pourquoi avez-vous fait seulement le Distributeur?

R. Parce qu'on est ici aux audiences du Distributeur.

Q. [173] Je comprends, mais le mandat que vous aviez reçu, c'était de faire pas seulement le Distributeur n'est-ce pas?

(14 h 24)

R. Non, c'était Hydro-Québec parce que l'ensemble des employés, les conditions de travail ne varient pas par secteur d'activités, mais par groupe d'employés. Les ingénieurs, il y en a partout chez Hydro-Québec, des professionnels, il y en a partout chez Hydro-Québec. Donc, nous, on a travaillé toujours avec l'ensemble du groupe. Et parce qu'on témoigne dans les audiences du Distributeur, on a fait une analyse de sensibilité pour le Distributeur.

Q. [174] O.K. De sorte que, dans le cas du Transporteur, vous ne pourriez pas me répondre.

R. Je ne pourrais pas vous répondre.

Q. [175] Je vous remercie.

LA PRÉSIDENTE :

Merci Maître Pelletier. UMQ, Maître Rousseau, avez-vous des questions?

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me CATHERINE ROUSSEAU :

Q. [176] Bonjour à tous. Catherine Rousseau pour l'Union des municipalités du Québec. Mes questions

porteront sur l'établissement des cibles stratégiques et non pas sur la méthodologie. Donc, je crois que mes questions vont peut-être plus vous concerner. Ma première question est : comment le Distributeur détermine-t-il la cible à atteindre en matière de rémunération globale? C'est-à-dire de se situer disons autour de la médiane du marché de référence. Monsieur le Président

Mme MÉLANIE PRESSEAULT :

R. On se base sur nos principes directeurs qui nous demandent... qui émettent... qui veulent qu'on soit à la médiane du marché.

Q. [177] Pouvez-vous être un petit peu plus précise? Qu'on vous demande... C'est parce que j'essaie de comprendre quel est l'objectif?

R. En fait, on a des... Bien, la médiane du marché, c'est qu'on veut être au milieu du marché. Donc, c'est un principe de bonne gouvernance pour une entreprise du type qu'on est. Puis il a de ça un certain nombre d'années ont été adoptés des principes directeurs qui font encore beaucoup beaucoup de sens. Et ce principe directeur-là, par rapport à où on se situe au marché, c'est d'être à la médiane.

Q. [178] Mais, pourquoi viser la médiane? C'est ça ma

question.

R. Je pourrais viser le quatre-vingt-quinzième (95e) percentile puis là on aurait une bonne discussion, là, mais... Parce que la médiane c'est habituellement le meilleur moyen pour être en mesure d'aller recruter des gens sur le marché. Ça nous permet donc d'aller recruter le... d'être compétitif sans pour... puis en même temps d'être prudent dans nos méthodes de recrutement. Puis c'est aussi, je vous dirais, un idéal que beaucoup d'organisations recherchent, ce qui est le cas d'Hydro-Québec.

Bien, je pourrais vous donner plein d'autres raisons pour lesquelles on ne va pas à la médiane, là. Je peux vous donner, à titre d'exemple, les industries du tabac, bien ils sont au quatre-vingt-quinze (95e) percentile parce qu'il y a beaucoup de monde qui ne veulent pas aller travailler pour eux parce que ça va contre leur principe. Ça fait que dans ce temps-là, il faut que tu payes un peu plus pour acheter le principe de la personne. C'est un exemple, là, que je vous donne, là.

Q. [179] Je comprends.

R. Mais, c'est parce que tout se paye puis, bien des

fois, il faut payer au quatre-vingt-quinzième (95e). Ça fait que ça vous donne peut-être un exemple de pourquoi.

Q. [180] Oui. Ça me donne un bon exemple. Merci. Et par rapport... Là, viser la médiane, c'est une chose, mais il y a également la zone qu'on appelle la zone de compétitivité à plus ou moins cinq pour cent (5 %) et comment le Distributeur établit ce cinq pour cent (5 %)?

R. Vous voulez qu'Hydro, on réponde à cette question-là ou plutôt les spécialistes? Je veux juste être certaine. Nous, comment est-ce qu'on regarde ça? Je peux...

Q. [181] Bien...

R. ... je peux vous dire comme personne qui est en rémunération globale, quand on travaille, c'est des principes qui sont reconnus à travers le marché, c'est-à-dire que si je veux... quand je le regarde dans un premier temps dans son ensemble, bien « je », nous regardons un résultat dans son ensemble, dépendamment des rôles, on va penser que plus ou moins dix pour cent (10 %), c'est acceptable. Puis c'est toujours dépendamment du rôle.

Par la suite, on va aussi regarder d'autres

rôles où là on va dire c'est plus ou moins cinq pour cent (5 %) c'est acceptable aussi pour déterminer le marché. Ça fait que ça varie beaucoup d'un... d'un niveau, je vous dirais, dans l'organisation puis d'une complexité de l'emploi dans l'organisation. Ça varie entre cinq (5 %) et dix (10 %), là. Moi, des chiffres qui sont dans cet ordre de grandeur-là, je suis... je considère être à l'aise.

Q. [182] Mais, si je comprends bien, c'est le Distributeur qui détermine le cinq pour cent (5 %) ou c'est le...?

R. Eux ont émis une opinion pour la zone de compétitivité, puis ce n'est pas mon rapport, là, c'est eux qui l'ont écrit.

Q. [183] Je comprends. Ma compréhension des choses était que c'était plutôt le Distributeur qui visait de se situer dans une zone de cinq pour cent (5 %), mais je peux...

(14 h 29)

R. Bien, je peux vous dire comme professionnelle en rémunération, comme experte là-dedans, là, c'est des principes qui sont généralement reconnus. Ça fait que c'est sûr qu'on le regarde comme ça aussi.

Q. [184] Très bien.

R. Mais je ne suis pas, je n'émets pas l'opinion de Normandin.

Q. [185] Parfait. Mais à ce moment-là, je vais poser ma question aux experts qui sont sur le panel également. Pouvez-vous répondre à la question?

Mme SOPHIE LACHANCE :

R. Si je comprends bien votre question, vous dites comment on fait pour dire cinq pour cent (5 %) que c'est...

Q. [186] Bien, en fait, j'essaie de comprendre comment on en arrive à déterminer que la zone de compétitivité va vraiment être cinq pour cent (5 %) et non pas, par exemple, trois ou quatre pour cent (4 %).

R. O.K. Une des choses qu'on considère, des fois quand on l'explique à des clients, on se demande « Pour combien de paie de plus tu serais prêt à quitter ton emploi pour faire le même emploi ailleurs? » puis le cinq pour cent (5 %), c'est comme le seuil le plus bas parce que je ne pense pas que, pensez-y pour vous-même, est-ce que si on vous offrait deux pour cent (2 %) de salaire de plus vous quitteriez votre organisation pour aller faire la même chose ailleurs? Ça fait que ça, c'est la base, une des façons de raisonner ça qu'on utilise. Et cette

zone-là, ça fait que là, on parle souvent de plus ou moins cinq pour cent (5 %) puis aussi le fait que quand, on travaille avec des chiffres ici mais ce n'est pas parce que c'est des chiffres que c'est exact, que c'est absolu.

Ça fait que quand on prend des données puis qu'on a émis des hypothèses, qu'on a fait certains ajustements, il faut se donner une zone de confort. Ça fait que la plus petite qu'on se donne, c'est cinq pour cent (5 %) mais ça peut aller plus loin que ça, dépendant de la complexité des emplois dont on parle. Mais pour faire les choses simples, déjà, c'est un concept qui n'est pas nécessairement facile à comprendre. On a choisi la zone la plus petite de cinq pour cent (5 %). Mais si vous voulez retenir, peut-être, c'est l'impulsion monétaire qui ferait qu'on partirait faire le même emploi ailleurs.

Mme MÉLANIE PRESSEAULT :

R. Si je peux me permettre d'ajouter, est-ce que j'ai le droit? Oui?

LA PRÉSIDENTE :

Q. [187] Absolument.

R. Bien, je ne connais pas... C'est ma première fois ici donc...

Q. [188] Non, non, absolument. Écoutez...

R. D'accord.

Q. [189] ... il n'y a aucun problème, Madame. Si jamais vous n'avez pas le droit ou qu'il ne veut pas que vous parliez, votre procureur va vous faire un...

R. Il va me...

Q. [190] ... un gros signe.

R. D'accord. Je voulais juste rajouter que quand on étudie en rémunération, il y a aussi beaucoup de littérature qui fait référence à ce plus ou moins cinq, plus ou moins dix (10). Quand on regarde sur les études, parce qu'on fait beaucoup de vigie active puis souvent ils vont commencer un rapport les Aon, Mercer, Towers vont commencer, dans les rapports, vont commenter en disant « Bien, c'est à l'intérieur de plus ou moins dix pour cent (10 %) donc on est confortable avec les résultats qui sont présentés ici pour telle organisation. ». Ça fait que c'est de la littérature que l'on lit sur une base régulière qui fait référence à ces principes-là.

Me CATHERINE ROUSSEAU :

Q. [191] À ce fameux cinq pour cent (5 %).

R. Cinq, dix (10) aussi.

Q. [192] Oui.

R. Moi, je peux vous donner, je peux vous dire « Faites un Google search puis vous allez le trouver le plus ou moins dix (10). » c'est...

Q. [193] Parfait, je vais le faire après. Merci. Prochaine question, le Distributeur, est-ce qu'il a fait des analyses à l'effet que sa stratégie génère des retombées positives en termes de rétention du personnel.

R. Je m'excuse, étant aussi nouvelle, je me suis assurée que c'était une question que je n'avais pas pensé puis c'est une très bonne question. Il n'y a pas, de notre connaissance, d'étude qui a été faite pour ce point-là en tant que tel sauf que nous, on sait quel est le coût, bien, le coût exact d'une formation d'un employé qui rentre, je ne l'ai pas, mais quand on discute avec les gens sur le terrain, on voit très bien qu'il y a des postes, un grand nombre de postes où c'est très long devenir fonctionnel.

Ça fait que ça, juste ça, c'est un très grand coût. Souvent quand je parle avec des gens, une règle de pouce c'était, bien, un an de formation..., ça peut prendre..., un an de formation est égal à un an de salaire. Ça fait que

calculé comme ça, c'est une retombée positive.

(14 h 39)

Q. [194] Parfait, je vous remercie. Avez-vous quelque chose à ajouter? Est-ce que le Distributeur procède régulièrement à des sondages de satisfaction ou de motivation de son personnel? Dans le but de vérifier, là, si les objectifs qu'il se fixe correspondent, là, véritablement à ce qui motive réellement ses employés.

Mme MÉLANIE PRESSEAULT :

R. On a un sondage d'engagement des... l'indice... un sondage d'engagement du personnel qui est fait une fois par année.

Q. [195] Est-ce que c'est possible de prendre l'engagement de le déposer? En fait de déposer la version la plus récente?

Me ÉRIC FRASER :

On pourrait le déposer, mais on déborde; là, on est sur une étude sur le balisage salarial, puis là on veut aller sonder ou obtenir de l'information sur l'engagement des employés. Moi, j'avais l'impression qu'on débordait, là, du paramètre de l'étude du balisage.

LA PRÉSIDENTE :

Maître?

Me CATHERINE ROUSSEAU :

L'objectif de demander la dernière version, là, en fait le plus récent sondage, c'est que nous, on se questionne sur l'opportunité, là, des objectifs en fait, là. Les cibles que le Distributeur se fixe en matière de rémunération globale. Et on veut vérifier si, effectivement, la cible correspond aux motivations réelles des employés à l'interne, c'est ça l'objectif.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Fraser.

Me ÉRIC FRASER :

Oui, je pense que le salaire c'est un objectif que tout le monde poursuit pas mal, là, puis là on discute de ça. Il faudrait... en fait, je ne suis pas... c'est comme si ma consoeur voulait obtenir d'autres objectifs qui sous-tendaient le cinq pour cent (5 %), là. On vient d'avoir des témoignages à l'effet que le cinq pour cent (5 %) c'est une règle de l'art, confirmé par la littérature en la matière, qu'elle est observée par les gens en rémunération chez Hydro-Québec. Et là, on veut savoir le degré d'engagement des employés via le sondage qui est fait chaque année. Je ne le sais pas, je dois vous avouer, là, je... j'ai

l'impression qu'on s'éloigne puis qu'on fore dans un domaine qui n'était pas identifié au début du dossier.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Rousseau, je vous permets un dernier commentaire. Oui.

Me CATHERINE ROUSSEAU :

Oui, en fait c'est simplement pour rappeler la position de l'UMQ, là, par rapport à ça. C'est qu'on prétend que c'est pas nécessairement opportun ou nécessaire de viser la médiane comme objectif alors que les motivations du personnel à l'interne peuvent faire appel à d'autres éléments qui ne sont pas nécessairement en lien avec le salaire ou la rémunération globale.

LA PRÉSIDENTE :

Je vais attendre. Il n'y a pas de problème.

Maître Rousseau, la Régie partage l'opinion du Distributeur. On s'éloigne un peu. Intéressant de savoir c'est quoi l'indice du bonheur chez Hydro, mais là on est beaucoup plus au niveau du balisage de la rémunération. Et je pense que c'est de s'éloigner un peu du... de l'objectif qu'on poursuivait même en deux mille quatorze (2014) lorsqu'on a demandé au Distributeur de faire une

analyse. C'était pas pour mesurer l'indice du bonheur, c'était pour voir comment il se situe dans le marché globalement. Alors on va faire droit à l'objection du Distributeur.

Me CATHERINE ROUSSEAU :

Très bien. Je vais enchaîner avec ma prochaine question.

Q. [196] Il ressort du témoignage de monsieur Simard - et là, je fais référence au témoignage, là, qui s'est déroulé dans le panel 2 lundi - où on indiquait qu'il y avait un taux de remplacement du personnel pour les métiers de ligne, un taux de remplacement de quinze pour cent (15 %). J'ai pas les notes sténographiques avec moi, par contre j'ai les références si vous souhaitez que je vous les fournisse. C'est dans... ce sont dans les notes sténographiques du cinq (5) décembre, lignes 7 à 10 à la page 60. Et les lignes 22 à 25 à la page 63.

M. FRANÇOIS G. HÉBERT :

R. Pardonnez-moi, pouvez-vous répéter la ligne et la page des notes sténographiques, on les a sous les yeux, là.

Q. [197] Oui, page... page 60, lignes 7 à 10. Nous y faisons référence également à la page 63, lignes 22 à 25.

R. O.K. Alors on pris connaissance des passages. On...

Q. [198] Parfait.

R. On peut savoir votre question?

Q. [199] Très bien. Donc ma question c'est : est-ce que le Distributeur vit des difficultés particulières par rapport au recrutement de ce personnel-là, donc le métier ligne? Et si oui, lesquelles?

(14 h 40)

Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

R. Écoutez, moi, je n'en ai pas connaissance personnellement, je vais laisser parler mes collègues.

Mme MÉLANIE PRESSEAULT :

R. Je suis en ressources humaines mais en rémunération, donc je ne peux pas m'avancer sur le, ce que mes collègues en dotation, en recrutement, là, vivent, je n'en ai pas eu de, je n'ai pas eu de discussions à ce sujet-là avec eux.

Me ÉRIC FRASER :

Tout simplement pour préciser, évidemment, on a un panel ici qui est plus corporatif, toute la question de la rémunération chez Hydro-Québec, elle est décidée pour l'ensemble de l'entreprise, et avec les experts, c'est, comme ils ont été

identifiés au début, ce sont des employés de ressources humaines rémunération, qui se concentrent sur l'entreprise. Donc évidemment, les questions sur les difficultés d'aller chercher des employés relèvent plus du panel 2, par exemple, où c'est plus des difficultés opérationnelles. Je vois le lien par contre, je comprends, là, mais ce n'est pas le bon panel.

Me CATHERINE ROUSSEAU :

Q. [200] Avez-vous connaissance s'il y a eu une analyse qui a été faite en ce sens-là? Je comprends, là, mais j'essaie juste de compléter; si c'est non, c'est non, là, c'est...

Mme MÉLANIE PRESSEAULT :

R. Je n'en ai pas eu connaissance.

Q. [201] J'ai une dernière question, je vais vous amener à la pièce HQD-8, Document 2, l'annexe C, c'est à la page 3, c'est le tableau 1; la page 3... oui, c'est exactement ça.

Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

R. Donc le même tableau, pour les notes sténographiques, que la présentation qui a été faite précédemment?

Q. [202] Oui. Donc on voit dans le tableau que la seule catégorie d'emplois sous la médiane est celle

des cadres intermédiaires, à moins que je ne me trompe, là; ma question est : quelle proportion des cadres intermédiaires était des employés d'Hydro-Québec, donc des employés à l'interne provenant d'autres catégories d'emplois qui figurent au tableau? Oui, je cherche à savoir quelle proportion des cadres intermédiaires était des employés de l'interne d'Hydro-Québec provenant d'autres catégories d'emplois.

Mme SOPHIE LACHANCE :

R. Est-ce que vous voulez dire des gens qui ont été promus à des postes de cadres?

Q. [203] Oui, effectivement, mais de la façon que j'ai posé la question, c'était un peu mélangeant, là, j'essaie juste de savoir est-ce qu'il y a eu du recrutement, parce qu'il peut avoir des gens qui viennent de l'externe, là, qui viennent directement dans les postes de cadres intermédiaires, j'essaie de voir quelle est la proportion de cadres intermédiaires qui étaient déjà des employés d'Hydro-Québec.

Mme SOPHIE LACHANCE :

R. Moi, je ne le sais pas.

Mme MÉLANIE PRESSEAULT :

R. On n'a pas l'information, là, je n'ai pas de

rapport qui me présente cette information-là.

Me CATHERINE ROUSSEAU :

Parfait. Pour moi, ça complète. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Rousseau. Alors, Maître... FCEI, Maître Turmel?

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

Alors, bonjour aux membres du panel. Bonjour aux témoins. Bonjour.

Q. [204] Bon, alors, Madame Lachance, on va commencer avec vous, je comprends que vous avez en main, là, votre rapport, le rapport qui a été produit, devant vous?

Mme SOPHIE LACHANCE :

R. Hum-hum.

Q. [205] Et ayez votre C.V. pas loin, si vous ne l'avez pas loin, j'imagine, de même que, bien, le PowerPoint, on l'a devant nous, c'est exact, c'est parfait. Dans un premier temps, Madame Lachance, est-ce que je crois comprendre que ce mandat avec Hydro-Québec, pour vous, personnellement, c'est le premier mandat ou il y a d'autres mandats avant?

R. Avec Hydro-Québec?

Q. [206] Oui.

R. Ce n'est pas le premier mandat, j'ai travaillé sur

un petit mandat il y a à peu près dix ans.

Q. [207] À ce moment-là, vous n'étiez pas chez, étiez-vous chez...

R. J'étais chez Normandin Beaudry.

Q. [208] O.K. Pas d'autres mandats, bien, évidemment, parce que je comprends que vous avez dit que parfois, vous travaillez en équipe, mais confiés à vous ou sur lesquels vous avez participé directement ou indirectement, il n'y a que celui d'aujourd'hui et celui d'il y a dix ans?

R. Oui.

Q. [209] D'accord. Est-ce que c'est votre premier mandat en termes de rémunération avec Hydro-Québec?

R. Oui.

Q. [210] Je comprends que c'est votre premier témoignage à la Régie d'énergie ici?

R. Oui.

Q. [211] Et dans le domaine de l'énergie, est-ce que c’est le premier mandat que vous travaillez dans le domaine de l'énergie?

R. Non.

(14 h 46)

Q. [212] Quels sont les autres secteurs de l'énergie dans lesquels vous avez travaillé?

R. J’ai travaillé toute ma vie en consultation.

Q. [213] Oui, mais pour des clients... Évidemment, la question que je vous pose, c'est, vous comme expérience comme consultante et/ou pour un employeur, donc dans les deux cas, est-ce que vous avez travaillé donc avec des clients en énergie?

R. Non.

Q. [214] Donc, ce monde-là est nouveau pour vous?

R. Oui.

Q. [215] D'accord.

R. Je suis une cliente d'Hydro-Québec, par exemple.

Q. [216] Est-ce que j'ai bien compris lors du voir-dire au début de la semaine que le rapport qui est déposé ici, il a été, comment dire, préparé par vous et une équipe, vous et monsieur Beaudry? Je veux savoir qui a contribué à ce rapport et comment?

R. Je l'ai mentionné au début de la présentation aujourd'hui. On était une équipe de huit personnes.

Q. [217] D'accord.

R. Il y avait des spécialistes dans chacune des composantes de la rémunération globale. J'avais trois spécialistes en rémunération, deux en assurance collective, deux en régime de retraite, René et moi.

Q. [218] O.K. Par exemple, quand il y a des enquêtes

fermées, est-ce que c'est vous qui avez appelé ou ce sont vos collègues spécialistes, par exemple?

R. C'est mes collègues qui ont téléphoné.

Q. [219] Vous, vous n'avez pas personnellement appelé les gens. D'accord. On va maintenant regarder, si vous voulez bien, je vais vous passer des documents. Donc, on va revenir sur le mandat. Maintenant, on va travailler sur le mandat que la Régie vous a... bien, c'est-à-dire le mandat donné à HQ par la Régie. C'est une série de décisions de la Régie, simplement pour nous remettre dans le... Madame la greffière... Il y a trois dépôts, là, simplement pour qu'on suive l'évolution du mandat.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Turmel, je ne veux pas casser votre rythme. Seulement pour avoir une idée. Parce que je vois l'heure. Il est trois heures moins dix (2 h 50). Vous avez prévu une heure et demie. Donc, je ne sais pas si... C'est peut-être un peu plate de couper votre contre-interrogatoire en deux, poursuivre demain matin. Mais je vous demande ce que vous en pensez?

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui. Bien, écoutez, je ne sais pas, parfois on a des sténographes compréhensifs, parfois c'est plus

difficile. Je ne sais pas s'il y a une entente particulière. Moi, j'aurais continué autant que faire se peut, de un. Autrement, bon, si c'est plus difficile, je peux au moins peut-être arrêter à une ligne de questions particulières, voyant l'heure. Peut-être autour de trois heures et cinq (3 h 5) et dix (3 h 10), je pourrais être bon pour m'arrêter sans doute.

LA PRÉSIDENTE :

Écoutez, ce serait probablement apprécié.

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui, oui.

LA PRÉSIDENTE :

Parce que vous connaissez tous le calendrier qu'on a, le nombre de dossiers. Et ma collègue et moi avons des réunions déjà dans d'autres dossiers, et pas le même ni l'une ni l'autre, à quatre heures (4 h)

Me ANDRÉ TURMEL :

Quelle est votre heure idéale?

LA PRÉSIDENTE :

Bien, écoutez, l'heure que vous allez juger, vous, dans vos lignes de questions ce qui est approprié. Et ce qui fait en sorte, et là je lance le message aux autres intervenants qui sont ici présents, que

dès la fin de ce panel 3, qui concluait essentiellement la preuve du Distributeur, à moins d'avoir une contre-preuve, il faudrait peut-être, étant donné que, vous, FCEI, aviez des restrictions quant à la disponibilité de vos témoins, il faudrait que, idéalement, que l'on entame la suite demain matin, vendredi, avec votre preuve. Ce qui ferait en sorte que ce serait un continuum aussi logique par rapport au panel 3 que nous avons. Ceci requerra l'appui ou la collaboration de vos collègues, ACEF de Québec, UC et OC. Je lance l'appel à tous. Et on pourra y revenir demain matin.

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui, dans la mesure où ce sera possible.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous laisse aller.

(14 h 52)

Me ANDRÉ TURMEL :

Bien sûr. Parfait. Merci. Donc, j'ai déposé, Madame la greffière, trois documents dans les faits, la première, c'est la décision D-2014-037.

LA GREFFIÈRE :

Ce sera la C-FCEI-41... 41.

Me ANDRÉ TURMEL :

C'est beau. Et...

LA GREFFIÈRE :

Allez-y. D-2015-145, ce sera 42 et la D-2015-153, ce sera la C-FCEI-43.

C-FCEI-0041 : Décision de la Régie D-2014-037

C-FCEI-0042 : Décision de la Régie D-2015-145

C-FCEI-0043 : Décision de la Régie D-2015-153

Me ANDRÉ TURMEL :

Et simplement pour souligner que, dans cette dernière liasse de documents, il y a une décision, mais il y a simplement, pour comprendre le cheminement, il y avait un échange de lettre avec le procureur d'HQ, moi-même, le procureur de l'AQCIE et une autre lettre d'Hydro-Québec, simplement pour comprendre le cheminement depuis déjà deux ans.

Alors, Madame Lachance, vous avez ces trois documents devant vous. Je vous inviterais à prendre la décision D-2014-037, c'est un extrait, dans les faits, pour qu'on regarde ensemble le paragraphe

251. Je vais vous lire ce que j'y vois. Donc, c'est la décision qui initiait le mandat, là, et je cite :

> La Régie demande au Distributeur de présenter, dans le dossier tarifaire 2016-2017, une étude de balisage auprès des entreprises comparables fournissant une analyse de la rémunération globale par groupes d'emplois et en distinguant le salaire de base moyen, le coût de retraite et les autres avantages sociaux.

Est-ce que vous reconnaissez que c'est un peu le début de l'histoire de ce dossier-là dans notre présent dossier?

Me SOPHIE LACHANCE :

R. Oui.

Q. [220] D'accord. Maintenant, j'ai... suite à ça, donc nous sommes en mars deux mille quatorze (2014). Donc, la Régie demande qu'une telle analyse soit faite. Dans le deuxième document que je vous ai passé, on parle de la décision D-2015-145 et aux paragraphes 6 à 14, et là je vais peut-être me tourner plus vers nos amis d'Hydro-Québec parce que c'est un peu suite à ce... donc un an après la

décision, nous sommes en août deux mille quinze (2015). La Régie, je vais peut-être me tourner vers monsieur Hébert et monsieur Gingras... Bédard. Pardon.

HQ, à l'été, lors de sa demande tarifaire précédente, avait indiqué qu'elle n'était en mesure de déposer l'étude telle que demandée parce que, et je paraphrase, là, vous pourrez corriger... parce que vous veniez... HQD venait de signer les conventions collectives. Et là la Régie relate ça au paragraphe 6, donc je suis au paragraphe 7 :

> Le 30 juillet 2015, le Distributeur dépose son dossier tarifaire 2016-2017 et demande à la Régie de le relever de cette ordonnance dans le présent dossier. Il rappelle qu'Hydro-Québec vient de conclure des ententes d'une durée de cinq ans [...]

et caetera, et caetera. Là la Régie cite l'opposition sur cette question aux paragraphes 8, 9, 10 et 11 de la FCEI, en disant que c'était important qu'il fallait que... Bon. Elle cite également l'opposition de l'AQCIE-CIFQ au paragraphe 12. Et enfin, la Régie, à 14, et je cite :

La Régie ne retient pas les justifications du Distributeur. En conséquence, elle maintient sa demande relative au dépôt d'« une étude de balisage, auprès des entreprises comparables, fournissant une analyse de la rémunération globale par groupes d'emplois et en distinguant le salaire de base moyen, le coût de retraite et les autres avantages sociaux ». La Régie ordonne donc [...] de déposer ladite étude de balisage en complément de preuve, au plus tard le 1er octobre 2015 [...]

Monsieur Hébert, est-ce que ces faits-là, c'est les faits que vous... dans le dossier qui apparaissent sortir du dossier?

Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

R. J'ai bien lu le résumé de la Régie dans sa décision et...

Q. [221] Oui. Mais, est-ce que c'est...

R. Oui. C'est une...

Q. [222] Ça relate?

R. Ça relate, dans les grandes lignes, les faits.

Q. [223] Les faits tels que HQ avait demandé un report

et tout ça.

R. Effectivement.

Q. [224] O.K. Enfin, la dernière... Donc, quelques jours plus tard, toujours vers nos amis d'Hydro-Québec... Bon. Là vous avez la décision D-2015-153 qui est datée du dix-sept (17) septembre deux mille quinze (2015). Mais, vous allez voir, c'est à la fin, en liasse, une communication par votre procureur, le procureur maître Fraser du deux (2) septembre deux mille quinze (2015) où HQ ou le procureur... bien, le procureur par... HQ par la voie de son procureur indique qu'il est... que c'est difficile pour HQ, malgré la décision et que... Bon. On cherche une autre façon de repousser le tout.

Évidemment, la lettre, vous avez une lettre de la FCEI, de moi, qui s'oppose et tente de trouver une ouverture, un moment pour faire le dossier. Là on était sur la questions surtout de quand pourrions-nous faire le dossier et non pas si on devait le faire. Et une lettre également de mon confrère Pelletier qui proposait un expert indépendant et tout ça. Bon.

(14 h 52)

Et là le dix (10) septembre, je termine

avec mon énoncé des faits, il y a une lettre de maître Fraser toujours et ça vaut la peine de la lire, qui réplique aux commentaires des intervenants. Vous l'avez, Madame la Présidente?

> Par la présente, HQD désire commenter les lettres des procureurs de la FCEI et de l'AQCIE-CIFQ du 3 et 8 septembre. Tout d'abord, le Distributeur informe la Régie qu'il fera appel à une firme indépendante

Je souligne.

> et confirme qu'il sera en mesure de déposer l'étude de balisage demandée à la Régie au mois de mai 2016.

Etc., etc. Et là, vous avez... et ça vous apparaît raisonnable, Maître Hébert, comme... c'était la position d'Hydro-Québec à l'époque.

Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

R. Laquelle? Pouvez-vous rappeler...

Q. [225] Les commentaires de votre procureur.

R. Bien là, évidemment, moi je souscris parfaitement à ce qui est écrit ici, là.

Q. [226] Oui, tout à fait. Parfait. Et donc dans la décision D-2015-153 du dix-sept (17) septembre, si on regarde la Régie, qui a vu et entendu, nous dit

au paragraphe 25 :

> La Régie accepte la demande du Distributeur de produire et déposer une étude de balisage sur la rémunération globale du Distributeur, conformément au paragraphe 251 de la décision D-2014-37.

Celle de mars deux mille quatorze (2014) pour le dossier tarifaire deux mille dix-sept-deux mille dix-huit (2017-2018). Bon. C'est un peu long. Nous y voilà. Dans le... dans le mandat de madame Lachance de la Régie est-ce que vous notez... vous êtes d'accord avec moi que le mandat n'a pas évolué, c'est toujours... au fur et à mesure de ces décisions-là, nous avons toujours le même mandat, la Régie relate quel mandat elle donne à Hydro-Québec. C'est exact?

Mme SOPHIE LACHANCE :

R. Oui, c'est exact.

Q. [227] Oui, d'accord.

R. D'ailleurs, notre rapport de balisage commence en citant ce mandat-là.

Q. [228] Oui, d'accord. Parfait. O.K. Maintenant, juste pour comprendre le cheminement qui vous a fait avoir... obtenir le dossier. J'ai compris tout

à l'heure de la présentation que... et je m'adresse à Hydro-Québec, qu'un appel d'offres avait été lancé. Pouvez-vous me décrire quand et comment et le processus finalement qui a mené au choix de la firme?

M. FRANÇOIS BÉDARD :

R. Donc suite à cette décision-là, on a procédé à un... à un appel de proposition auprès de certaines grandes firmes à Montréal, qu'on jugeait en mesure d'effectuer un travail de cette envergure-là. Et on a terminé, on a fait un appel de propositions et on a terminé le choix de la firme Normandin Beaudry sur la base de certains critères au mois de décembre.

Q. [229] O.K.

R. Deux mille...

Q. [230] Pardon.

R. Au mois de décembre deux mille quinze (2015).

Q. [231] O.K. Pourriez-vous me dire à quelle... quelle date vous avez lancé ce... le dépôt de l'appel d'offres?

R. Les... l'appel de... l'appel de propositions a été lancé aux firmes le deux (2) décembre. Évidemment, les...

Q. [232] Deux mille quinze (2015)? Deux mille quinze

(2015)?

R. Le deux (2) décembre deux mille quinze (2015), pardon. Évidemment, les travaux préparatoires du document d'appel de propositions se sont déroulés dans les... dans les semaines précédentes, mais l'appel de propositions aux firmes invitées a été lancé le deux (2) décembre.

Q. [233] O.K. Tout à l'heure vous veniez de l'évoquer, bon, vous avez parlé sur les critères pour cet appel d'offres-là. Quels étaient ces critères de ce que vous recherchiez comme... pour embaucher une firme?

R. On visait évidemment des firmes qui avaient une qualification et l'expérience de l'équipe de travail, qui était un critère important. Donc la qualification de l'équipe qui allait être sur le mandat. Les expériences similaires, des enquêtes similaires qui... des dossiers similaires qui avaient été réalisés, que les firmes devaient nous... nous proposer. Le plan de travail et la méthodologie qui allaient être proposés et évidemment les coûts.

Q. [234] Sans entrer dans les détails, dans ce type d'appel d'offres-là est-ce que c'est un choix qui est fait, là, une proportion technique, une

proportion financière? Il y a une cotation qui est donnée à chacun? Comment vous fonctionnez de manière générale?

R. Oui, il y a une pondération qui est donnée à chacun des critères.

(15 h 02)

Q. [235] O.K. Et donc, ça a été lancé le deux (2) décembre deux mille quinze (2015) et vous avez obtenu combien de participants à cette... Combien de propositions, pardon, à cet appel d'offres?

R. Il y a quatre firmes, quatre grandes firmes qui ont été invitées à participer.

Q. [236] Et vous avez fait votre choix à quelle date?

R. Vingt et un (21) décembre deux mille quinze (2015).

Q. [237] Vingt et un (21) décembre. Donc, je vois que vous consultez un document, est-ce que vous pourriez déposer le document de l'appel d'offres public qui a été mis sur le site Web ou communiqué, Madame, donc, comme un engagement à moins qu'il l'ait devant...

Me ÉRIC FRASER :

Non, je m'objecte. On n'a pas besoin de déposer le document d'appel d'offres. Le témoin a donné les principaux critères, je trouve qu'on s'immisce dans les opérations du Distributeur dans un niveau qui

n'est pas requis. Ce qui est important de savoir, c'est peut-être qu'il y a eu un appel d'offres, ce qui démontre l'impartialité du consultant mais pour le reste, les critères ont été donnés, je ne vois pas pourquoi on devrait déposer un document d'appel d'offres.

Me ANDRÉ TURMEL :

Mon confrère vient de mentionner qu'on a invoqué les principaux critères. Moi, je veux simplement voir. C'est un document public, un appel d'offres, alors ce n'est pas tellement compliqué de voir, on a énudes critères mais est-ce qu'il y a d'autres qualificatifs recherchés, est-ce que la notion d'indépendance est là, est-ce que le fait d'avoir travaillé ou pas nous aide à faire des points ou pas?

Écoutez, c'est un document public. Ça m'apparaît pertinent pour bien comprendre comment on a retenu ces experts-là parce que, dans le présent dossier, il y a un enjeu d'avoir embauché un cabinet qui travaille avec HQ depuis vingt (20) ans et donc, on veut bien comprendre comment le tout s'est fait. Ils ne devraient pas être gênés de le déposer cet appel d'offres là.

LA PRÉSIDENTE :

Écoutez, je ne vois pas la pertinence d'avoir le document comme tel. On a élaboré les critères. Ce à quoi on considère que ça va vous servir est déjà connu, ça a été divulgué, mentionné que ça fait vingt (20) ans qu'ils ont déjà eu des mandats.

Me ANDRÉ TURMEL :

Écoutez, ce que je recherche c'est dans le document d'appel d'offres, est-ce qu'il y avait des critères qui faisaient en sorte qu'on excluait des... bien, je vais poser la question. Écoutez...

LA PRÉSIDENTE :

Bien, par questions, oui, je pense.

Me ANDRÉ TURMEL :

Q. [238] Bien, Monsieur... Première question, dans le document d'appel d'offres, est-ce que, premièrement, est-ce que vous avez repris expressément le mandat de la Régie?

R. Je n'ai pas le document d'appel d'offres avec moi mais, de mémoire, le mandat qui a été octroyé, qui était proposé aux soumissionnaires, c'était le mandat que l'on avait, la demande de la Régie.

Q. [239] Je vous dirais que c'est un peu étonnant parce que le mandat de la Régie... Je vais vous lire maintenant le mandat que vous avez confié à

Normandin Beaudry, c'est donc :

> Baliser la rémunération globale en date du trente et un (31) décembre deux mille quinze (2015) de huit groupes d'employés.

Si on compare le mandat, donc, de la Régie, je vous soumets que vous avez restreint à certains groupes et donc, ce n'est pas le même mandat. Alors, ma question c'est : dans l'appel d'offres, je veux savoir quel mandat vous avez utilisé? Un mandat maison que vous avez façonné, celui qu'on a aujourd'hui ou le mandat que la Régie a donné?

Pour vous aider peut-être, pendant que vous conférez, à la page 1 du rapport de Normandin Beaudry, premier paragraphe, le rapport cite donc tel quel :

> La Régie de l'énergie a demandé au Distributeur de présenter, dans le dossier tarifaire 16-17, une étude de balisage auprès des entreprises comparables fournissant une analyse de la rémunération globale par groupe d'emplois et en distinguant le salaire de base moyen, le coût de retraite et les autres avantages sociaux.

Là, il y a une note de bas de page qui réfère à l'extrait qu'on a lu ensemble, Madame Lachance, c'est bien ça?

(15 h 9)

Mme SOPHIE LACHANCE :

R. Oui.

Q. [240] Bon. Et le paragraphe suivant, il est intitulé, toujours à la page 1, Maître Lauzon, du document :

> En lien avec cette demande, ... Normandin Beaudry a été mandatée par Hydro-Québec pour baliser la rémunération globale...

et là, on intitule, on marque, on indique :

> ... (salaire de base moyen, rémunération incitative, régime de retraite et assurance collective) en date du 31 décembre 2015 de huit groupes d'employés.

Ma question à vous : donc je vois que le mandat, il m'apparaît différent, pouvez-vous peut-être nous donner l'explication à ce sujet? Il y avait peut-être des raisons, là, qu'il soit différent mais est-ce qu'on s'entend qu'il est différent?

LA PRÉSIDENTE :

Écoutez, je vais me permettre, ça arrive, des décisions interlocutoires, qu'on change d'idée, qu'on revient dessus, or on va revenir sur notre décision et on va juger approprié de déposer l'appel d'offres, ça va peut-être être plus simple.

Me ANDRÉ TURMEL :

Bon, voilà.

LA PRÉSIDENTE :

Hein, alors...

Me ANDRÉ TURMEL :

Parce que je cherchais dans leur mémoire, d'accord. Voilà.

LA PRÉSIDENTE :

Oui, oui, alors...

Me ÉRIC FRASER :

J'étais à la veille de vous le proposer aussi. C'est pour ça que j'ai posé la question si c'était possible de le déposer.

LA PRÉSIDENTE :

C'est bien. Donc...

Me ÉRIC FRASER :

Donc on va le déposer.

LA PRÉSIDENTE :

Vous allez le déposer dans les, le plus tôt

possible, évidemment.

Me ÉRIC FRASER :

Bien, écoutez, là, aussitôt qu'on quitte.

Me ANDRÉ TURMEL :

D'ici demain matin, là?

Me ÉRIC FRASER :

Je pense qu'on pourra être en mesure de...

LA PRÉSIDENTE :

Pour demain matin, donc le document d'appel d'offres...

Me ÉRIC FRASER :

Oui.

LA PRÉSIDENTE :

... concernant cette étude de balisage.

Me ANDRÉ TURMEL :

Encore cinq minutes jusqu'à trois heures quinze (3 h 15), ça vous va, ou jusqu'à et demie?

LA PRÉSIDENTE :

Oui, oui, ça va.

Me ANDRÉ TURMEL :

Et demie, O.K., parce qu'on va... alors engagement FCEI-22, c'est déposer donc le document d'appel d'offres préparé par Hydro-Québec pour retenir les services d'une firme de consultants eu égard au mandat de rémunération globale. Je pense que ça

décrit le tout.

E-22 (HQD) Déposer le document d'appel d'offres préparé par Hydro-Québec pour retenir les services d'une firme de consultants eu égard au mandat de rémunération globale (demandé par FCEI)

Q. [241] Merci. Bon, Madame Lachance, on revient à vous. Les conclusions, donc vous avez commencé à travailler à quelle date, une fois que vous avez obtenu le mandat?

Mme SOPHIE LACHANCE :

R. Je ne saurais pas vous le dire exactement, là...

Q. [242] De mémoire?

R. ... mais juste avant Noël.

Q. [243] Juste avant Noël. Et vous avez remis votre rapport à quelle date?

R. En avril, fin avril, début mai. Bien, la date de notre rapport fait foi de la date à laquelle on l'a remis.

Q. [244] Écoutez, ma question est précise là-dessus, c'est que vous avez envoyé votre rapport final à votre client, Hydro-Québec, le dix-neuf (19) mai,

et il porte la date du dix-neuf (19) mai ou vous l'avez envoyé, par exemple, en avril, le vingt (20) avril et il est daté du dix-neuf (19) mai?

R. Il est daté du dix-neuf (19) mai...

Q. [245] Mais vous l'avez... oui.

R. ... la date à laquelle il fallait remettre le rapport final à Hydro-Québec. On s'est entendus...

Q. [246] Mais votre envoi final, en disant : « Voici, Monsieur le client, mon rapport final », vous l'avez envoyé à quelle date? Vous avez dit fin avril?

R. Le dix-neuf (19) mai.

Q. [247] Vous l'avez envoyé le dix-neuf (19) mai... O.K., je veux bien comprendre avec vous, là. Vous êtes sous serment. Le dix-neuf (19) mai, vous l'avez envoyé et il porte la date du dix-neuf (19) mai, c'est ça qu'on...

R. Le rapport final...

Q. [248] Oui.

R. ... porte la date du dix-neuf (19) mai.

Q. [249] O.K. Est-ce qu'il y a eu des itérations entre, est-ce que vous avez envoyé des projets de rapport avant le dix-neuf (19) mai?

R. Oui.

Q. [250] D'accord, à partir de quelle date?

R. Peut-être un mois avant.

Q. [251] O.K. Donc on est autour du dix-neuf (19) avril, vous envoyez votre premier projet de rapport, on peut l'appeler comme ça, un projet de rapport?

R. Oui.

Q. [252] D'accord. Et vous avez envoyé combien de rapports corrigés par la suite?

R. Peut-être un ou deux.

Q. [253] Un ou deux?

R. Écoutez, je ne me rappelle pas précisément mais ce n'est pas des dizaines, ça, c'est certain, et c'est moins que cinq, c'est sûr.

Q. [254] O.K. Peut-être ce soir, vous pourriez regarder dans vos courriels, si vous le voulez, juste pour voir si c'est un, ou deux, ou trois, juste pour bien, pour qu'on soit précis, simplement, si c'est possible.

Donc les conclusions dans le rapport de Normandin Beaudry, est-ce que les conclusions, telles qu'elles apparaissent aujourd'hui, est-ce que ce sont les mêmes conclusions qui apparaissaient lors de l'envoi au mois d'avril?

R. Oui.

Q. [255] Est-ce que, donc elles n'ont pas été

modifiées?

R. Non.

Q. [256] Non, O.K. Donc tout à l'heure, juste pour revenir sur le mandat, quand vous avez soumis le dossier de Normandin Beaudry donc à HQ, qui vous a choisis, je comprends que dans ce, puis je ne vous demanderai pas votre proposition technique, là, mais dans ce mandat-là, il y avait plusieurs CV, j'imagine une équipe, comme disait monsieur, le témoin d'HQ, c'est exact?

R. Absolument.

Q. [257] Oui, votre CV y était?

R. Oui.

Q. [258] Celui de monsieur Beaudry également?

R. Oui.

Q. [259] D'accord.

R. Le CV de l’équipe de huit personnes qui a travaillé sur le projet était là.

(15 h 14)

Q. [260] O.K. Donc ça, ça inclut vous et monsieur Beaudry plus six autres personnes, qu’on disait?

R. Oui.

Q. [261] O.K. Et donc, juste pour comprendre le mandat il est attribué, de manière générale, au cabinet Normandin Beaudry, c’est ça? Pas à madame Lachance

ou à monsieur Beaudry ou à six personnes. Le mandat, c'est avec Normandin Beaudry, si je comprends bien?

R. Oui.

Q. [262] D'accord. Donc, tout à l'heure, on a établi que le mandat que vous avez réalisé c'était... puis c'est ce que vous écrivez clairement, c'était en date du trente et un (31) décembre de faire la balise de la rémunération globale à l'égard de huit groupes d'employés. C'est exact?

R. Oui.

Q. [263] D'accord. Maintenant, je veux bien comprendre, dans ce rapport-là, bien que ce soit... vous avez une équipe, est-ce que c'est vous qui avez rédigé le rapport, vous, personnellement?

R. Mon équipe a fait un premier jet et, moi, j'ai... c'est moi qui suis la responsable du contenu final.

Q. [264] Vous êtes un peu la gestionnaire d'équipe, là, je comprends, c'est un peu ça dans votre CV?

R. Oui.

Q. [265] O.K. Est-ce qu'il y a des parties du rapport sur lesquelles vous avez plus... comment dire... contribué que d'autres ou c'est général? Si on avait à pointer, là, en disant : bien, la portion « rémun », ça peut être plus vous ou c'est de

manière générale, globale?

R. Bien, c'est global.

Q. [266] On parle de rémun globale, après tout.

R. Oui.

Q. [267] D'accord.

R. Puis je savais que ce serait moi qui témoignerais, donc...

Q. [268] Pourquoi vous saviez que ce serait vous qui témoignerez?

R. Parce que c'est moi l'experte en rémunération globale.

Q. [269] D'accord. Donc, le rapport... donc dans l'échange du mois d'avril et les échanges d'un mois, là, qu'on a établis, il y a une ou deux ou trois échanges, donc il y a des projets. Pouvez-vous m'indiquer qu'est-ce qui a fait l'objet des discussions de manière générale?

Me ÉRIC FRASER :

Objection, là. De toute façon, c'est une partie de pêche, j'ai aucune idée où on s'en va, là. On va se mettre à discuter des projets, alors qu'on ne discute même pas du fond et du rapport, je m'objecte, Madame la Présidente.

Me ANDRÉ TURMEL :

Madame la Présidente, il y a eu... la témoin... la

témoin l'a mentionné, l'a avoué, là, il y a eu un échange de projets. Et rappelons que la témoin, madame Lachance, est ici pour, vous l'avez vous-même rappelé, comme témoin expert pour aider la Régie et c'est l'expert de la Régie, O.K. C'est pas l'expert, techniquement, d'HQ. Elle est payée par HQ. Tout comme madame Colpron, bien, finalement, dans le dossier. Oui. Bien... Non, non, non. Attendons, attendons un instant. Non, non. Non, non. Un instant. Payée par HQ, mais les consommateurs paient, ultimement, alors on s'en passera, là.

LA PRÉSIDENTE :

Vous avez raison, Maître.

Me ANDRÉ TURMEL :

Voilà. Alors, donc, ce que je veux vous dire, c'est que... bien, moi, je veux comprendre, là. Il y a eu un échange « back and forth » et on la paie pour son opinion. Et comment a-t-elle été influencée? Sur quel sujet? Là, je ne lui demande pas de me pointer encore des... je veux savoir, là, est-ce que c'est sur la rémun? C'est sur le salaire? Est-ce que c'est sur les méthodes?

LA PRÉSIDENTE :

La Régie va permettre la question.

R. Vous comprendrez que ce rapport-là est public et les échanges qu'on a eus étaient plus sur la façon de présenter les choses, parce qu'il y a plusieurs parties qui pourraient réagir au contenu. Donc c'était pas une question de : change-moi les chiffres pour que ça fasse mon affaire. Ça, je n'aurais pas accepté. C'est plus une question de présentation du contenu, qu'est-ce qui est nécessaire dans un contexte où le rapport pourrait être vu par les médias, par les syndicats, par la Régie, par ma mère, par la vôtre. Alors, j'imagine que vous aussi, ça vous arrive avec vos clients d'avoir des échanges quand vous présentez ce genre de rapport.

Me ANDRÉ TURMEL :

Q. [270] Donc, à l'égard du choix de la méthode, est-ce que je comprends de ce que vous me dites que d'emblée, vous avez proposé la méthode des coûts simulés à la fois pour les salaires et à la fois pour les assurances et la retraite?

R. Oui.

Q. [271] D'accord.

(15 h 19)

R. Parce que la méthode des coûts simulés, comme je l'ai expliqué, bien que c'était... c'était la

deuxième fois que je travaillais avec Hydro-Québec, je me suis vite rendu compte que c'est une organisation qui a une réalité unique, qui a un contexte d'affaires particulier, et l'idée, c'était de baliser l'offre de rémunération globale, pas le coût de la rémunération globale.

Q. [272] Et dans vos interrelations avec votre client, là, je comprends, d'une manière générale, c'était avec les collègues qui vous accompagnent d'HQ avec qui vous avez interagi, de manière générale, là, sur le mandat, c'est ça?

R. Oui.

Q. [273] O.K. Comme experte de la rémunération globale, vous avez sans doute constaté qu'HQ n'avait pas commandité d'étude de balisage depuis au moins quatorze (14) ans, c'est exact?

R. Oui.

Q. [274] Est-ce que vous avez conseillé à HQ qu'il serait approprié d'effectuer de telles études plus fréquemment pour assurer une bonne gouvernance?

R. Non.

Q. [275] Pourquoi?

R. Parce que je ne sais pas à qui, premièrement, je ne sais pas si Hydro-Québec n'a pas demandé à quelqu'un d'autre que moi ou que Normandin Beaudry,

de faire ce genre de balisage. Hydro-Québec a une étude, une équipe de spécialistes en rémunération globale, qui achète des enquêtes salariales, qui achète, qui procède à des enquêtes fermées, donc je n'ai pas à leur expliquer comment faire leur travail.

Q. [276] D'accord. Parfait. Normalement, quand on fait une enquête sur la rémunération sur les salaires, l'analyse porte sur l'ensemble des postes, c'est exact?

R. Pas sur l'ensemble, en fait...

Q. [277] Bien...

R. ... quand on essaie de baliser une catégorie d'emplois, on ne prend pas tous les emplois, c'est trop long, on ne trouvera pas des données sur tous les emplois, donc on choisit un échantillon représentatif.

Q. [278] O.K. Donc, vous connaissez, je pense que, l'enquête de Mercer de deux mille treize (2013), faite en Ontario sur Hydro One?

R. L'enquête d'Hydro One, oui.

Q. [279] Oui, O.K. Dans le cas d'Hydro-Québec, donc le choix des... donc le mandat, il est limité à huit groupes d'employés, est-ce que je comprends que donc on a exclu des groupes d'employés dans le

mandat d'Hydro-Québec, à votre connaissance?
R. Les cadres supérieurs.
Q. [280] Oui. Et qui a fait ce choix-là de l'exclusion?
R. Hydro-Québec.
Q. [281] D'accord. Donc, vous avez pris le mandat tel qu'on vous le donnait, voilà, O.K.
R. Et si on, aussi, si je peux ajouter, si on nous avait demandé d'inclure les cadres supérieurs, on aurait probablement refusé de soumettre une proposition parce qu'on n'a pas l'expertise en rémunération des cadres supérieurs.
Q. [282] D'accord. Si je vous suggère que dans le dossier de l'enquête de Mercer pour Hydro One, cette enquête incluait les cadres supérieurs, je pense que vous êtes d'accord avec moi?
R. Quelques postes...
Q. [283] Oui.
R. ... mais je ne connais pas les emplois de cadres supérieurs chez Hydro One, donc quand je regarde les titres d'emplois, je peux déduire qu'il y en a peut-être deux qui sont des emplois de cadres supérieurs, mais je n'en ai pas la certitude.
Q. [284] Mais, donc mais je vous soumets que dans Hydro One, on a visé les cadres supérieurs, il y a

une question de nombre, effectivement, là, mais est-ce qu'on a visé les cadres supérieurs?

R. Dans Hydro One?

Q. [285] Oui.

R. Je ne le sais pas.

Q. [286] Bien, dans Mercer, dans l'étude de Mercer à l'égard d'Hydro One, vous êtes d'accord avec moi qu'on a...

R. Ça visait l'ensemble des emplois.

Q. [287] Voilà, O.K. Donc, il n'y avait pas d'exclusions, vous êtes d'accord?

R. Bien, probablement pas. Je n'étais pas là, je ne le sais pas, mais j'imagine que...

Q. [288] Mais est-ce que vous l'avez lue ou vous ne l'avez pas...

R. Oui, je l'ai lue.

Q. [289] D'accord.

R. Je l'ai lue, mais je ne connais pas les emplois de cadres, quels sont les emplois de cadres supérieurs chez Hydro One, jusqu'où ça va, est-ce que le président est inclus, est-ce que...

Q. [290] Bon, on va s'aider. Alors, je vais vous déposer donc cette... pardon... donc...

LA GREFFIÈRE :

Donc, on le cote C-FCEI-0044.

Me ANDRÉ TURMEL :

44, parfait. Si on va à la page... à la page 9 de cette étude, donc de Mercer, c'est l'étude de Mercer intitulée « Compensation Cost Benchmarking Study for Hydro One Network », datée du neuf (9) décembre deux mille quatorze (2014).

C-FCEI-0044 : Étude de la firme Mercer en date du 9 décembre 2014 et intitulée « Compensation Cost Benchmarking Study - Hydro One Network Inc. »

(15 h 24)

Q. [291] À la page 9, on indique, il est intitulé :

> Summarized below are the benchmark positions organized by major employee group. The result in this report are summarized by the following employee group.

Et là, vous voyez donc toute la séquence des employés. Donc ce que... vous l'avez lu, ce document-là déjà?

R. Oui, je l'ai vu.

Q. [292] Bon. Et là, vous voyez que les cadres supérieurs ne sont pas exclus, c'est exact?

R. Je ne le sais pas s'il y a un « Financial Director », s'il y a un cadre supérieur chez Hydro One ou pas.

Q. [293] Vous ne le savez pas?

Mme MÉLANIE PRESSEAULT :

R. Est-ce que peux ajouter?

Mme SOPHIE LACHANCE :

R. Je ne le sais pas.

Mme MÉLANIE PRESSEAULT :

R. Est-ce que... est-ce que j'ai le droit?

Me ANDRÉ TURMEL :

Q. [294] Oui, allez-y.

R. Oui. O.K. J'ose... merci.

Q. [295] Si ça peut aider.

R. Bien, oui, bien c'est juste pour vous donner une idée. Un employé qui s'appelle directeur chez Hydro, là, moi, je vais vous donner mon titre. Je suis directrice rémunération globale. Mon vis-à-vis dans une autre organisation s'appelle vice-président, puis dans une autre organisation, il est « Senior Manager », puis il y en a une autre où il s'appelle « General Manager ». Le titre, ça ne veut rien dire. Je peux être concierge en chef...

Q. [296] Oui, d'accord.

R. Ça fait que c'est pour ça qu'il faut faire vraiment

attention à ce qu'on voit ici. Je pense que le point de Sophie, c'est de dire : bien, écoutez, j'ai pas vu le descriptif de l'emploi, je ne sais pas à quoi le...

Q. [297] Je comprends.

R. ... le « matcher ».

Q. [298] Je comprends. Je vous suggère que... t'sais, dans votre étude, Madame Lachance, vous avez indiqué nommément qu'il y avait des exclusions, c'est exact?

Mme SOPHIE LACHANCE :

R. Oui.

Q. [299] Et je vous suggère que dans les titres... dans les titres de Mercer, il n'y a pas de telles exclusions. Est-ce qu'on est d'accord là-dessus?

R. Non, on n'est pas d'accord, je ne le sais pas.

Q. [300] Bien, écoutez, vous l'avez déjà lu ou vous ne l'avez pas lu, l'entente?

R. Je l'ai lue, mais je ne connais pas les emplois.

Q. [301] Je vous parle des exclusions. Est-ce qu'il y a dans votre... je vous soumets que dans ce rapport, si vous l'avez lu, il n'y a pas de passage où on dit que nous sommes venus exclure des records d'emplois un groupe d'emplois. Est-ce que ça apparaît raisonnable comme... comme question,

comme...

R. Ça ne veut pas dire qu'on inclut tous les groupes d'emplois.

Q. [302] O.K. On y viendra. À votre connaissance, si je vous envoie à la page 24. Si je vous suggère que donc dans cette étude, ils ont également utilisé la méthode des débours pour les salaires. Est-ce que vous êtes d'accord avec cette information?

R. Oui, je suis d'accord.

Q. [303] D'accord. Merci.

R. Et si je peux ajouter, il y a dans les documents qui seront déposés d'ici... en tout cas, dans les prochains jours, là, eux auxquels mon collègue faisait référence, on a posé la question dans une des séances de travail : comment va-t-on faire pour tenir compte de l'ancienneté particulière des employés d'Hydro One? Et on a répondu : on va présumer que le marché a la même ancienneté. Alors, on a fait l'hypothèse que c'était... que le marché était... avait des employés qui avaient autant d'ancienneté que ceux d'Hyro One. C'est une hypothèse qui a été utilisée et qui a permis l'utilisation des salaires versés.

Q. [304] Je comprends que vous, personnellement, vous n'avez pas participé à l'étude de Mercer?

R. Non.

Q. [305] Non. Je comprends que...

R. Je suis capable de lire, par exemple.

Q. [306] O.K. Celui-là, vous avez lu, vous vous en souvenez. Normandin Beaudry n'a pas participé à l'étude? Cette étude de Mercer?

R. D'Hydro One?

Q. [307] Oui.

R. Non.

Q. [308] D'accord. Merci. Juste pour bien m'assurer, donc est-ce que la décision d'exclure les cadres supérieurs ce n'était pas la vôtre, c'est celle d'HQ. C'est ce qu'on a dit?

R. Oui.

Q. [309] D'accord. À quel moment dans le processus est-ce que la décision d'exclure les cadres a-t-elle été prise? Est-ce que c'est d'entrée de jeu? C'est ce que vous aviez... même dans l'appel d'offres ou...

R. Oui.

Q. [310] À votre connaissance.

R. L'appel d'offres visait huit groupes d'employés.

Q. [311] O.K. C'était déjà établi à ce moment-là. O.K. Je pense que oui. Là, on arrive à peu près au moment où on pourrait arrêter, Madame la

Présidente, et revenir demain matin.

LA PRÉSIDENTE :

C'est bien, Maître Turmel. Alors on avait l'engagement 21... 22, le vôtre?

E-22 (HQD) Fournir l'appel d'offres (demandé par la FCEI)

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui.

LA PRÉSIDENTE :

D'avoir l'appel d'offres.

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui.

LA PRÉSIDENTE :

Hydro... volontariser la production de deux documents qui seront aussi disponibles pour demain matin, j'imagine.

Me ÉRIC FRASER :

Oui.

LA PRÉSIDENTE :

Parfait. Et nous allons donc laisser la soirée aux intervenants réfléchir à la proposition de la Régie, bien, proposition, c'est être très empathique, là. Plutôt la très forte suggestion de

la Régie de procéder après la preuve d'Hydro avec celle de la FCEI. Si les gens peuvent aménager leur... leurs horaires. Merci. Bonne soirée.

Me ANDRÉ TURMEL :

Merci.

AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

SERMENT

Nous, soussignés, CLAUDE MORIN et JEAN LAROSE, sténographes officiels, certifions sous notre serment d'office que les pages ci-dessus sont et contiennent la transcription exacte et fidèle de la preuve en cette cause, le tout conformément à la Loi;

Et nous avons signé :

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel

JEAN LAROSE
Sténographe officiel