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 16 DÉCEMBRE 2016

VOLUME 11

JEAN LAROSE
Sténographe officiel

COMPARUTIONS

Me ANNIE GARIÉPY
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
PRÉLIMINAIRES	5
RÉPLIQUE PAR Me ÉRIC FRASER	5

_____

L'AN DEUX MILLE SEIZE (2016), ce seizième (16e) jour du mois de décembre :

PRÉLIMINAIRES

LA GREFFIÈRE :
Protocole d'ouverture. Audience du seize (16) 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 :
Alors, bon vendredi. Maître Fraser, c'est agréable dix heures (10 h 00) le matin, hein! Dans mon ancienne vie à la Commission des transports, ça ne commençait jamais avant dix heures (10 h 00), ça fait que... Voilà! Il faut s'adapter. Alors, Maître Fraser, on vous écoute pour une réplique que vous prévoyez longue ou pas trop longue? Le temps nécessaire.

RÉPLIQUE PAR Me ÉRIC FRASER :
Oui. Je pense qu'une heure, je pense qu'à l'intérieur d'une heure, plus ou moins, avec une petite marge d'erreur, là, mais j'ai beaucoup de

notes. Puis évidemment, la réplique, il y a toujours un élément de préparation de dernière minute puis de sujets qui sont un petit peu éparpillés. Je vais essayer de les ramasser un peu.

Alors, tout d'abord, bonjour, Madame la Présidente, Madame, Monsieur les Régisseurs. C'est évidemment le moment que je préfère du dossier tarifaire et on sait pourquoi.

Vous aurez constaté qu'on termine sur une journée d'hiver assez intense. Et une journée d'hiver intense comme celle-ci, je vous parie que l'année prochaine ou dans un an et demi, si on examine les transactions énergétiques de court terme ou si on fait une analyse, on réalisera qu'on a probablement bien utilisé notre bâtonnet patrimonial et on a probablement tiré sur le cyclable. Pourquoi? Parce qu'il fait très très froid.

Or, s'il avait fait chaud puis on annonce qu'il va faire tout près de zéro dimanche, probablement qu'il va y avoir du patrimonial qui va rester sur la table parce qu'on fait des prévisions en mode normal puis on ne va pas tirer sur le cyclable parce qu'il va faire tellement chaud que... qu'il y a des chances qu'on ne tire pas sur

le cyclable et qu'on n'utilise pas pleinement un bâtonnet patrimonial hivernal puisqu'il va faire zéro.

Ce qui explique un peu la - évidemment, je réplique à l'AHQ en faisant cette introduction-là - c'est que l'utilisation de ces moyens est très corrélée, est complètement corrélée à l'aléa de température. Et l'indicateur proposé par AHQ-ARQ, ainsi que les conclusions qu'ils vous demandent de rendre cette année en matière de non-reconnaissance de coûts ne sont d'aucune utilité puisqu'ils sont ex-post. Ils ne permettent pas d'évaluer la qualité des gestes posés par le Distributeur. Ils permettent seulement de réaliser que, à telle journée X, il a fait plus chaud que la normale ou, à telle journée X, il a fait plus froid que la normale.

C'est un vieux débat qu'on a devant la Régie, donc... et vous le savez très bien. Tous les éléments sur lesquels ils veulent nous comparer sont des éléments qui ont fait l'objet de décisions et dont la gestion est conforme aux décisions qui les concernent et je parle de l'entente cadre, je parle des bâtonnets.

Ce qui m'amène... J'ai un petit blanc. Pardonnez. Pardonnez-moi. Ce qui m'amène évidemment à vous demander de rejeter l'ensemble des conclusions de l'AHQ-ARQ et surtout de constater que l'ensemble des propos, s'ils sont pertinents, doivent être analysés dans le cadre du plan d'approvisionnement puisque, ici, on nous demande de porter un jugement sur la gestion qu'a faite le Distributeur, alors que sa gestion est conforme à l'ensemble des décisions qui ont été rendues, de manière à ce que le Distributeur applique les stratégies qui sont entendues.

Et évidemment, si on est pour le juger à l'avenir sur la base d'autres critères que ceux qui ont été décidés, bien ce sera à décider dans le cadre d'un plan d'approvisionnement et à ce moment-là, le Distributeur pourra s'ajuster à cette nouvelle réalité là.

(10 h 05)

Et c'est toute l'opposition qu'il y a entre une gestion probabiliste ou une gestion déterministe. Et depuis le début où on fait des analyses de la question et de la gestion des approvisionnements pour le Distributeur, le Distributeur a toujours privilégié une méthode

déterministe, évidemment parce qu'il est beaucoup plus préoccupé par la sécurité des approvisionnements par opposition à une méthode probabiliste qui est plaidée de façon rigoureuse par monsieur Raymond depuis plusieurs années, et qui doit être plaidée non pas dans le cadre des dossiers tarifaires, mais on doit respecter les décisions passées. Et si on veut faire changer cette façon de voir les choses et d'évaluer les choses, bien, ce sera dans le plan qu'il devra le faire.

Ce qui m'amène... Je crois en avoir terminé sur cette question. Ce qui m'amène au compte de nivellement. Pour le compte de nivellement, à la lumière des plaidoiries, notamment, bien en fait je crois, non seulement notamment, mais uniquement de FCEI et AQCIE-CIFQ, on a l'impression que le Distributeur, par sa proposition de nivellement du... en fait de disposition du compte de nivellement climatique, crée des nouveaux coûts, crée une pression artificielle sur les coûts. Et on doit bien réaliser que cela est complètement faux.

Il s'agit de coûts qui sont encourus. Hein, on s'entend qu'il s'agit de coûts qui sont déjà constatés dans le compte de nivellement. Il n'y a

aucun argument d'équité générationnelle qui peut être opposé au Distributeur sur cette stratégie-là, ne serait-ce qu'à partir du moment où nous sommes face à un coût réel, à partir du moment où la proposition vise à accélérer la disposition d'un coût réel, bien, nécessairement, on se rapproche toujours de la bonne génération puisque c'est un coût qui est maintenu dans un compte de frais reportés. Donc, c'est un coût qui a été engagé dans le passé.

Donc, évidemment, on peut avoir des règles de disposition, mais l'équité générationnelle favorisera toujours une accélération de la disposition de ces sommes-là qui doit être balancée par ailleurs avec le principe de la stabilité tarifaire. Or, la stabilité tarifaire, elle est au coeur de la proposition. Ce sont des choses qui ont été faites de manière courante. Dans ma plaidoirie principale, je vous avais donné comme plusieurs exemples où le Distributeur avait disposé plus rapidement ou avait accéléré certains coûts.

Le seul argument qu'on nous donne, c'est qu'on n'avait peut-être pas créé de pression similaire sur les tarifs. Je vous soumettrai que l'an dernier, la stratégie qui a été utilisée a

créé une pression, bien que plus légère a créé une pression. On crée toujours une certaine pression dans la mesure où on prend des coûts qui, selon la méthode de disposition habituelle, auraient été étalés plus longtemps, le sont immédiatement plus rapidement.

La question qu'il faut se poser c'est : Est-ce que de privilégier ici le principe de l'équité intergénérationnelle est approprié dans un contexte de stabilité tarifaire? Et je vous soumets que la proposition du Distributeur, elle est entièrement fondée sur l'équilibre qu'il y a entre ces deux principes. Et c'est cela qui motive sa proposition.

Sur la question des ménages à faible revenu. Rapidement, il y a un élément sur lequel je veux revenir. C'est la question du trois cent mille dollars (300 000 $). Vous avez vu certaines propositions de manière de disposer ou d'ordonner au Distributeur. Je vous souligne ou je vous resouligne que, évidemment, la somme de trois cent mille dollars (300 000 $) a été discutée sera, et la méthode ou la façon d'en disposer ou la façon de la partager sera déterminée en deux mille dix-sept (2017) et sera décidée par le comité de travail

sur... là, je ne me souviens plus c'est lequel, je crois que c'est la table MFR où à ce moment-là les groupes seront en mesure de déterminer quels sont les critères préférables.

Et à ce sujet-là, je vous réfère notamment aux engagements 1 et 5. Et je crois qu'il est de beaucoup préférable que l'ensemble des groupes soit consulté pour l'élaboration des critères, que vous n'acceptiez une proposition de un de ces groupes. Et je crois que c'était UC en l'occurrence. Et je ne dis pas que ce sera facile qu'ils s'entendent puisque je connais quand même un peu le fonctionnement. Puis il n'y a pas qu'à la Régie où on peut avoir des débats vigoureux.

Sur la question des tarifs maintenant. Sur la question des tarifs. Bien, premièrement, évidemment il y a le commentaire de ma consoeur de l'UPA hier pour lequel je dois vous répondre évidemment. Premièrement, je la remercie parce qu'elle m'a avisé avant de vous plaider qu'elle demandait une suspension du délibéré sur la question particulière de l'application, j'imagine, du tarif DP à la clientèle agricole.

(10 h 10)

Évidemment, je ne peux pas retirer les

paroles que j'ai déjà plaidées en principal, c'est-à-dire que le retrait des échantillons n'a aucune incidence sur la proposition du Distributeur. Et la preuve et les arguments du Distributeur sont à l'effet que sa proposition tient et n'a pas... n'est pas modifiée par ce petit enjeu qui s'est présenté devant vous, qui est très technique, où il y a eu une classification de huit mille (8000) abonnements, là... je dis « huit mille (8000) », huit mille quelques abonnements qui ont été reclassifiés chez la clientèle agricole.

Je vous soulignerais à cet effet-là que vous avez déjà statué dans la décision D-2016-033 que les abonnements agricoles ne représentaient pas des caractéristiques et des profils de consommation suffisamment différents des clientèles résidentielles. Évidemment, on abonde dans le même sens du peu d'incidence qu'a eu ce problème de classification.

Par ailleurs, je vous réfère aussi à l'engagement numéro 16, qui permet de constater qu'effectivement, la reclassification ne modifie en rien la distribution des abonnements agricoles et qu'il n'y a pas d'analyse supplémentaire à faire, selon, évidemment, comme je vous dis, la preuve du

Distributeur et les arguments.

Donc, évidemment, les parties se parlent et pourront se parler, il y a un comité à cet effet-là. Mais le Distributeur ne modifie pas sa preuve et ne modifie pas sa proposition et ses prétentions déjà plaidées.

Par ailleurs, toujours sur le même sujet, on peut d'ores et déjà vous aviser qu'on sera en mesure... en fait, on est en mesure de confirmer qu'il y aura... un facteur d'utilisation sera présenté sur les factures émises à partir du premier (1er) avril deux mille dix-sept (2017) pour les abonnements au tarif domestique puissance, pour lesquels le Distributeur dispose des données de puissance.

Toujours en matière de tarification et un petit peu dans la même mouvance, simplement pour clarifier les choses, dans la mesure où le Distributeur a énoncé que la proposition alternative était devenue sa proposition. Pour le tarif DT, évidemment, advenant que la Régie maintienne la redevance, l'accroissement de l'économie se réaliserait, à ce moment-là, par la baisse uniforme des prix de l'énergie du tarif DT, tel qu'il est déjà illustré au tableau R-1.3-A de

la demande de renseignements numéro 6 de la Régie.

En ce qui concerne le DP, la proposition reste la même. Et peut-être un élément de réplique ici, encore à l'UPA. Évidemment, on a beaucoup plaidé que le DP pouvait entraîner certains chocs tarifaires. Il convient ici quand même de faire une mise en perspective à l'effet qu'il y a aussi une question d'inéquité de faire assumer les coûts, d'alimenter ces clients avec des très faibles FU par les autres clients du tarif D.

Le principe d'équité tarifaire milite aussi vers une amélioration du signal de prix en puissance afin d'inciter ces clients-là à mieux gérer leur puissance. Donc, c'est un élément qui est non négligeable et qui fait partie... qui va au coeur de votre mandat, dans lequel vous devez favoriser l'intérêt public et, l'intérêt public, c'est souvent une considération entre certains intérêts particuliers et des intérêts qui sont plus grands et qui s'adressent plus largement à l'ensemble de la classe.

Cela étant dit, le Distributeur est conscient des impacts tarifaires sur les abonnements à très faibles FU, d'où sa proposition d'implanter graduellement... de l'implanter

graduellement pour permettre à la clientèle de s'ajuster.

Toujours en matière de tarification, et ça je l'avais déjà dit, mais en ce qui concerne le tarif DT, les granules de bois sont admissibles à partir du moment où la fournaise de l'abonné rencontre les conditions d'application du tarif, qui impliquent quand même des conditions de fonctionnement, vous en conviendrez, là.

(10 h 15)

Dernier élément de réplique pour l'AHQ, il y a, bien en fait, c'est une dominante cette année, il y a eu beaucoup d'insinuation et je vais y revenir de manière un petit peu plus détaillée pour les autres mais on a fait des insinuations sur la base de la requête dans le plan d'approvisionnement sur les suivis de court terme pour justifier, en fait, on se souviendra que mon confrère, maître Cadrin, justifiait une partie de leur intervention en matière de court terme pour répondre à nos arguments à l'effet que ce n'était pas le forum approprié, sur le fait que le Distributeur ne semblait pas vraiment s'en soucier puis, d'ailleurs, il n'avait pas parlé dans sa requête de la nécessité de faire de suivi en matière de court

terme.

On sait que la décision de l'an dernier, votre décision de l'an dernier nous avait demandé un suivi. Or, il n'y a personne qui a fait de cachettes sur les suivis des transactions de court terme. Ça a été discuté en cours d'audience et ensuite, c'est dans la preuve du plan d'approvisionnement. Séance de travail, qu'est-ce que j'avais dit? J'avais dit « suivi »? Bon, une séance de travail en suivi de votre décision tarifaire de l'an dernier.

On semblait insinuer que le Distributeur voulait passer ça sous silence et ne pas réaliser ses obligations. Or, on en discute dans la preuve, notamment à l'annexe A, je crois. À l'annexe B, pardonnez-moi, où on fait la liste de l'ensemble des suivis qui doivent être réalisés et c'est très bien identifié et nous étions très conscients que nous avions ce type de suivi et que nous devions réaliser la séance de travail et on convient qu'on a encore le temps, le dossier vient d'être déposé.

Mais allons-y sur les autres insinuations maintenant puis je vais vous parler de rémunération.

Alors, rémunération. Je ne sais pas

vraiment par où commencer, je suis un petit peu, j'allais dire sous le choc, oui, un peu sous le choc de la tournure des événements sur cette question-là.

Je vous dirais que si vous êtes tentés par la proposition de mandater une nouvelle firme pour une nouvelle étude de rémunération ou pour un nouveau balisage, bien, bonne chance. Bonne chance parce que je ne suis vraiment pas certain qu'une autre firme va vouloir se soumettre au processus cette semaine, ça n'a pas été facile.

Lorsque je vous parlais de l'importance des témoins, on a quand même assisté à une forme de chasse aux sorcières avec des insinuations graves, avec des accusations qui, selon nous, ne sont pas fondées et avec l'utilisation de concepts juridiques qui ne sont pas maîtrisés pour aller de l'avant avec ça puis je n'ai pas trouvé ça facile puis je vais plaider puis je ne trouverai pas ça facile parce que j'ai un devoir de modération puis je vais travailler fort pour être modéré.

On a fait littéralement un procès de l'intégrité d'une importante firme d'actuaires sur la base d'une mention dans le CV d'un des consultants qui a témoigné à l'effet qu'il rendait

des mandats ad hoc auprès d'Hydro-Québec depuis plusieurs années. Je vous soumettrais que cela n'affecte pas, il n'a pas été prouvé que ça affectait l'indépendance et ce qui a été mis en preuve aussi c'est que le Distributeur fait affaire avec toutes les firmes d'actuaires-conseils à Montréal.

Je vous soumettrais un exemple. La prochaine fois que le Dr. Booth va venir témoigner, on va lui faire la même job, par exemple. Parce que le Dr. Booth, depuis que je fais de la réglementation, représente les consommateurs industriels de gaz et d'électricité dans les études de taux de rendement. Est-ce que ça vient affecter son indépendance? Je ne pense pas. C'est quelqu'un qui travaille pour les mêmes parties depuis des années, qui, probablement, les parties le consultent parce que son travail c'est de faire des études sur le taux de rendement et la clientèle qu'il privilégie, c'est la clientèle industrielle. (10 h 20)

Ça n'affecte pas son indépendance nécessairement ou si affecte son indépendance, on le verra dans le cadre des contre-interrogatoires, où on pourra noter une certaine tendance d'aller

vers un bord plutôt que de l'autre, mais on n'atteint pas à l'intégrité parce qu'on consulte ou on se fait consulter par les mêmes personnes. Lorsqu'on est consulté c'est un signe que les gens apprécient notre travail et c'est un signe que ces gens-là ont des compétences et des qualités.

Et je vous soulignerais qu'en ce qui concerne monsieur Beaudry, il y a une réalité qui est incontournable. Vous l'avez vu de son CV, monsieur Beaudry est une sommité en matière de régimes de retraite et il est tout à fait cohérent et en fait on est content de savoir que cette personne-là est consultée pour... par Hydro-Québec pour la gestion de son fonds de retraite, qui est un important fonds de retraite. Donc sur cette simple base-là on a fait des contre-interrogatoires qui étaient ordinaires, je vous dirais.

Je vous donnerais le même exemple d'un autre expert avec qui, avant que je sois... avant que je travaille pour Hydro-Québec je travaillais de manière très proche avec un expert que la Régie a retenu dans le dossier du MRI, monsieur Todd, qui est un grand expert en réglementation, qui a longtemps travaillé pour les associations de consommateurs, qui était consulté régulièrement et

cela n'affectait en rien sa capacité de rendre des opinions indépendantes.

Et lorsqu'on pose des questions sur... avez-vous pensé mettre une muraille de Chine? Il y a une confusion dans les concepts ici sur la question du conflit d'intérêts et j'y reviendrai, mais avant même d'aller sur la question du conflit d'intérêts qui a été plaidée, qui a été mal plaidée, erronément plaidée, allons-y avec les décisions sur la question de l'impartialité. Parce qu'on est... il y a deux concepts qui ont été plaidés, puis on va peut-être faire un petit peu de ménage là-dedans, il y la question de partialité donc... Sur votre évaluation de la force probante d'une preuve vous pouvez, sur la constatation que la preuve est beaucoup trop alignée et qu'il y a effectivement une proximité entre l'expert et le client, ça peut affecter votre... votre évaluation de la qualité de la preuve et votre évaluation de sa partialité. Ça, c'est tout à fait vrai. Ça fait que ça, c'est le premier concept.

À cet effet-là, maître Turmel a déposé deux décisions et qu'il convient de distinguer tout de suite. La première décision c'était la Québec inc. contre Héneault Gosselin. Héneault Gosselin étant

cette entreprise avec laquelle on ne veut jamais faire affaire parce que ça veut dire que notre maison a des problèmes de fondation. Ça coûte cher, puis on n'a pas l'impression que notre maison est plus belle, donc c'est vraiment... c'est ça. C'est pire que faire faire son toit.

Alors on va y aller comme un petit peu plus dans le détail parce que ce qui a été cité dans le plan c'est très sommaire puis on verra pour l'autre décision, c'est encore plus sommaire. Et je suis à la page 14 de cette décision-là, qui a été reproduite dans le cahier d'autorités de maître Turmel pour la question du voir-dire. Si on va à la page 14 à partir du paragraphe 73 et c'est un petit peu le sommaire de la règle :

> [73] Le tribunal pourra être appelé à évaluer la crédibilité du témoignage de l'expert en fonction de divers critères, dont son objectivité ou, inversement, un parti pris démesuré en faveur d'une des parties.

Au paragraphe suivant, 74 :

> [74] Or, l'ingénieur Leblanc débute son rapport de la façon qui suit :

Et l'ingénieur Leblanc c'est donc la personne pour

qui on... qui a demandé un statut d'expert et qui a rendu un rapport à cet effet-là.

Nous avons accepté ce mandat très précis sachant que notre objectivité pourrait être mise en cause.

Ça commence bien.

Effectivement depuis 30 ans minimum, nous assistons la firme Héneault et Gosselin de Rivière-du-Loup dans le déménagement de bâtiments et/ou le support d'édifices par l'analyse et la production de plans d'exécution. De plus, nous avons étroitement assisté cette même compagnie depuis 30 ans dans le développement...

Là, on dit « et micropieux », mais j'imagine que c'est :

... des micropieux d'acier enfoncés hydrauliquement dans le sol pour redresser et/ou stabiliser un bâtiment ou tout autre type de structure.

Au paragraphe 75 :

[75] Lors de son témoignage, monsieur Leblanc a précisé que 20 à 30 % de sa pratique consistait à assister

Héneault et Gosselin [...]

Héneault Gosselin. Voyez-vous, il a cité deux décisions et ça c'est l'une d'elles. Voyez-vous c'est quoi la proximité, où là on se dit : wôw! Vingt (20 %) à trente pour cent (30 %), là, c'est comme... Héneault Gosselin partait sa « business », il serait probablement en difficultés financières. C'est énorme, là.

(10 h 26)

L'autre chose, la personne pour laquelle il irait en expertise, il est partenaire d'affaires puisqu'ils ont développé une technologie ensemble. Il y a comme une proximité qui est énorme. Et l'autre élément... Donc, on voit que ce n'est pas la question du consultant qui donne des mandats ponctuels. On voit que c'est la question d'une proximité. C'est une relation d'affaires en continu, mais vraiment en continu. Au paragraphe 76 qu'on retrouve à la page 15 de la même décision, et ça également c'est très important.

[76] Le Tribunal est d'avis que le témoignage de monsieur Leblanc doit être écarté.

Et là je cite,

Non seulement manque-t-il de la

> distance nécessaire avec Héneault et Gosselin pour assurer l'objectivité de son témoignage, mais la preuve nettement prépondérante est à l'effet que ce bâtiment a subi d'importants dommages par suite de son transport et dont l'expert de la demande et chacun des entrepreneurs ou fournisseurs qui ont témoigné ont constaté l'existence et estimé à près de 120 000 $ le coût de leur réparation.

Ce qu'il faut savoir, c'est que monsieur Leblanc, qui faisait l'expertise pour le défendeur, avait fait une expertise où il avait complètement nié l'importance des travaux qui étaient à faire alors qu'il y avait deux autres expertises qui avaient comme clairement identifié certains problèmes. Ce qui a permis au tribunal de juger que c'était un rapport de complaisance.

La deuxième décision, c'est Club de voyages contre Club de voyages. Très évocateur aujourd'hui. Et, là, dans son plan d'argumentation, maître Turmel cite le paragraphe 58 d'une section qui s'appelle « failles éthiques » du rapport de Normandin Beaudry. Donc, il nous cite... Attendez

une seconde! Je suis au paragraphe 74 du plan d'argumentation de la FCEI. Il cite le paragraphe 58 de la décision Club de voyages. Dans le paragraphe 58 il y a deux phrases. Puis étrangement, maître Turmel vous cite une phrase et demie. Je vais vous citer le paragraphe au complet. Je vais vous citer les deux phrases.

> Nous avons effectué certains soulignements du texte ci-dessus. Dès la lecture de cette approche, il nous semble assez évident qu'il ne s'agit pas d'un rapport des plus objectif et impartial.

Ce qui est évidemment une détermination pour évaluer ce que je vous disais. C'est qu'on a un rapport de complaisance, ça aide à déterminer les questions d'impartialité par la suite.

> D'ailleurs, il nous fut confirmé à l'audience que Jacques Lussier et sa firme sont les comptables attitrés depuis plusieurs années...

Maître Turmel arrête là. Donc, sa citation arrête à « plusieurs années ». Après ça il ouvre les parenthèses, trois petits points. Alors on va la lire au complet. Parce que, là, évidemment, on

pourrait entendre que monsieur Beaudry est un consultant depuis plusieurs années. On recommence.

> D'ailleurs, il nous fut confirmé à l'audience que Jacques Lussier et sa firme sont les comptables attitrés depuis plusieurs années non seulement de la défenderesse, mais aussi des affaires financières de son principal dirigeant Patrick Chaput, des autres membres de sa famille et également de toutes les compagnies affiliées et contrôlées par ceux-ci.

Non, mais on s'entend que ça n'a aucun rapport avec la question de Normandin Beaudry. Et que c'est « borderline » de le citer à moitié comme ça. Donc, on a vraiment ici une question de proximité évidente. On a un lien personnel qui fait en sorte qu'on affecte la capacité de jugement de l'expert qui va toujours vouloir favoriser... Ici, on ne parle pas d'une relation d'affaires. On parle vraiment d'un ami.

Je vous soumets donc que toute cette question de l'impartialité ou de l'intégrité de Normandin Beaudry est non seulement pas fondée en faits, mais elle n'est pas fondée en droit. Et,

vous pourrez relire l'ensemble des notes sténographiques, mais le seul parti pris que Normandin Beaudry avait durant les audiences, c'était à l'égard de son balisage. C'était à l'égard de l'intégrité de son balisage et de l'intégrité des choix qu'ils ont faits.

(10 h 31)

Maintenant nous en sommes à la question du conflit d'intérêts. Encore une fois, une thèse qui est non fondée en droit. Le conflit d'intérêts s'analyse par rapport aux clients. Et lorsque, dans l'appel d'offres d'Hydro-Québec, on demande à nos fournisseurs de divulguer les conflits d'intérêts, ça va de soi, on veut qu'un fournisseur nous dise si, dans le cadre du mandat qu'on lui donne, il y aurait un conflit d'intérêts qui pourrait teinter son jugement dans sa capacité à nous rendre un service.

Le conflit d'intérêts c'est le client qui le subit. C'est le client qui peut décider d'accepter que le conflit d'intérêts n'est pas important ou n'a pas d'incidence sur sa... n'a pas suffisamment d'incidence pour que ça l'indispose. Or, le mandat de balisage, c'est Hydro-Québec qui l'a donné. Dans le contexte de la relation

d'affaires de Normandin Beaudry, la question du conflit d'intérêts se pose à l'égard d'Hydro-Québec. « Est-ce que j'ai la capacité de faire un balisage pour Hydro-Québec et est-ce que je suis en conflit d'intérêts dans la réalisation du balisage d'Hydro-Québec? » Donc, toutes les questions de conflit d'intérêts doivent s'analyser en ce sens-là. Il ne faut jamais oublier.

Un bon exemple de conflit d'intérêts c'est si un procureur décide de représenter une classe de consommateurs ou deux classes de consommateurs qui ont des intérêts divergents dans un dossier tarifaire. Ça s'est déjà vu. Et ça c'est un conflit d'intérêts. Parce qu'on a un procureur qui peut, au détriment de l'une... ou de l'un de ses clients, faire des représentations qui vont à l'encontre de l'un ou l'autre de ses clients. Mais c'est au client de décider s'il veut soulever cette question de conflit d'intérêts.

Je vais prendre un exemple. Puis je vais me prendre en exemple, c'est plus facile, on ne me le reprochera pas. Mais j'ai longtemps représenté des clients, la classe des consommateurs résidentiels, et on m'a déjà offert un mandat pour représenter une grande compagnie, dans un dossier qui n'est pas

de l'électricité, que j'ai refusé, parce qu'il y avait clairement apparence de conflit d'intérêts parce que j'étais clairement identifié à une clientèle de consommateurs et je n'aurais pas pu faire ces deux mandats là en même temps. C'est ça un conflit d'intérêts.

Mais, bon, ça c'est des insinuations, évidemment. Mais on est allé beaucoup plus loin. On a fait des insinuations sur l'appel d'offres. Parce que, évidemment, de notre côté, le fait de procéder à un appel d'offres fait en sorte qu'on nettoie l'ardoise sur toutes ces questions-là d'indépendance, et caetera, puisqu'on n'a pas de contrôle sur le résultat d'un appel d'offres.

Mais on est allé encore plus loin dans les insinuations sur cette question-là. Premièrement, il y a trois intervenants qui vous ont... ont tenté d'insinuer des conclusions sur la base du fait qu'il y avait neuf jours pour répondre à l'appel d'offres. Maître Turmel, maître Cadrin, je crois que maître Pelletier en a parlé. Maître Turmel et maître Cadrin ont même cité leur grande expérience en appel d'offres. Alors, s'ils ont de l'expérience en appel d'offres, ils n'ont pas beaucoup d'expérience en appel d'offres pour la consultation

parce que neuf jours, c'est bien en masse.

Des mandats à l'externe pour des procureurs, j'en fais souvent et, une semaine, c'est courant. On est pressé et c'est... ce n'est pas difficile... on n'est pas ici... on ne fait pas un appel d'offres pour la construction d'une centrale, on ne fait pas un appel d'offres pour la construction d'un trottoir, d'un égout. Ça ne se compare pas. C'est un mandat de consultation. On demande à un consultant de nous faire une proposition pour réaliser un mandat qui est au coeur de sa business et qui est relativement défini. Qui est très, très, défini. C'est du prêt-à-porter un peu. La difficulté c'est... la difficulté ne porte pas sur la... Et, compte tenu qu'on utilise les ressources qui sont déjà en place, il n'y a pas de difficulté à répondre à un appel d'offres en neuf jours pour ce type de mandat là.

(10 h 36)

Mais on continue et là, on va chercher une lettre que j'ai moi-même écrite en septembre deux mille quinze (2015) dans le dossier 3933 où j'informais la Régie que ma cliente était en discussion avec une firme, notamment pour confirmer

– puis je suis dans ma lettre :

> Aussi, il a déjà entamé...

Il, c'est le Distributeur.

> ... des démarches auprès d'une entreprise spécialisée dans ce domaine. Cette dernière lui a confirmé que les efforts à réaliser pour répondre adéquatement et pleinement à la demande de la Régie sont très importants. De ce fait, les travaux requis devraient s'échelonner sur plusieurs semaines, voire quelques mois.

Évidemment, c'est une de mes lettres alors je peux en parler. Effectivement, il y a eu contact avec une entreprise de ce domaine mais on ne dit pas c'est qui. Et ce qu'on constate, c'est qu'il y a eu un contact, entre autres, pour évaluer l'ampleur du travail et les délais qu'il nous serait possible de répondre à la demande de la Régie à ce moment-là.

Mais maître Pelletier ne se soucie pas de ces détails-là puisque, écoutez, c'est du détail. Donc pour lui, la personne à qui on a parlé c'est Normandin Beaudry, de ce fait, Normandin Beaudry est avisé et, de ce fait, c'est la raison pour

laquelle Normandin Beaudry a été le seule à répondre à la proposition, parce que c'était le seul à répondre en dedans de neuf jours. Là, je viens de vous dire que neuf jours c'est standard, toutes les firmes à Montréal peuvent y répondre.

Et la deuxième chose que je vous dis, c'est qu'il n'y a pas de preuve qu'on a parlé à Normandin Beaudry à ce moment-là puis la troisième chose que je vous dis, c'est que ce n'est pas à Normandin Beaudry qu'on a parlé lorsque je vous ai écrit. C'était à Towers qui avait réalisé l'étude en deux mille trois (2003) et vers qui on s'est tournés, évidemment, parce qu'on voulait faire réaliser la même étude.

Ce qui fait en sorte que maître Pelletier, ses conclusions sont erronées puis, évidemment, ça sonne toujours plus doux parce qu'il a quand même un beau timbre de voix puis, avec sa grippe hier, il avait un petit peu l'air dans les limbes ça fait que ça sonne, c'est smooth. Mais quand on le relit à tête froide, on n'a plus la tête froide. Ce qu'il faut conclure de tout ça, et je suis dans les notes sténographiques du quinze (15) décembre à la page 26 :

Malheureusement d'une certaine façon,

c'est que le choix de l'expert n'a été ni transparent ni neutre. Il est manifeste que le Distributeur était satisfait à l'avance du résultat qu'il pourrait obtenir des travaux de Normandin Beaudry...

Aye, ce n'est pas des farces arriver avec des conclusions comme ça.

... soit parce qu'il l'a consulté largement avant, ayant discuté avec lui, il voyait bien que les conclusions qui lui parviendraient lui conviendraient, soit parce que les deux parties étaient déjà en affaires, il pouvait s'attendre à ce que la méthode éventuellement choisie, si elle ne l'avait pas déjà été, donne des résultants satisfaisants.

C'est quelque chose. Sur la base d'insinuations, sur la base d'une preuve partielle puis il aurait pu se lever pour contre-interroger parce qu'il est allé... Tu sais, on reste assis tranquille, on pose une question parce que madame Lachance elle a décidé de consulter un membre du panel alors qu'elle a très bien le droit.

Mais sur les éléments gros comme ça pour lesquels il vient de jeter une bombe, puis, tu sais, ce n'est pas drôle de lire des choses comme ça quand on est une entreprise sérieuse, du tout, du tout. Puis même pas capable de faire une job de contre-interrogatoire pour venir valider cette information-là. Puis là, je suis un petit peu... Je vais prendre une gorgée d'eau.

Et quand je vous dis que j'étais un peu en colère, c'est qu'on ne l'a pas vu venir, ça. C'est la première fois qu'on arrive avec des experts puis, en tout cas, ce n'était pas, ce n'est pas intéressant puis ce n'est pas intéressant pour ces gens-là puis c'est un peu poche pour le processus.

Mais j'en ai terminé sur ces questions-là, on va tomber sur le fond parce qu'on est ici pour parler de fond. Je pense que j'en ai terminé. Je pense bien.

Bien, je ne peux pas m'empêcher de parler de l'engagement 23. Bien premièrement, c'est la première fois qu'un intervenant me demande un engagement puis il refuse de le recevoir. C'est inusité. Mais ce qui est plus important là-dedans, c'est le refus de répondre à la question de fond qui était soumise puis que maître Rozon a posée à

maître Turmel.

(10 h 41)

Et j'y reviendrai plus en détail, mais il faut bien comprendre ici que l'intervenant nous demande un engagement, on le dépose. Évidemment, la conclusion de ça c'est que cet engagement-là vient de torpiller complètement son rapport d'expertise, s'il n'était pas déjà coulé. Parce qu'on s'entend que ce rapport d'expertise et le témoignage de madame Colpron se fient beaucoup sur le rapport d'Hydro One, elle le cite comme un marché de référence idéal, et elle terminera son contre-interrogatoire que j'ai réalisé en nous disant que le rapport d'Hydro One, il est parfait. Et là, c'est au volume 6, c'est la dernière réponse qu'elle me donne.

Or, on dépose le test du participant et c'était pas évident pour nous de déposer ça parce que c'est confidentiel ces choses-là. Pas le test du participant, le rapport du participant. J'étais... j'étais en efficacité énergétique. C'est mon autre sujet préféré. Le rapport du participant. Donc évidemment, les balisages c'est des éléments qui sont très confidentiels, puis s'il y a des éléments qui sont caviardés vous comprendrez que

c'est parce que... il y a deux types d'information qui sont caviardés dans l'engagement 23. Il y a, pour deux postes, deux ou trois postes, les titres sont caviardés puisque ce sont des postes qui sont détenus par peu de personnes, donc facilement identifiables. Et pour tous les postes, les salaires sont caviardés. Mais on a conservé, dans le fond, l'information la plus importante qui est le rang d'Hydro-Québec par rapport à la médiane du rapport Hydro One qui, par ailleurs, lui, a été déposé en preuve dans le dossier.

Aucune réponse là-dessus, mais on va revenir sur les arguments parce que je vous soumets que ce qui a été déposé hier en réponse c'était... bien en partie de la plaidoirie, là... en partie de la réplique. Puis il n'est pas clair que... je crois que ça vient d'une conversation téléphonique, mais... en tout cas il n'est pas clair, puis je n'ai pas eu l'occasion de relire les notes, que... il y a certainement une partie qui ne vient pas de madame Colpron, là, ne serait-ce qu'aux arguments de droit sur le caractère irrégulier de la mise en contexte qu'a fait le Distributeur en déposant l'engagement. Et là-dessus, je vous soumettrais que c'est une pratique qu'on fait souvent, de mettre en

contexte des documents. Et il n'y avait pas de preuve nouvelle là-dedans parce que je dirais que l'élément qui était peut-être le plus dommageable pour la FCEI c'est le fait que l'on constate que ça a été fait en deux mille treize (2013), donc ça ne tenait pas compte des nouvelles règles de partage des coûts de financement du régime de retraite cinquante-cinquante (50-50) chez Hydro-Québec, qui ont une grande incidence sur l'évaluation. Mais ça, ça avait déjà été dit en preuve, donc ça a été juste remis en contexte.

Allons-y. J'ai des éléments de réplique, là, sur la question de la rémunération générale, en réponse évidemment aux plaidoiries de mes confrères. Évidemment, on dit que madame Colpron a réalisé quinze (15) études de rémunération globale sur une période de quatre ans. Je vous soulignerai que ces études c'est plus des enquêtes et elle a réalisé une étude de l'ampleur de celle de Normandin Beaudry. Et vous irez aux notes sténographiques du deux (2) décembre à la page 83, et aux notes sténographiques du neuf (9) décembre aux pages 227 et 228.

Maître Turmel nous dit que le mandat que nous avons accordé à... à Normandin Beaudry est

tronqué. En fait, madame Colpron aussi dit ça, que notre mandat est tronqué. Et évidemment, ils font allusion aux cadres supérieurs, donc les groupes d'emploi qui représentent... les groupes d'emploi qui ont été retenus dans le rapport de Normandin Beaudry représentent quatre-vingt-dix-sept pour cent (97 %) des emplois chez Hydro-Québec, permettant vraiment d'affirmer que c'est un reflet très juste de la situation. Je suis aux notes sténographiques du neuf (9) décembre à la page 96. Les cadres exclus, on l'a déjà dit, c'est cent trente-cinq (135) employés sur vingt mille (20 000). Et on est très loin de l'importance capitale que lui accorde madame Colpron dans l'établissement du revenu requis. C'est pas les cadres chez nous qui « drivent » les coûts de la masse salariale, et vous l'aurez très bien compris.

Mais évidemment on aura également compris - puis on y reviendra - que les commentaires de madame Colpron ici sont... sont colorés, j'allais dire « drivés », mais je n'arrive pas... sont vraiment colorés par sa seule expérience. Sa seule expérience c'est de la rémunération des cadres, des hauts dirigeants, des juges surtout. Évidemment, tout son jugement porte sur cette expérience-là.

Or, cette expérience-là n'est pas pertinente dans le cadre d'un balisage comme le nôtre.

(10 h 46)

On parle d'une absence d'un marché de référence permanent et approprié. Or, là-dessus, vous avez demandé des extraits de doctrine pour appuyer les propos de chacun des experts, puis il y a un de ces extraits de doctrine qui a été déposé par les deux experts, c'est C-FCEI-0055.

Bien, évidemment, il y a toujours moyen de faire dire à peu près ce qu'on veut à un extrait de doctrine, mais ce qui m'est apparu le plus flagrant ici, c'est le tableau. Le tableau parle beaucoup. Et lorsque vous regardez le tableau, le tableau confirme précisément ce que je viens de vous dire.

Je suis à FCEI-0055 qui est probablement aussi un titre de pièce pour Hydro-Québec puisqu'on a... Normandin Beaudry a déposé deux extraits de doctrine à l'appui de ce qu'elle appelait les bonnes pratiques en matière de marché de référence.

Et lorsqu'on va au tableau 4.3 de la page 145 de FCEI-0055 qui est Gestion de la rémunération, Sylvie St-Onge, c'est le tableau 4.3. on voit les règles de marché de référence pour le personnel de bureau. Et les trois règles qu'on dit,

c'est :

- Marché local;
- Toutes industries confondues;
- Entreprises de toutes tailles.

Techniques, professionnels et gestionnaires :

- Marché provincial;
- Pour les emplois spécifiques à l'industrie : même industrie;
- Sinon, toutes industries confondues;
- Entreprises de toutes tailles [...] de taille comparable [...]

Alors, lorsqu'on me dit qu'il y a une surreprésentation de Télécom, il y a une surreprésentation de Bombardier, il y a une surreprésentation... Premièrement, elle ne définit pas ce que constitue la surreprésentation. Et on s'entend que, dans les bonnes pratiques, le marché n'est pas important. C'est pour le personnel de bureau, c'est toutes industries confondues et pour le personnel technique, professionnel et gestionnaire, c'est toutes industries confondues, sauf pour les emplois spécifiques à l'industrie.

Or, ce qui vous a été révélé ou, en fait, ce qui était évident dans le rapport, c'est que

pour les emplois spécifiques à notre industrie, il y a eu des enquêtes fermées. Il y a eu d'une part des enquêtes fermées et probablement qu'il y a aussi eu, dans la base de données, des emplois spécifiques.

Or, en plus de tous les témoignages, en plus de la cohérence évidente du discours de Normandin Beaudry sur le choix de son marché de référence, bien la doctrine déposée par madame Colpron appuie, encore une fois et de manière évidente, le marché de référence utilisé par Normandin Beaudry.

Mais, ce qui est encore plus étonnant puis ce qui est encore plus révélateur, c'est la troisième ligne du même tableau, cadres supérieurs :

- Marché national;
- Pour les emplois spécifiques à l'industrie : même industrie;

[...]

- Entreprises de taille comparable.

On voit là les grandes idées, les grandes thèses qu'a avancées madame Colpron.

Madame Colpron voulait qu'on se colle à l'industrie. Madame Colpron voulait qu'on s'étende,

qu'on aille dans la même industrie nationale et accordait une importance aux entreprises de taille comparable. Or, ça, c'est pour les cadres supérieurs. Et on voit très bien dans quelle mesure tout son rapport est complètement teinté par son expertise en rémunération des cadres qui n'a aucun rapport avec le balisage global, comme celui qui a été déposé par Normandin Beaudry.

Dans sa plaidoirie... et ça, c'est des éléments qui ressortent de la plaidoirie et c'est... on a l'impression qu'ils ont fait abstraction de l'audience aussi ou on nous plaide des choses alors que la preuve qui a été administrée démontre le contraire. J'en ai pour preuve notamment le respect du critère de cohérence des syndiqués versus non syndiqués qui a été plaidé hier comme étant une erreur dans notre marché de référence.

Or, on a contre-interrogé madame Colpron là-dessus pour réaliser qu'elle ne savait pas c'était quoi la proportion d'entreprises syndiquées dans le marché de référence d'Hydro-Québec.

(10 h 51)

Et je vous réfère notamment aux notes sténographiques du neuf (9) décembre aux pages 233

et 234. Nous lui avons appris, à l'occasion du contre-interrogatoire, puisque nous lui avons demandé c'était quoi une majorité. Est-ce qu'une majorité c'est plus que cinquante (50)? Elle nous avait dit... cinquante pour cent (50 %), elle nous avait dit « oui ». Bien il s'avère que sur les quarante et une (41) firmes qui ont été sondées, il y en a trente (30) qui ont des employés syndiqués et sur ces trente (30)-là, plus de la moitié de leur main-d'oeuvre pour vingt (20) d'entre elles. HQD-16, Document 1.4, réponse 4.1

Donc premièrement, on a eu une affirmation de l'experte sans une connaissance adéquate du rapport de Normandin Beaudry, alors que c'est le sujet de son étude. Et ensuite de ça on a un procureur qui nous replaide la même erreur, là. Évidemment, je sais qu'il y a une technique de... de « spin » médiatique, où si on continue de toujours dire la même chose, le monde vont finir par le croire, là, mais à un moment donné il faut que ça cesse, là.

La question de l'ISQ, je vous soumets là-dessus que, évidemment, la réponse qu'on a donnée sur le fait que l'ISQ est obligé par la loi de faire des balisages chaque année et que la loi des

grands nombres, compte tenu du nombre d'organismes qui sont sondés, fait en sorte qu'il n'est pas nécessaire, par exemple, d'utiliser la méthode des coûts simulés, que la loi des grands nombres fait en sorte qu'ils peuvent réussir à obtenir un échantillon qui donne probablement une idée de la réalité, sans être obligé de faire d'ajustements de l'information.

On nous reproche que Normandin Beaudry sont les seuls à utiliser la méthode des coûts simulés. Bien je vous soulignerai là-dessus que non, évidemment en preuve il y a... on a affirmé qu'il y avait deux firmes. Évidement, on n'a pas fait de recherche approfondie là-dessus. Par contre, ce qu'on sait au dossier c'est que non seulement il y a deux firmes, mais il y a plusieurs balisages qui ont été faits utilisant cette méthode-là. Évidemment, c'est des balisages de Normandin Beaudry, mais qui ont été acceptés par le gouvernement du Québec dans le cadre des audiences sur la... sur le comité de rémunération des procureurs et il y a eu des arbitrages.

Je crois qu'on a relevé dans la présentation de Normandin Beaudry au moins cinq dossiers où la méthode des coûts simulés avait été

utilisée. Alors vraisemblablement, si on regarde dans l'ensemble du dossier qui vous a été présenté en preuve, il y a probablement plus de dossiers de balisages salariaux qui ont été faits en utilisant la méthode des coûts simulés non seulement pour les avantages sociaux, mais également pour les salaires, que l'inverse.

Et je ne saurais non plus ne pas vous dire que lorsqu'on utilise la méthode des... de la valeur au pair, il y a des ajustements qui sont faits, justement, pour amoindrir les... ces... les éléments qui pourraient faire varier ou en fait la qualité de l'information et pour permettre de rendre le tout comparable. J'allais dire faire de la normalisation, là, mais... en fait, oui.

Et que... et ça, c'est un élément que je me... j'ai pas la note précise, la note sténographique, mais il y a un élément d'arbitraire qui découle de l'utilisation de la valeur au pair, qui aurait probablement entraîné encore plus de débats devant vous, puisqu'on sait que la méthode de la valeur au pair - et je fais référence à une pièce FCEI déposée, qui était l'annexe technique de l'étude Towers Perrin deux mille trois (2003) réalisée chez Hydro-Québec, qui expliquait quels

étaient les ajustements qui devaient être faits. Et il y a un élément discrétionnaire où on fait un ajustement de sept (7 %) et quinze pour cent (15 %) sans... sans nécessairement, aux hauts salaires versés retrouvés dans les bases de données ou lors des enquêtes.

Donc il y a tout un élément discrétionnaire où on pourrait, à ce moment-là, ou on aurait pu interroger les experts pour savoir bien quelle était la raison pour laquelle vous avez procédé à tel ajustement. Et on aurait pu faire ça sur l'ensemble des postes. Alors que la méthode des coûts simulés permet de niveler l'ensemble de ces informations-là et éviter des débats là-dessus. Puis on sait que... et on a réalisé cette semaine que c'était très contentieux.

Sur la réplique à la réponse à l'engagement 23 j'ai déjà commencé, je ne m'éterniserai pas trop. Et je vais faire un petit peu le ménage pour être sûr de ne pas me répéter.

(10 h 56)

Dans le document qui a été déposé hier puis qui a été plaidé par la FCEI, par maître Turmel, on explique que, ou madame Colpron explique qu'elle ne peut pas rendre d'opinion sur le rapport du

participant parce que la méthodologie n'a pas été expliquée.

Or, c'est le rapport du participant, ça découle du rapport d'Hydro One, donc les résultats d'Hydro-Québec dans Hydro One, puis madame Colpron, je vous soumettrai que pour réaliser son rapport d'expertise dans le présent dossier, elle s'est beaucoup fiée sur le rapport d'Hydro One. Donc, vraisemblablement, soit qu'elle n'a pas compris que le rapport du participant c'était la même chose, ce qui m'inquiète, soit qu'elle n'a pas lu adéquatement le rapport d'Hydro One, ce qui m'inquiète aussi.

La raison pour laquelle il y a vingt-huit (28) postes plutôt que trente-trois (33) qui sont inscrits dans le rapport de Mercer du participant reçu par Hydro-Québec, c'est que ce sont seulement les postes pour lesquels il y a un équivalent chez Hydro-Québec. Donc, il n'y avait pas nécessairement d'équivalent pour tous les postes.

Évidemment, le caractère indépendant de ce qu'on vous a remis est assez évident puisque ce n'est pas une étude d'Hydro-Québec, c'est l'étude Hydro One, c'est l'endroit où on se situe par rapport à l'étude qui a été faite par Hydro One par

Mercer.

Effectivement, madame Colpron a raison de dire qu'il n'y a pas eu d'ajustement pour les différences géographiques mais je vous soumets qu'elle a quand même cité le rapport d'Hydro One comme étant la façon de suivre donc elle était tout à fait au courant de cet élément méthodologique.

Et c'est assez étonnant lorsqu'on regarde la conclusion – et je suis à l'avant-dernier paragraphe de ce qui a été déposé hier par maître Turmel :

> Sans doute que notre analyse pourrait démontrer davantage de carences dans cet exercice, n'eut été du court lapse de temps pour l'analyse des informations reçues.

Et là, je vais me répéter encore mais je pense que je vais utiliser la méthode de répéter et répéter mais on s'entend, on vient de nous dire, elle vient de nous dire ou il vient de nous dire ou ils, « S », viennent de nous dire que s'ils avaient eu plus de temps, ils auraient trouvé plus de carences dans le rapport qu'ils ont identifié comme étant à peu près le Saint-Graal des manières de faire en matière de balisage. C'est quelque chose.

J'en ai presque terminé puis je pense que mes prévisions sont assez bonnes cette année. Là, je vais me concentrer sur l'AQCIE qui a quand même beaucoup parlé de la question de la rémunération. On est revenus sur la question de la méthode et maître Pelletier vous a affirmé qu'il fallait faire un acte de foi. Et elle est bien bonne celle-là parce que, évidemment, bien, le rapport a été déposé au mois de mai, au mois de mai, oui, donc les gens ont eu accès à ce rapport-là au mois de mai.

Il y a eu une séance de travail, il y a eu une séance de travail au cours de laquelle nous avons répondu à des engagements. Les intervenants, via la FCEI, ont été en mesure d'engager une firme pour valider la méthodologie pour examiner le tout et pour offrir une contre-expertise. Il y a eu soixante-neuf (69) questions qui ont été posées en DDR, plusieurs par Optimum et Normandin Beaudry a répondu à des questions en audience pendant deux jours. Alors, si vous considérez que c'est un acte de foi après tout ce travail-là, écoutez, je ne sais pas ce qu'on peut faire de plus.

L'AQCIE est revenue sur toute la question du soixante-quinzième (75e) percentile, à l'effet

que nous étions au soixante-quinzième (75e) percentile. Or, c'est faux. C'est une mauvaise interprétation des propos de Normandin Beaudry, de madame Lachance lors de son contre-interrogatoire par maître Legault, c'est les notes sténographiques du neuf (9), pages 129 à 132.

La rémunération moyenne chez HQ, selon le balisage, est de quatre-vingt-quatorze mille (94 000). Le cinquantième (50e) percentile est de quatre-vingt-dix mille (90 000). Le soixante-quinzième (75e) percentile est à cent mille (100 000). Or, Hydro-Québec n'est pas au soixante-quinzième (75e) percentile, Hydro-Québec est en-deçà du soixante-quinzième (75e) percentile et il est plus près du cinquantième (50e) percentile mais il est dans la zone.

(11 h 02)

Et il est erroné de prétendre qu'Hydro-Québec est autour du soixante-quinzième percentile. Hydro-Québec est nettement plus près de cinquantième percentile que l'inverse.

Je pense que j'en ai terminé. Sur la question d'OPG, évidemment, soixante-quinzième percentile, je vous dirais, et là ça devient important parce que OPG était au-dessus du

soixante-quinzième percentile, et là la preuve au présent dossier, c'est qu'Hydro-Québec est plus près du cinquantième percentile. Ce qui m'amène sur OPG. OPG, j'avais... Non, je pense que je n'ai rien à dire, parce que personne a vraiment répondu à cet... Je ne pense pas qu'il y a eu d'analyse qui venait perturber, qui m'a perturbé sur la question d'OPG. Je ne pense pas qu'il y a eu des choses erronées non plus.

J'ai bien apprécié que maître Pelletier admette qu'il avait omis de parler de l'élément factuel qui était tout à fait différent puis qui, selon moi, a fait en sorte que sa conclusion prend l'eau. Alors, si on avait à conclure sur l'ensemble de cette question de rémunération, je vous soumettrais qu'au dossier vous avez un balisage. Vous avez un balisage qui a été réalisé par une firme crédible qui possédait toute l'expérience pertinente pour réaliser ce type d'exercice-là, puis vous permettre d'avoir une idée ou de vous faire, de porter un jugement sur l'offre salariale d'Hydro-Québec.

Je vous soumettrai que vous n'avez pas de contre-expertise malheureusement à la lumière de la preuve, des contre-interrogatoires et de ce que

nous avons soumis. Le rapport de madame Colpron, malheureusement, est beaucoup trop teinté par une expérience qui ne tient pas compte de l'exercice du balisage d'une grande entreprise. Et ça a été évident. Je vous réfère à mes propos.

Et dans la mesure où on constate cette inexpérience à porter un jugement, bien, on constate également son incapacité, selon nous, à porter un jugement critique probant pour vous éclairer sur le balisage de Normandin Beaudry. Et je vous soumettrais que l'aventure Hydro One et le dépôt de l'engagement 23 met le clou dans le cercueil de cette affirmation-là qu'on a faite et qu'on a tenté de vous démontrer tout au long de l'audience.

Donnez-moi cinq secondes pour vérifier si j'ai complété. Alors, Madame la Présidente, j'ai terminé et je vous remercie pour votre écoute pour la direction de cette audience qui a, malgré tout ce que je vous ai dit, s'est quand même bien déroulée. Je vous souhaite de joyeuses fêtes à vous. Je souhaite également de joyeuses fêtes à maître Rozon et à monsieur Houle, au personnel technique évidemment. Puis, là, je parle en mon nom, mais je parle aussi au nom d'Hydro-Québec, des

témoins que vous avez eus, de toute l'équipe que vous avez vue derrière moi, tous les jours à peu près, et de ceux que vous ne voyez pas aujourd'hui. On vous souhaite de joyeuses fêtes. À moins que vous ayez encore des questions.

LA PRÉSIDENTE :

Merci. Je m'en informe. Et je regarde presque toujours à ma droite. Alors, Maître Rozon, questions?

(11 h 07)

Me LOUISE ROZON :

Oui, j'en ai juste une. Et un commentaire final. Juste pour revenir sur la question du soixante-quinzième (75e) percentile.

Vous avez fait état d'une moyenne de quatre-vingt-quatorze mille (94 000) pour Hydro, quatre-vingt-dix mille (90 000) qui est au cinquantième (50e), cent mille (100 000) au soixante-quinzième (75e). Peut-être juste nous donner les...

Me ÉRIC FRASER :

Les références?

Me LOUISE ROZON :

... les références.

Me ÉRIC FRASER :

C'est dans HQD-8, Document 2.1. On vous confirme ça dans trente (30) secondes.

Me LOUISE ROZON :

O.K.

Me ÉRIC FRASER :

Donc, il s'agit du tableau E-1 de la pièce HQD-8, Document 2.1. Voilà! Ça va?

Me LOUISE ROZON :

C'est beau. Bien, merci beaucoup. Puis j'en profite pendant que j'ai le micro, là, pour vous souhaiter aussi de très Joyeuses Fêtes à vous tous.

Me ÉRIC FRASER :

Merci. Merci beaucoup.

LA PRÉSIDENTE :

Bien, écoutez, je me joins à ma collègue, ça faisait partie de mon mot de fermeture, mais là... on n'est jamais assez vite avec maître Rozon.

Me ÉRIC FRASER :

Vous avez été « scoopée ».

LA PRÉSIDENTE :

Écoutez, au nom de mes collègues, je pense qu'on peut dire merci, remercier tous les participants. Il n'y en a jamais beaucoup rendu à la toute fin, mais il y en a sûrement plusieurs qui ont quand

même écouté votre réplique, Maître Fraser.

Me ÉRIC FRASER :

Bien, je l'espère.

LA PRÉSIDENTE :

Donc, la collaboration de tout le monde au bon déroulement, au déroulement harmonieux. C'est ce que j'avais souhaité dans le mot d'ouverture. C'est quand même onze (11) jours presque d'audience, même si quelques-uns on a fini plus tôt. Alors, on a respecté notre calendrier. C'est bien. On finit presque une semaine plus tôt qu'on a l'habitude avant les Fêtes.

J'aimerais assurément, oui, comme vous l'avez fait, souligner le travail de votre équipe, mais aussi de notre équipe. Pour notre équipe, ça ne commence pas, mais ça se poursuit. Et je peux vous assurer que ça va être en dedans de cent (100) jours dans notre cas. Alors, pour la première décision à tout le moins, celle au fond.

Remercier également l'équipe du greffe qu'on ne voit pas, qui nous supporte, malgré les petites défaillances occasionnelles de notre SDÉ. Alors, mesdames Robin, Claudette Lévesque et Nathalie Eccles qui sont tout le temps là et sans qui, nous, on aurait quelquefois de la difficulté à

suivre et qui nous donnent un bon support pour être capable d'avoir tout ça à portée de main.

Évidemment, l'équipe de sténographes, hein, sans qui... c'est un privilège d'avoir de la sténographie à la Régie, ce qu'on voit peu dans d'autres tribunaux administratifs et c'est un outil extraordinaire. Alors, l'équipe de sténographes, merci.

Madame notre greffière qui a toujours un travail extraordinaire indispensable aussi. On ne vivrait pas sans elle. Je ne partirais pas en vacances sans elle ou à peu près, t'sais.

Alors, écoutez, l'audience se termine aujourd'hui. C'est le dossier tarifaire deux mille dix-sept, deux mille dix-huit (2017-2018). C'est pris en délibéré. Et comme je vous l'ai dit, bien, nous, on n'est pas dans nos cent (100) jours, mais on va vous rendre quelque chose à l'intérieur des cent (100) jours.

Alors, merci à tous et merci à notre équipe qui est là et qu'on ne voit pas. Notre chargé de projets que... je veux quand même les identifier maintenant, Claire Larouche, madame Montaldo, notre procureure avocate qu'on dit aujourd'hui maître Annie Gariépy qui a été supportée par maître

Legault, monsieur Charles-Philippe St-Pierre, monsieur Réal Trépanier et Simon Desrochers qui est à l'arrière, alors... et d'autres qui nous écoutent actuellement soit monsieur Hosatte et Michel Archambault.

Alors, écoutez, ceci étant, il est onze heures et quart (11 h 15), c'est une belle journée froide et Joyeuses Fêtes et Bonne Année.

AJOURNEMENT

_____

Je, soussigné, JEAN LAROSE, sténographe officiel dûment autorisé à pratiquer avec la méthode sténotypie, certifie sous mon 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 j'ai signé :

_____

JEAN LAROSE

Sténographe officiel