

**RÉGIE DE L'ÉNERGIE**

AUDIENCE CONCERNANT LA DEMANDE  
RELATIVE À L'ÉTABLISSEMENT DES TARIFS  
D'ÉLECTRICITÉ DE L'ANNÉE TARIFAIRE 2018-2019

DOSSIER : R-4011-2017

RÉGISSEURS : Me LISE DUQUETTE, présidente  
Mme DIANE JEAN  
M. BERNARD HOULE

AUDIENCE DU 5 DÉCEMBRE 2017

VOLUME 1

CLAUDE MORIN & JEAN LAROSE  
Sténographes officiels

COMPARUTIONS

Me ANNIE GARIÉPY et  
Me JEAN-FRANÇOIS OUIMETTE  
procureurs de la Régie;

DEMANDERESSE :

Me ÉRIC FRASER et  
Me SIMON TURMEL  
procureurs d'Hydro-Québec Distribution (HQD);

INTERVENANTS :

Me NICOLAS DUBÉ et  
Me FRANÇOIS DANDONNEAU  
procureurs de l'Administration régionale Kativik  
(ARK);

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

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

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

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

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

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

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

Me FRANKLIN S. GERTLER  
procureur du Regroupement des organismes  
environnementaux en énergie (ROÉE);

Me DOMINIQUE NEUMAN  
procureur des Stratégies énergétiques (SÉ);

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

	<u>PAGE</u>
LISTE DES ENGAGEMENTS	5
LISTE DES PIÈCES	6
PRÉLIMINAIRES	7
PREUVE HQD PANEL 1 - Présentation de la demande tarifaire	12
DAVID MURRAY	13
FRANÇOIS G. HÉBERT	13
INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER	13
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DENIS FALARDEAU	50
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN	62
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL	96
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET	115
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC DAVID	127
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER	132
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD	158
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	175
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD	203
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	216

---

LISTE DES ENGAGEMENTS

	<u>PAGE</u>
E-1 (HQD) : Fournir le plan directeur d'Hydro-Québec Distribution (Demandé par AHQ-ARQ)	80

---

LISTE DES PIÈCES

	<u>PAGE</u>
B-143 : (HQD-17, Doc. 1) Présentation PowerPoint	12
C-ROEE-0017 :       Extrait de la Politique énergétique 2020-2030	133

---

1 L'AN DEUX MILLE DIX-SEPT (2017), ce cinquième (5e)  
2 jour du mois de décembre :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du cinq (5)  
8 décembre deux mille dix-sept (2017), dossier  
9 R-4011-2017, audience concernant la demande  
10 relative à l'établissement des tarifs d'électricité  
11 de l'année tarifaire 2018-2019.

12 Les régisseurs désignés dans ce dossier  
13 sont maître Lise Duquette, madame Diane Jean et  
14 monsieur Bernard Houle.

15 Les procureurs de la Régie sont maître  
16 Annie Gariépy et maître Jean-François Ouimette.

17 La demanderesse est Hydro-Québec  
18 Distribution représentée par maître Simon Turmel et  
19 maître Éric Fraser.

20 Les intervenants qui participent à la  
21 présente audience sont :  
22 Administration régionale Kativik représentée par  
23 maître Nicolas Dubé;  
24 Association coopérative d'économie familiale de  
25 Québec représentée par maître Denis Falardeau;

1 Association hôtellerie Québec et l'Association des  
2 restaurateurs du Québec représentées par maître  
3 Steve Cadrin;  
4 Association québécoise des consommateurs  
5 industriels d'électricité et le Conseil de  
6 l'industrie forestière du Québec représentés par  
7 maître Pierre Pelletier;  
8 Fédération canadienne de l'entreprise indépendante  
9 représentée par maître André Turmel;  
10 Groupe de recherche appliquée en macroécologie  
11 représenté par maître Geneviève Paquet;  
12 Option consommateurs représentée par Éric David;  
13 Regroupement des organismes environnementaux en  
14 énergie représenté par maître Franklin S. Gertler;  
15 Regroupement national des conseils régionaux de  
16 l'environnement du Québec représenté par maître  
17 Prunelle Thibault-Bédard.  
18 Stratégies énergétiques représentées par maître  
19 Dominique Neuman.  
20 Union des consommateurs représentée par maître  
21 Hélène Sicard;  
22 Union des municipalités du Québec représentée par  
23 maître Catherine Rousseau;  
24 Union des producteurs agricoles représentée par  
25 maître Marie-Andrée Hotte.



1 Y a-t-il d'autres personnes dans la salle qui  
2 désirent présenter une demande ou faire des  
3 représentations au sujet de ce dossier? Je  
4 demanderais, par ailleurs, aux parties de bien  
5 vouloir s'identifier à chacune de leurs  
6 interventions pour les fins de l'enregistrement.  
7 Aussi, auriez-vous l'obligeance de vous assurer que  
8 votre cellulaire est fermé durant la tenue de  
9 l'audience. Merci.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Alors, bonjour. Merci, Madame la Greffière. Alors,  
12 il me fait plaisir, au nom de mes collègues et du  
13 mien, de vous souhaiter une bonne première journée  
14 d'audience. La formation examinera dans les  
15 prochains jours le dossier tarifaire du  
16 Distributeur d'électricité. Permettez-moi de  
17 procéder aux consignes d'usage qui ont généralement  
18 cours à la Régie. Alors, l'horaire de l'audience  
19 est de neuf heures (9 h 00) à plus ou moins quinze  
20 heures (15 h 00), avec une pause en matinée et pour  
21 le dîner.

22 La Régie a essayé, comme à son habitude, de  
23 tenir compte de l'ensemble des disponibilités des  
24 participants. Cela dit, il se peut qu'en fonction  
25 de la progression du dossier, le calendrier se

1           trouve modifié. Je compte alors sur votre  
2           collaboration pour négocier entre vous les  
3           arrangements nécessaires à la réorganisation de vos  
4           participations respectives.

5                     Par exemple, nous avons bien noté votre  
6           commentaire, maître Paquet, pour la journée du  
7           jeudi sept (7) décembre. S'il devait y avoir un  
8           ajustement à l'horaire, nous pourrions vous inscrire  
9           à la fin de la journée du vendredi huit (8)  
10          décembre deux mille dix-sept (2017), s'il y avait  
11          lieu.

12                    Même type de commentaire, Maître Turmel, si  
13          jamais ça devait se terminer plus tôt avec le panel  
14          1, si on pouvait commencer avec le panel 2 et vous  
15          assurer que votre panel 2 est au complet cet après-  
16          midi, ce serait apprécié.

17                    Alors, si vous souhaitez proposer des  
18          modifications dans l'ordonnancement de la  
19          présentation de vos contre-interrogatoires, je vous  
20          prierai d'en faire part à madame la greffière à la  
21          première occasion.

22                    Comme nous l'avons indiqué dans notre  
23          correspondance transmise avec le calendrier, la  
24          Régie a pris connaissance de la preuve et elle  
25          invite les participants à en faire une présentation

1 ciblée.

2 Vous aurez remarqué que nous avons gardé la  
3 troisième et dernière semaine d'audience pour les  
4 argumentations et, à moins que nous ayons pris du  
5 retard, vous profiterez du vendredi quinze (15)  
6 décembre pour vous y préparer.

7 L'équipe de la Régie est composée de madame  
8 Denise Montaldo et messieurs Guy Fortin, Steve  
9 Demers, Réal Trépanier, Pierre Hosatte, François  
10 Lessard et Charles-Philippe St-Pierre. Les avocats  
11 au dossier sont maître Annie Gariépy et Jean-  
12 François Ouimette. Monsieur Guy Fortin agit à titre  
13 de chargé de projet. Enfin, madame Isabelle  
14 Taleyssat agit comme greffière pour cette audience.

15 Alors, à moins d'une question préliminaire,  
16 la Régie est prête à entendre le premier panel du  
17 Distributeur. Maître Fraser.

18 Me ÉRIC FRASER :

19 Alors, merci, Madame la Présidente de la formation.  
20 Tout d'abord, mes salutations formelles au nom de  
21 l'ensemble de l'équipe d'Hydro-Québec Distribution  
22 pour entreprendre cette dernière partie du dossier  
23 tarifaire qui engendre toujours une certaine  
24 fébrilité, en tout cas, en ce qui concerne ceux qui  
25 ont travaillé intensément pendant tous ces mois.

1 (9 h 03)

2

3 PREUVE HQD PANEL 1 - Présentation de la demande  
4 tarifaire

5

6 Me ÉRIC FRASER :

7 Bonjour, Madame la Présidente de la Régie, Monsieur  
8 le Régisseur. Nous avons fait distribuer la  
9 présentation qui sera livrée ce matin. Madame la  
10 Greffière, le numéro de pièce où nous en sommes?

11 LA GREFFIÈRE :

12 Ce sera B-143.

13 Me YVES FRÉCHETTE :

14 Déposée sous B-143.

15

16 B-143 : (HQD-17, Doc. 1) Présentation PowerPoint

17

18 Vous aurez constaté que les témoins ont pris place.  
19 Et à ma droite monsieur David Murray qui est le  
20 président d'Hydro-Québec Distribution et il est  
21 accompagné ce matin par monsieur François Hébert  
22 qui est directeur Affaires réglementaires et  
23 conditions de service. Alors, Madame la Greffière,  
24 on peut procéder à l'assermentation des témoins  
25 s'il vous plaît.

1 L'AN DEUX MILLE DIX-SEPT (2017), ce cinquième (5e)  
2 jour du mois de décembre, ONT COMPARU :

3

4 DAVID MURRAY, président Hydro-Québec Distribution,  
5 ayant une place d'affaires au 75, boulevard René-  
6 Lévesque, Montréal (Québec);

7

8 FRANÇOIS G. HÉBERT, directeur Affaires  
9 réglementaires et conditions de service, Hydro-  
10 Québec Distribution, ayant une place d'affaires au  
11 75, boulevard René-Lévesque, Montréal (Québec);

12

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

15

16 INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER :

17 Merci, Madame la Greffière.

18 Q. **[1]** On va procéder à l'adoption de la preuve.

19 Monsieur Murray, je m'adresse à vous pour  
20 commencer. Je vous réfère, c'est assez simple, à la  
21 pièce HQD-1, Document 1 et la pièce HQD-1, Document  
22 2 qui présentent le dossier tarifaire. Et je vous  
23 réfère également de manière plus générale aux  
24 réponses qui ont été données par Hydro-Québec  
25 Distribution aux questions qui ont été posées par

1 la Régie ou les intervenants sur ces documents.

2 Avez-vous participé à la préparation de ces  
3 documents?

4 M. DAVID MURRAY :

5 R. Oui.

6 Q. **[2]** Est-ce que vous les adoptez pour valoir comme  
7 étant votre preuve écrite en l'instance?

8 R. Oui.

9 Q. **[3]** Je vous remercie, Monsieur Murray. Monsieur  
10 Hébert, mêmes questions. Je vous réfère aux mêmes  
11 documents. Avez-vous participé à la préparation de  
12 ces documents?

13 Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

14 R. Oui, je l'ai fait.

15 Q. **[4]** Vous les adoptez pour valoir comme votre preuve  
16 écrite en l'instance?

17 R. Oui, je les adopte.

18 Q. **[5]** Je vous remercie.

19 R. Merci.

20 Me ÉRIC FRASER :

21 Alors, Madame la Greffière, sans plus tarder, je  
22 cède la parole aux témoins pour la présentation.

23 Monsieur Murray.

24 M. DAVID MURRAY :

25 R. Merci. Bonjour, Madame la Présidente, bonjour aux

1 différents intervenants. Donc, c'est ma troisième  
2 présentation à la Régie. Donc, l'année passée, à  
3 cette même date, au mois de novembre, on avait  
4 présenté la demande tarifaire deux mille dix-sept-  
5 deux mille dix-huit (2017-2018). On a eu notre  
6 rencontre au mois de juin où on a partagé un petit  
7 peu le plan directeur d'Hydro-Québec Distribution  
8 et aujourd'hui. Alors, c'est un plaisir de pouvoir  
9 partager dans une présentation d'environ vingt-cinq  
10 (25) pages la direction de l'équipe de  
11 distribution.

12 Vous avez à l'écran la présentation. Je  
13 crois qu'on avait des copies qui avaient été  
14 distribuées. Excellent! Alors, le déroulement, si  
15 on va à la prochaine page, premièrement, juste vous  
16 parler un peu du contexte, on va aller directement  
17 à la demande tarifaire deux mille dix-huit-deux  
18 mille dix-neuf (2018-2019). On va parler des  
19 améliorations en cours. Donc, beaucoup de travail a  
20 été accompli. Il y a encore du travail à faire dans  
21 notre plan stratégique cinq ans. Les défis auxquels  
22 on fait face en tant que distributeur et une courte  
23 conclusion.

24 Alors, dans le contexte, je pense que c'est  
25 important de noter... une des choses importantes,

1 c'est Hydro-Québec et Hydro-Québec Distribution  
2 font face à deux choses, deux changements  
3 importants. Le premier, c'est une transformation  
4 culturelle qui est menée à l'interne de  
5 l'organisation en utilisant l'amélioration continue  
6 puisqu'on veut toujours revoir nos façons de faire  
7 et s'améliorer.

8 La deuxième chose à laquelle on fait face,  
9 c'est justement faire face à une transition  
10 énergétique qui survient non seulement au Québec,  
11 mais à l'extérieur du Québec. Et Hydro-Québec  
12 Distribution se doit d'être prête à faire face à  
13 cette transition énergétique. Alors, cette  
14 transition énergétique, en fait, le premier point  
15 vient toucher plusieurs choses, que ce soit à  
16 travers l'Internet, des objets, la domotique, donc  
17 les choses qui peuvent contrôler à l'intérieur de  
18 votre maison, le stockage d'énergie et même  
19 aujourd'hui le photovoltaïque distribué. Ce sont  
20 toutes des choses qui sont en cours à l'extérieur  
21 du Québec et qui débutent au Québec. Donc, ces  
22 interventions vont effectivement toucher et peuvent  
23 toucher les ventes d'Hydro-Québec Distribution, et  
24 on doit en prendre compte aujourd'hui.

25 Deuxième chose, les attentes des clients





1 multiplication des événements climatiques pouvant  
2 affecter la fiabilité de l'alimentation. Vous allez  
3 voir, à travers le deuxième panel de la  
4 présentation, qu'effectivement, les conditions  
5 climatiques changent et cela a des répercussions  
6 importantes sur la fiabilité de notre réseau et on  
7 doit prendre action, des actions concrètes pour  
8 justement améliorer la livraison de notre  
9 électricité à nos différents clients au Québec.

10 Alors, dans ce contexte, alors qu'on  
11 regarde la hausse tarifaire, à la page 6, la hausse  
12 tarifaire du Distributeur, pour l'année deux mille  
13 dix-huit-deux mille dix-neuf (2018-2019), est d'un  
14 point un pour cent (1,1 %) et est de zéro virgule  
15 huit pour cent (0,8 %) pour la clientèle  
16 industrielle au tarif L. Sur la présentation, sur  
17 la planche que j'ai, en bleu, vous avez les  
18 événements ou... les événements qui contribuent à  
19 la hausse de la hausse tarifaire et vous avez, par  
20 le bas, en vert, les événements qui contribuent à  
21 la baisse.

22 Alors, je vais prendre chacun des éléments  
23 pour expliquer ce qui contribue à la hausse  
24 tarifaire d'un point un pour cent (1,1 %).  
25 Premièrement, si on regarde, il y a différents

1 blocs dans les événements qui contribuent à la  
2 hausse, il y a trois blocs principaux. Un bloc d'un  
3 point sept pour cent (1,7 %), qui est relié aux  
4 achats d'électricité. Donc, ces achats  
5 d'électricité sont principalement poussés par une  
6 indexation du bloc patrimonial, qui provient de la  
7 Loi de la Régie de l'énergie. Et, deuxièmement, de  
8 l'intégration de nouveaux parcs, soit des parcs par  
9 décret ou des nouveaux approvisionnements qui ont  
10 été ajoutés pour la cause tarifaire, notamment la  
11 Onzième chute, Bedford, Val-Éo dans le mode éolien.

12 Nous avons aussi une hausse qui est  
13 demandée, de zéro virgule neuf pour cent (0,9 %),  
14 qui a été débattue ici, à la Régie de l'énergie,  
15 dans les dernières semaines, par mon confrère Marc  
16 Boucher, donc le dossier de TransÉnergie, qui n'est  
17 pas du ressort du Distributeur.

18 Finalement, Hydro-Québec Distribution  
19 demande une hausse de zéro virgule trois pour cent  
20 (0,3 %), qui est une faible croissance des coûts  
21 propres au Distributeur, et cette demande va  
22 toucher plusieurs points. Premièrement, comme je  
23 l'ai mentionné, dans le contexte, faire croître nos  
24 ventes va être quelque chose d'important. On veut  
25 travailler à réduire les délais d'interventions sur

1 certains de nos raccordements. On a eu plusieurs  
2 rencontres avec des intervenants dans les dernières  
3 semaines, dans les derniers mois, et on doit  
4 ajuster notre performance à ce niveau-là.

5 On doit dresser des enjeux de végétation  
6 qui se pointent face à des conditions climatiques  
7 et on doit mettre en place une équipe  
8 d'amélioration continue pour continuer à aller  
9 chercher des économies. Dans les dernières années,  
10 Hydro-Québec Distribution est allée chercher tout  
11 près de quatre cent trente-deux millions (432 M)  
12 d'économies et maintenant on doit continuer à  
13 travailler à trouver des pistes de solutions de  
14 façon fine, de façon microscopique, pour être  
15 capable, justement, de continuer à améliorer ses  
16 performances.

17 Si on s'en va du côté des événements qui  
18 viennent contribuer à la baisse. Premièrement, les  
19 effets de température. Donc, Hydro-Québec  
20 Distribution demande à la Régie de solder le compte  
21 d'écarts des températures, comme on l'a fait dans  
22 les deux dernières années. Ce qui contribue à une  
23 baisse des tarifs d'un point trois pour cent  
24 (1,3 %).

25 Finalement, Hydro-Québec Distribution a mis

1 des efforts à travers une équipe de vente pour  
2 stimuler la croissance des ventes, notamment à  
3 travers les centres de données. Donc, on voit des  
4 opportunités importantes pour, justement,  
5 développer nos marchés et réduire les surplus  
6 d'énergie que nous avons en banque. Donc, ces  
7 opportunités-là nous amènent un impact favorable  
8 sur les tarifs de zéro virgule cinq pour cent  
9 (0,5 %).

10           Donc, la hausse tarifaire demandée, en  
11 fait, d'un point un pour cent (1,1 %), est pour la  
12 troisième année consécutive sous l'indice des prix  
13 à la consommation, tel que mentionné dans le plan  
14 stratégique d'Hydro-Québec présenté au Salon bleu,  
15 à l'Assemblée nationale, au mois de septembre deux  
16 mille seize (2016).

17           Si on va à la prochaine page, à la page 7.  
18 On peut voir l'impact sur la facture pour les  
19 résidences chauffées à l'électricité. Alors, on a  
20 quatre types de maisons. Des logements de soixante-  
21 huit mètres carrés (68 m<sup>2</sup>), donc, la hausse  
22 demandée, elle va avoir un impact de quarante-sept  
23 sous (47 ¢) par mois. Une petite maison de cent  
24 onze mètres carrés (111 m<sup>2</sup>), d'un dollar quarante-  
25 huit (1,48 \$). Une maison moyenne, de deux dollars

1 vingt et un (2,21 \$), donc une maison de cent  
2 cinquante-huit mètres carrés (158 m<sup>2</sup>). Et pour les  
3 grandes maisons de deux cents mètres carrés  
4 (200 m<sup>2</sup>), on parle d'une augmentation  
5 de deux dollars quatre-vingt-quinze (2,95 \$) par  
6 mois.

7 À titre comparatif, les tarifs d'Hydro-  
8 Québec sont des plus compétitifs par rapport à  
9 d'autres grandes villes en Amérique. Nos tarifs  
10 sont les plus bas en Amérique du Nord. Donc, pour  
11 une facture de soixante-douze dollars (72 \$) à  
12 Montréal, la même facture coûterait, à Vancouver,  
13 cent onze dollars (111 \$), qui est environ deux  
14 fois plus élevée; cent soixante-trois dollars  
15 (163 \$) à Toronto, trois fois plus élevée; deux  
16 cent quatre-vingt-cinq dollars (285 \$) à Boston et  
17 deux cent quatre-vingt-dix dollars (297 \$) à New  
18 York, qui est quatre fois plus élevée. Et Hydro-  
19 Québec veut poursuivre sa démarche de maintenir la  
20 hausse des tarifs à l'intérieur d'un indice des  
21 prix à la consommation.

22 (9 h 13)

23 Sur le plan des comparatifs, on a fait une  
24 comparaison sur une période de vingt (20) ans et  
25 pour comparer la hausse demandée sur une période de

1 vingt (20) ans pour l'électricité de vingt-neuf  
2 pour cent (29 %), alors que des biens de  
3 consommation de base comme le lait a subi une  
4 augmentation de soixante et onze pour cent (71 %),  
5 le transport public une hausse de quatre-vingt-six  
6 pour cent (86 %), les oeufs quatre-vingt-onze pour  
7 cent (91 %) et comparatif avec les assurances, on  
8 voit une hausse de cent douze pour cent (112 %).

9 Au niveau des investissements, Hydro-Québec  
10 Distribution veut continuer à garder naturellement  
11 la fiabilité de son réseau. Donc Hydro-Québec  
12 Distribution demande des investissements de l'ordre  
13 de huit cent cinquante-quatre millions (854 M\$),  
14 qui est divisé en trois groupes sur la planche que  
15 j'ai à la page 10. Donc, on a des projets majeurs  
16 de cent soixante-deux millions (162 M\$), une  
17 croissance de la demande de maintenance du réseau,  
18 entre autres, pour des raccordements de nouveaux  
19 clients en renforcement du réseau et de la  
20 maintenance. On parle de six cent sept millions  
21 (607 M\$), et les efforts en efficacité énergétique  
22 de quatre-vingt-cinq millions (85 M\$).

23 Fait à noter, on demeure toujours à un  
24 niveau équivalent à deux mille dix-sept (2017) pour  
25 nos investissements impact de main-d'oeuvre qui

1           représentent cinquante pour cent (50 %) de nos  
2           investissements. Il y a certains projets majeurs,  
3           donc on doit s'ajuster au cours de la prochaine  
4           année. Comme le poste de Saint-Jérôme, le poste  
5           d'Adamsville et notamment le raccordement du  
6           village de La Romaine, qui est présenté et qui est  
7           discuté présentement avec la Régie.

8                        À la page 11, Hydro-Québec Distribution va  
9           poursuivre ses efforts en efficacité énergétique.  
10          En fait, on demande cent dix millions (110 M\$) pour  
11          la réalisation d'interventions en efficacité  
12          énergétique pour un potentiel de quatre cent  
13          cinquante gigawattheures (450 GWh) d'économie  
14          d'énergie. Donc un rappel, Hydro-Québec  
15          Distribution, depuis deux mille trois (2003) a fait  
16          des économies d'énergie de tout près de neuf  
17          térawattheures (9 TWh), qui est l'équivalent de La  
18          Romaine. Donc, on veut poursuivre nos efforts en  
19          efficacité énergétique.

20                      La poursuite des programmes, ils sont  
21          actifs présentement à la radio, donc des programmes  
22          de sensibilisation destinés au marché résidentiel.  
23          Donc mieux consommer, les bons réflexes et portrait  
24          de consommation sur l'espace client que j'avais  
25          promis l'année passée à madame Jean, donc sur le



1 portail d'Hydro-Québec pour que les consommateurs  
2 québécois puissent voir leur consommation et  
3 prendre des mesures.

4 Et finalement, un projet pilote de  
5 chauffage interruptible pour le marché résidentiel,  
6 donc on poursuit les démarches à travers ce projet-  
7 là. Et on veut continuer ces démarches dans la  
8 prochaine année.

9 Donc un fait important, le gouvernement a  
10 nommé l'équipe de Transition énergétique Québec et  
11 je peux vous dire qu'on a déjà eu plusieurs  
12 rencontres avec TEQ sur le plan du mode de  
13 fonctionnement. Et l'équipe de TEQ va présenter  
14 leur plan en début d'année prochaine pour s'arrimer  
15 avec nous chez Hydro-Québec Distribution.

16 À la page 12, donc des propositions  
17 relatives aux tarifs. Il y a plusieurs propositions  
18 qu'on a mises dans la demande tarifaire  
19 aujourd'hui. Notamment, on parlait de stimuler la  
20 demande d'énergie en amenant des centres de  
21 données, mais je pense qu'il est important aussi de  
22 ne pas oublier les entreprises au Québec. Donc une  
23 des propositions, c'est de faire un tarif de  
24 relance industriel pour stimuler nos entreprises  
25 québécoises qui ont des actifs qui sont un peu

1 dormants et de permettre justement à ces  
2 entreprises-là de capter certaines demandes. Si  
3 leur entreprise mère veut augmenter la production,  
4 ils auront une opportunité d'avoir des tarifs plus  
5 compétitifs.

6 Deuxièmement, on continue l'assouplissement  
7 des conditions d'admissibilité aux tarifs de  
8 développement économique. Donc, on a pris des  
9 dispositions pour favoriser ce tarif de  
10 développement économique, chose qui va être  
11 discutée dans le panel numéro 3 avec monsieur  
12 Zayat.

13 Finalement, on poursuit dans notre demande  
14 de l'augmentation du seuil de la première tranche  
15 au tarif domestique D. Donc, on demande à la Régie  
16 de passer de trente-trois kilowattheures (33 kWh) à  
17 trente-six kilowattheures (36 kWh). On est  
18 toujours dans la direction d'aller vers le quarante  
19 kilowattheures (40 kWh).

20 Une des choses importantes à travers notre  
21 plan stratégique, je vous rappelle que pour établir  
22 le plan stratégique j'ai pris le temps d'aller  
23 rencontrer les différents joueurs chez Hydro-Québec  
24 et on avait fait un plan sur cinq ans qui est axée  
25 sur quatre choses principalement. Premièrement,

1 faire un virage au niveau de la clientèle, donc se  
2 rapprocher de nos clients. Deux, développer les  
3 marchés, être visibles à travers les différentes  
4 entreprises non seulement au Québec, mais aussi à  
5 l'extérieur du Québec. Devenir une référence  
6 opérationnelle. Et naturellement, communiquer de  
7 façon proactive. Hydro-Québec, on est un petit peu  
8 absent dans les dernières années, donc pour nous  
9 cette année, c'était d'écouter et de partager avec  
10 les différents intervenants, non seulement nos  
11 employés, nos syndicats, les partenaires un peu  
12 partout au Québec.

13 (9 h 18)

14 À travers les améliorations, si on les  
15 reprend une à une. Donc, poursuivre le virage  
16 clientèle, se rapprocher de nos gens, amélioration  
17 de l'offre aux ménages à faible revenu. Donc, on  
18 demande à la Régie naturellement de voir à accepter  
19 les paiements, entre autres le maximum payé de la  
20 facture des gens qui ont des enjeux et qui ont  
21 besoin des ententes. On parle d'un maximum de cinq  
22 à six pour cent (5-6 %) de leurs revenus. J'ai eu  
23 la chance de participer à des appels avec nos  
24 employés qui travaillent avec les ménages à faibles  
25 revenus, chose importante des fois, il y a des gens

1 au Québec, effectivement, qui ont des enjeux et je  
2 peux vous dire qu'on prend, on met beaucoup  
3 d'efforts à travailler avec les ménages à faibles  
4 revenus, d'ailleurs on propose plus de six cent  
5 mille dollars (600 000 \$) pour les différentes  
6 associations. Deuxièmement, la mise en ligne du  
7 portrait de consommation, donc ce nouveau portrait  
8 de consommation permet à tous les Québécois de voir  
9 leur consommation, de bien comprendre comment cette  
10 consommation-là varie et elle est disponible depuis  
11 le début de cette année. On a eu plusieurs  
12 rencontres avec des clients, des associations, des  
13 municipalités. En fait, on a fait plus de quatre-  
14 vingt-quatorze (94) rencontres, mon équipe de  
15 direction, à travers les différents clients des  
16 associations des municipalités, mais à travers ces  
17 rencontres-là ce qui est important pour nous,  
18 c'était de prendre des actions concrètes. Donc, la  
19 façon qu'on fonctionnait, c'est de prendre cinq  
20 actions à travers les différents intervenants.  
21 Quatre qui étaient pour Hydro-Québec et une qui  
22 était pour les différents intervenants, ce qui nous  
23 permet de justement de mieux comprendre leurs  
24 besoins et comment on peut répondre à ces demandes-  
25 là et je peux vous dire qu'il y a des exemples

1           concrets, juste d'expliquer les différents  
2           programmes qui existent, qui ont amené, par  
3           exemple, à des centres de ski, des réductions de  
4           facture de plus de vingt-sept pour cent (27%).  
5           Juste à avoir des discussions à bien s'expliquer,  
6           ça amène les opportunités justement de bien  
7           comprendre les enjeux de nos clients.

8                       Présence accrue auprès de, sur les médias  
9           sociaux, je pense que c'est important. On est en  
10          évolution. Je vous parlais qu'il fallait continuer  
11          à faire évoluer notre service à la clientèle. Donc,  
12          on passe dans un mode où on recevait des appels  
13          téléphoniques, maintenant les technologies à  
14          travers nos enfants qui nous poussent un petit peu,  
15          on fait face à des demandes beaucoup plus  
16          virtuelles donc, entre autres, le clavardage est  
17          quelque chose qui est important et on est à se  
18          préparer justement à déployer cette nouvelle  
19          fonctionnalité-là qui va permettre un échange  
20          beaucoup plus rapide avec les Québécois.

21                      Et finalement, la simplification de la  
22          facture, pour nous, c'est important de s'ajuster.  
23          La facture d'Hydro-Québec était complexe à  
24          comprendre et on a pris, on a fait des balisages,  
25          on a travaillé avec certains partenaires, on a fait

1 des rencontres avec les Québécois pour bien  
2 comprendre quels étaient les enjeux de notre  
3 facture et on est à finaliser et à déployer dans le  
4 premier trimestre deux mille dix-huit (2018) cette  
5 nouvelle facture, donc on en est très fiers du  
6 travail qui a été fait par les différentes équipes.

7 Si on s'en va à la page 16, donc au niveau  
8 du développement des marchés. On a mis en place  
9 quelques joueurs justement pour développer nos  
10 marchés, donc, pour moi à l'arrivée de l'équipe de  
11 distribution, ça fait un peu plus d'un an, quand je  
12 voyais que nos ventes, justement, n'étaient pas en  
13 croissance, fallait changer nos façons de faire,  
14 puisqu'on avait des surplus. Quelle belle  
15 opportunité, en fait, pour Hydro-Québec d'utiliser  
16 ces surplus et cette équipe de développement des  
17 marchés veut notamment aller voir, comme je le  
18 mentionnais dans l'entrée des centres de données, à  
19 travers le deuxième panel, on va vous parler à  
20 travers Éric Fillion qui est le vice-président des  
21 développements des marchés et du service à la  
22 clientèle. On a de belles opportunités pour le  
23 Québec justement d'attirer ces centres de données  
24 au Québec. On a déjà une quarantaine de centres de  
25 données qui sont établis ici. C'est de belles

1 opportunités d'ailleurs. On a pour la première fois  
2 en dix (10) ans, à travers le plan qui a été soumis  
3 au mois de novembre sur le plan  
4 d'approvisionnement, pour la première fois en dix  
5 (10) ans, on a démontré une baisse de nos surplus,  
6 mais il y a encore de la place à aller travailler.  
7 Il reste, comme je le disais en entrée de jeu, cent  
8 un térawattheures (101 TWh) d'électricité sur les  
9 dix prochaines années.

10           Élaboration d'une offre pour attirer ces  
11 centres de données. J'ai eu la chance de rencontrer  
12 plusieurs joueurs un peu partout en Amérique.  
13 Travailler aussi avec les gens qui sont ici, au  
14 Québec, déjà établis et notamment aussi voir avec  
15 les serres, quelles seraient les opportunités. J'ai  
16 eu la chance de rencontrer non seulement  
17 l'Association des serres, mais j'ai eu la chance de  
18 visiter plusieurs serres, des serres qui sont un  
19 peu au coeur du Québec avec la terre et pour nous  
20 on pense qu'il y a des opportunités justement à  
21 faire croître ce marché.

22           Finalement, mise ne place de laboratoires  
23 pour les technologies de l'avenir. Chose que j'ai  
24 apprise à travers mes visites à l'extérieur, soit  
25 dans des colloques. Le monde est en transformation

1 au niveau de l'énergie et on doit se préparer.  
2 Hydro-Québec doit se préparer à faire face à cette  
3 transition. On est privilégié aujourd'hui. Notre  
4 électricité est peu chère, mais par contre, à  
5 l'extérieur du pays, à l'extérieur de la province,  
6 il y a une évolution très rapide de tout ce qui est  
7 sur les autres technologies. Souvent on va parler  
8 de la photovoltaïque ou les panneaux solaires, mais  
9 tout ce qui est domotique, système qui contrôle la  
10 maison, sont des choses qui vont avoir une  
11 incidence sur nos maisons, surtout avec les  
12 générations qui arrivent d'avoir tout en contrôle  
13 avec nos téléphones intelligents et la technologie  
14 qui existe aujourd'hui, on va faire face à des  
15 défis importants qu'on doit prendre en  
16 considération.

17 (9 h 23)

18 Donc, Hydro-Québec Distribution a mis en  
19 place des laboratoires pour justement faire face à  
20 cette technologie et la comprendre. Comprendre quel  
21 sera l'impact sur la demande d'Hydro-Québec, donc  
22 cette transition est nouvelle. Donc, c'est quand  
23 même difficile d'évaluer une transition. Il y a eu  
24 plusieurs transitions dans le monde qui ont touché  
25 différents secteurs. Mais dans le monde de



1 l'énergie, il n'y a pas eu vraiment une grosse  
2 transition. Cette transition va arriver dans les  
3 prochaines années. Certaines analyses qu'on a vues  
4 nous démontrent qu'il va y avoir à partir de vingt  
5 vingt-trois (2023) une demande accrue à travers ces  
6 technologies-là, et on doit la comprendre pour  
7 pouvoir y réagir.

8 Si on va à la page suivante, à la page 17,  
9 devenir une référence opérationnelle. Première  
10 chose, il y a des choses qu'on veut continuer à  
11 travailler. Accentuer nos efforts en santé et  
12 sécurité, donc c'est une priorité. Nos gens veulent  
13 toujours faire mieux, que ce soit nos monteurs, nos  
14 jointeurs, les gens dans les équipes de support.  
15 Mais il faut se rappeler qu'on travaille avec  
16 quelque chose qui est quand même dangereux. Donc,  
17 on veut mettre une accentuation sur ces efforts-là  
18 en santé et sécurité. Donc, partout à travers mes  
19 équipes, on est à discuter à tous les matins de  
20 santé et sécurité pour s'assurer que nos gens  
21 retournent le soir dans la même forme qu'ils ont  
22 rentré le matin.

23 Deuxième chose, mise en place d'une équipe  
24 d'amélioration continue. J'ai eu la chance à  
25 travers les cinq autres entreprises pour lesquelles

1 j'ai travaillé de côtoyer des équipes  
2 d'amélioration continue, que ce soit dans le monde  
3 des télécommunications, dans le monde de  
4 l'aéronautique et dans le monde de l'énergie. Les  
5 équipes d'amélioration continue sont importantes  
6 pour revoir nos processus. Il y a d'ailleurs à  
7 l'université des secteurs où on développe des gens  
8 en génie industriel justement pour revoir nos  
9 façons de faire et trouver des pistes  
10 d'amélioration.

11 Alors, on veut se lancer dans cette voie-là  
12 à travers l'amélioration continue, entre autres par  
13 la réalisation de 'Kaizen' qui est en fait un terme  
14 japonais pour revoir nos processus de bout en bout,  
15 donc de revoir les différents groupes dans  
16 l'organisation et d'optimiser nos possibilités.  
17 Donc, c'est un processus qui regarde en fait de la  
18 demande client jusqu'à la livraison de notre  
19 service.

20 En fait, on veut aussi mettre en place un  
21 programme de transfert des connaissances. Une des  
22 choses que j'ai apprises à travers mes visites,  
23 c'est qu'Hydro-Québec a une très grande expertise,  
24 que ce soit partout à travers nos équipes  
25 d'ingénierie ou nos gens qui sont à raccorder les

1 Québécois, et on voit naturellement beaucoup de  
2 retraites qui surviennent, et on voit, on parle  
3 d'expérience de vingt-cinq (25), trente (30),  
4 trente-cinq (35), et on a vu jusqu'à quarante (40)  
5 ans d'expérience. Donc, cette expérience-là est  
6 importante. J'ai eu la chance de visiter les  
7 différents secteurs au Québec, et deux choses me  
8 frappent : l'expertise qui est en place, mais le  
9 nombre de jeunes qu'il y a à travers nos équipes.  
10 C'est vraiment bien. C'est stimulant de voir des  
11 jeunes qui prennent la relève du flambeau. Mais en  
12 même temps, ça nous fait réaliser qu'il y a un  
13 transfert important au niveau des connaissances qui  
14 doit être fait pour garder cette belle connaissance  
15 et cette crédibilité qu'Hydro-Québec a de façon  
16 internationale.

17 Alors, une des choses qu'on veut continuer  
18 à travailler, c'est la conversion des réseaux  
19 autonomes. On sait tous, les réseaux autonomes non  
20 seulement coûtent tout près de deux cents millions  
21 (200 M\$) aux Québécois, mais sont aussi  
22 contributeurs à la pollution et on doit continuer à  
23 travailler à travers la conversion de ces réseaux  
24 autonomes.

25 On a débuté nos démarches à travers

1 plusieurs d'entre eux. On travaille avec les  
2 différentes communautés autochtones, entre autres.  
3 J'ai d'ailleurs nommé un directeur récemment  
4 responsable de ce dossier pour mettre tous les  
5 efforts en branle pour être capable de respecter,  
6 de faire des appels d'offres pour vingt vingt  
7 (2020) pour tous nos réseaux, nos différents  
8 réseaux autonomes. J'ai eu la chance de visiter  
9 aussi les différents réseaux autonomes et on veut  
10 répondre aux différents défis.

11           Donc, la conversion, on a quatre projets  
12 présentement qui sont en cours. Un qui est actif,  
13 qui est le plus important, ce sont les discussions  
14 avec nos collègues et nos citoyens des Îles-de-la-  
15 Madeleine. Donc, on a mis en table des tables de  
16 discussion avec la communauté, avec la municipalité  
17 pour comprendre les différents enjeux de ce réseau.  
18 Et on veut travailler à garder en fait sur quatre  
19 points en termes de discussions à travers nos  
20 appels, nos appels de propositions. Premièrement,  
21 naturellement, de réduire les coûts; deuxièmement,  
22 de travailler sur l'environnement; troisièmement,  
23 travailler sur la fiabilité de notre réseau, c'est  
24 important.

25 (9 h 28)

1           Tantôt, je vous mentionnais qu'il y avait  
2           une évolution au niveau du monde de l'énergie. Il  
3           faut comprendre que cette évolution au niveau de  
4           l'énergie, il risque d'avoir des impacts importants  
5           aussi au niveau de l'équipe de notre... des outils  
6           qu'on utilise. Notre réseau passe d'un producteur à  
7           un transporteur à un distributeur. Si on rajoute de  
8           la production distribuée, il pourrait y avoir des  
9           impacts sur notre réseau. Donc, on doit garder une  
10          stabilité de notre réseau qui le dernier item, de  
11          garder justement la fiabilité de notre réseau. Donc,  
12          on continue à travailler avec les différents  
13          intervenants pour, justement, faire cette conversion  
14          des réseaux autonomes. Et on est fiers d'avoir  
15          annoncé, dernièrement, le travail avec l'Institut de  
16          recherche à Hydro-Québec avec nos premiers panneaux  
17          solaires dans la communauté de Quaqtaq, donc qui ont  
18          été déployés dans les dernières semaines. Donc, pour  
19          nous, ça va être un moyen de comprendre quels sont  
20          les impacts dans les régions boréales.

21                À la page 18, « Communiquer de façon  
22                proactive », qui est le quatrième axe, « Écouter et  
23                partager ». Donc, hausse de présence sur différentes  
24                tribunes et sur le terrain. À travers Hydro-Québec  
25                Distribution, j'ai eu la chance de rencontrer non

1           seulement plusieurs journalistes pour expliquer  
2           notre direction d'équipe, mais aussi on a relevé le  
3           défi que la Régie nous avait demandé au mois de  
4           juin, donc de faire des séances d'information  
5           publiques. Donc, on a complété nos deux premières  
6           séances d'informations publiques à Montréal et à  
7           Québec pour pouvoir partager, échanger, avec les  
8           Québécois. Donc, cette communication se veut d'être  
9           transparente. Hydro-Québec, on veut vraiment  
10          expliquer aux Québécois vers où l'organisation veut  
11          aller dans les prochaines années.

12                    Une des choses importantes, communication  
13           continue avec les employés, notre vision, notre  
14           mission. Certainement, l'année passée, madame Jean  
15           m'avait demandé qu'est-ce que je voulais faire,  
16           qu'est-ce que je voulais laisser après mon terme  
17           chez Hydro-Québec Distribution et c'était qu'on  
18           redevienne fiers d'Hydro-Québec. Et c'est la  
19           thématique du plan stratégique d'Hydro-Québec  
20           Distribution, être fiers de nos couleurs, mais  
21           surtout d'être fiers de nos couleurs en travaillant  
22           à travers la transition énergétique et être  
23           bâtitseur de cette transition énergétique.

24                    Finalement, mise en place des mécanismes  
25           d'échanges avec les parties prenantes. Comme je le

1           mentionnais, on a pris des actions concrètes à  
2           travers les différentes parties prenantes, des gens  
3           qui sont ici aujourd'hui dans la salle, d'autres qui  
4           ne le sont pas nécessairement. Mais on a pu établir  
5           des mécanismes d'échanges en continue, répondre à  
6           certaines attentes ou certaines choses qu'on  
7           comprenait mal à travers nos différents fournisseurs  
8           et clients.

9                        Une des choses qu'on remarque, c'est qu'il y  
10           a certains résultats encourageants. Donc, si on  
11           regarde, à la page 19, vous voyez le délai moyen de  
12           réponse. Donc, alors qu'on appelait, chez Hydro-  
13           Québec, en deux mille quinze (2015), on prenait deux  
14           cent cinq (205) secondes à répondre aux Québécois,  
15           aujourd'hui on voit une baisse, on est rendu, au  
16           mois de juin, à soixante-trois (63) secondes, donc  
17           on voit qu'il y a une amélioration à ce niveau-là.  
18           Donc, on se doit d'être plus véloce et on continue à  
19           travailler à améliorer nos délais de réponse, mais  
20           en regardant les nouvelles technologies.

21                       Deuxièmement, les plaintes reçues. On parle,  
22           en deux mille quinze (2015), de deux mille trois  
23           cent cinquante-deux (2352) plaintes reçues chez  
24           Hydro-Québec, aujourd'hui on a passé à mille neuf  
25           cent trente-deux (1932) et maintenant à mille quatre

1 cent quatre-vingt-treize (1493), donc le nombre de  
2 plaintes continue d'aller dans la bonne direction.  
3 On veut continuer, naturellement, à améliorer notre  
4 performance.

5           Finalement, le délai moyen de raccordement  
6 simple. Donc, un délai moyen de raccordement simple,  
7 chez Hydro-Québec, on a plusieurs types  
8 d'interventions, on en a plus d'une centaine, tout  
9 près de cent cinquante (150). Et les natures de  
10 raccords simples sont naturellement une chose  
11 importante pour nous. Donc, alors que les Québécois  
12 nous demandent un service, qui est environ qui était  
13 à sept virgule sept (7,7) jours en deux mille quinze  
14 (2015), on est maintenant à six (6) jours, et on est  
15 quand même satisfait de cet objectif de six (6)  
16 jours pour les raccords simples.

17           Par contre, il y a des endroits, à travers  
18 nos différentes rencontres avec les intervenants, où  
19 on a des améliorations à faire. Je parlais des  
20 raccords simples, mais on a aussi des  
21 raccords complexes. Et les raccords  
22 complexes sont des demandes où on doit avoir  
23 beaucoup plus d'ingénierie, et ils se veulent de  
24 deux façons. À la page 20, nous avons, en bleu  
25 foncé, les délais moyens de prolongement du réseau



1 aérien. Donc, en bleu foncé, c'est aérien et, en  
2 vert ou gris, c'est le souterrain.

3 Et vous pouvez voir, notre performance, à ce  
4 niveau, a certainement place à amélioration. Alors  
5 qu'on prenait, en aérien, deux cent quarante-trois  
6 (243) jours, en deux mille quinze (2015), on est  
7 aujourd'hui à deux cent quarante-quatre (244) jours,  
8 donc c'est quand même... il n'y a aucune  
9 amélioration. Mais, surtout, au niveau du  
10 souterrain, on parle de trois cent cinquante-cinq  
11 (355) jours, en deux mille quinze (2015), on est  
12 maintenant à quatre cent trente (430) jours, au mois  
13 de juin. Donc, pour nous, c'est important, si les  
14 entreprises québécoises nous demandent d'être  
15 raccordées, on doit s'ajuster et être plus véloce  
16 dans cette direction-là. Surtout dans un contexte où  
17 on a des surplus, donc, on est capable... plus agile  
18 et véloce qu'on est pour faire des raccordements,  
19 naturellement, ça nous permet, pour nous, chez  
20 Hydro-Québec, d'utiliser certaines parts de nos  
21 surplus à travers non seulement ces raccordements,  
22 mais à travers le développement des marchés, mais ça  
23 permet surtout aux entreprises d'avoir des revenus  
24 aussi beaucoup plus rapidement. Donc, avec les  
25 surplus qu'on a en place, je pense qu'il y a des

1 opportunités pour nous d'améliorer ces pistes et ces  
2 raccordements que les Québécois nous demandent,  
3 entre autres, on a eu des rencontres avec tous les  
4 promoteurs, les contracteurs, l'APCHQ et je peux  
5 vous dire que les premières rencontres n'ont pas été  
6 des rencontres faciles. Par contre, on a pris des  
7 actions concrètes et je pense que l'équipe a bien  
8 livré pour cette année et on continue naturellement  
9 à travailler avec ces différents intervenants.  
10 (9 h 33)

11 À travers la cause tarifaire, Hydro-Québec  
12 Distribution demande des investissements  
13 additionnels de dix-sept millions (17 M) en regard  
14 de la végétation et je peux vous dire qu'à travers  
15 l'année, j'ai reçu plusieurs plaintes, non seulement  
16 de différentes municipalités, mais à travers le  
17 panel numéro 2, vous allez voir que les plaintes  
18 aussi des clients et les demandes par rapport à la  
19 végétation sont en croissance. On a des  
20 augmentations des plaintes en fait et des demandes  
21 de plus de cent pour cent (100 %).  
22 Claudine Bouchard, notre vice-présidente réseau, va  
23 pouvoir vous présenter le détail. Mais on voit  
24 depuis deux mille sept (2007) une croissance du taux  
25 de pannes de végétation par cent kilomètres

1 (100 km). Il y a quelques indicateurs qu'on regarde.  
2 Entre autres, oui, l'indice de continuité, mais  
3 aussi le taux de pannes par cent kilomètres (100 km)  
4 et, pour nous, il fallait s'ajuster. Il y a des  
5 endroits où Hydro-Québec Distribution avait déjà  
6 pris des actions et, en fait, on a fait deux projets  
7 pilotes. Un à Blainville, avec la municipalité et  
8 l'autre à Saint-Lazare.

9 Blainville, il est quand même assez avancé,  
10 donc, pour un indice où on avait trente-sept (37)  
11 heures d'interruption, pour la municipalité de  
12 Blainville, par année, après notre projet pilote, on  
13 voit maintenant des résultats de tout près de six  
14 heures d'interruption. Donc, c'est clair pour nous  
15 que la végétation a un rôle important à jouer,  
16 d'ailleurs on vit au quotidien des changements  
17 importants climatiques.

18 La deuxième demande, en fait, suite à une  
19 demande de la municipalité de Saint-Lazare où  
20 effectivement il y avait beaucoup beaucoup d'enjeux  
21 de continuité, on a débuté en deux mille dix-sept  
22 (2017) un projet et on parle de milliers d'arbres  
23 qu'on doit travailler avec la municipalité, tout  
24 près de trois mille (3000) arbres qu'on doit  
25 travailler et on doit travailler la particularité

1           aujourd'hui, c'est les conditions climatiques sont  
2           telles que les impacts de la végétation sortent de  
3           nos emprises. Et il faut travailler avec la  
4           municipalité, parce que si on veut toucher aux  
5           arbres à l'extérieur de nos emprises, on doit avoir  
6           l'accord des citoyens. Et c'est ce qu'on a fait en  
7           travaillant avec les municipalités, entre autres  
8           avec Saint-Lazare, on a pris le temps d'aller  
9           rencontrer les citoyens avec nos spécialistes. Vous  
10          allez avoir la chance de rencontrer ou d'interroger  
11          Christian Buteau, notre spécialiste. On a eu la  
12          chance d'échanger avec les citoyens et on a trouvé  
13          avec la municipalité un moyen de s'entendre sur  
14          comment améliorer la situation et on est très actif,  
15          entre autres, à Saint-Lazare. Il y a quatre lignes  
16          qu'on est à travailler.

17                        Pour nous, ce qui est important par la  
18          suite, en fait, c'est quand on a remarqué ces  
19          différentes demandes là, quand on a regardé les  
20          plaintes des différentes municipalités, on s'est mis  
21          à regarder un peu ce qui se passait sur nos onze  
22          cents (1100) municipalités au Québec et il y a des  
23          municipalités qu'on se doit d'intervenir. Donc, à  
24          travers le panel numéro 2, vous pourrez échanger,  
25          mais il y a des municipalités qu'on a besoin de

1 donner un petit peu plus d'amour. C'est ce qui va  
2 permettre d'améliorer la continuité de notre réseau,  
3 la fiabilité de notre réseau.

4           Donc, si on fait, à la page 23, le sommaire,  
5 le défi pour les prochaines années, Hydro-Québec  
6 Distribution doit se préparer à la transition  
7 énergétique. Aujourd'hui, on est privilégié. On ne  
8 voit pas ce qui se passe à l'extérieur du Québec,  
9 mais je peux vous dire que la transition énergétique  
10 est bien vivante, que ce soit en Europe, en  
11 Californie et pour nous on doit comprendre l'impact  
12 de cette transition énergétique, puisque cette  
13 transition énergétique, à travers les différents  
14 mécanismes, soit dans les maisons ou soit à travers  
15 d'autres sources d'énergie, risque d'avoir un impact  
16 sur les ventes d'Hydro-Québec et, pour nous, il faut  
17 protéger ces ventes au Québec pour justement  
18 protéger nos tarifs.

19           Donc, de développer nos marchés pour  
20 maintenir nos ventes et tirer profit de ces surplus  
21 énergétiques là est quelque chose qui est indéniable  
22 et qu'on se doit de faire pour justement garder les  
23 volumes de ventes d'électricité, sinon d'être  
24 capable d'écouler nos surplus, ce qui va être à  
25 l'avantage de tous les québécois.

1                   Troisièmement, poursuivre l'amélioration de  
2 la performance et nos façons de faire. Dans toutes  
3 les entreprises que j'ai eu la chance de côtoyer ou  
4 visiter à travers mon expérience du passé, ces  
5 organisations-là ont toutes ou, pour la plupart, les  
6 grandes organisations ont toutes des équipes  
7 d'amélioration continue pour revoir en continu leur  
8 façon de faire.

9                   D'ailleurs, j'ai eu la chance de participer  
10 à la cérémonie du mouvement de la qualité il y a  
11 quelques semaines pour reconnaître certaines  
12 entreprises québécoises qui ont fait de belles  
13 choses à travers l'amélioration continue. Il y a  
14 même des organismes du gouvernement qui ont remporté  
15 des prix.

16                   (9 h 38)

17                   Numéro 4, réduire nos temps de cycles. Je  
18 pense que c'est important, je l'ai mentionné. On a  
19 des opportunités si on veut stimuler et continuer à  
20 supporter le marché de la construction, les  
21 constructeurs, les promoteurs qu'on a fait les  
22 rencontres, la commission des maîtres électriciens,  
23 le message est unanime de ces différents  
24 intervenants : on doit améliorer nos façons de  
25 faire, donc travailler à répondre à leurs attentes,

1           donc quelles sont leurs dates requises et quelles  
2           sont... quelle est notre performance par rapport à  
3           ces dates requises là. Et on est à déployer  
4           justement à travers les systèmes informatiques  
5           d'Hydro-Québec, à implanter chacune des dates  
6           requises de nos clients. Donc, ce qui va nous  
7           permettre non seulement de voir qu'est-ce qu'on  
8           performe comme délai de temps de cycle par rapport à  
9           leur demande et comment on les... comment on les  
10          exécute. Et ça va nous permettre, justement à  
11          travers nos équipes d'amélioration continue, de  
12          trouver des pistes d'amélioration pour être capable  
13          d'améliorer ces temps de cycle.

14                        Finalement, accroître les efforts en  
15          maîtrise de la végétation, c'est... ça va être...  
16          c'est quelque chose qui va être au coeur de la  
17          fiabilité de notre... de notre réseau. Comme je l'ai  
18          mentionné, le panel numéro 2 pourra vous donner  
19          beaucoup plus de détails, mais nos spécialistes sont  
20          unanimes, on doit... on doit s'ajuster par rapport  
21          aux hausses de température qu'on vit un peu partout  
22          sur la planète, mais aussi ces hausses de  
23          température là causent des vents, des vents  
24          importants qui font fluctuer la végétation de façon  
25          plus importante.

1                   Donc en conclusion, la hausse tarifaire  
2                   demandée de un point un pour cent (1,1 %) pour deux  
3                   mille dix-huit-deux mille dix-neuf (2018-2019)  
4                   c'est... on respecte pour une troisième année  
5                   consécutive l'engagement de limiter la hausse à  
6                   l'intérieur ou égale à l'inflation pour une  
7                   troisième année consécutive, donc taux d'inflation  
8                   qui a été présenté selon le budget de Québec.

9                   Faible croissance des coûts propres au  
10                  Distributeur dans le contexte de l'évolution des  
11                  marchés et de l'amélioration de façon de faire des  
12                  services. Donc, quand on regarde la hausse  
13                  tarifaire, ce qui est sous le contrôle d'Hydro-  
14                  Québec Distribution, naturellement il y a les  
15                  nouveaux blocs d'approvisionnement, il y a  
16                  l'indexation qui vient... qui vient augmenter la  
17                  demande. Pour Hydro-Québec Distribution, on n'a pas  
18                  vraiment de contrôle sur cet impact-là. Le dossier  
19                  du tarifaire est débattu naturellement avec les  
20                  différents intervenants. Donc, pour nous, la demande  
21                  de zéro point trois pour cent (0,3 %) est quand même  
22                  quelque chose qu'on a besoin pour être capable  
23                  justement de faire face aux différents défis. Et  
24                  chose... fait à noter, les charges d'exploitation  
25                  qu'on demande sont... sont inférieures à deux mille



1       seize (2016), si on les indexait avec les... les  
2       termes qu'on utilisait dans les dernières années.

3               Finalement, une orientation axée davantage  
4       sur les besoins et les attentes évolutifs des  
5       clients. Les clients changent à travers les  
6       différents services. On doit s'ajuster et maintenir  
7       le cap par rapport à qu'est-ce qu'on offre notamment  
8       en utilisation de la technologie et surtout à  
9       comprendre avec nos clients comment ils vont réagir  
10      face à la venue de ces nouveaux outils  
11      technologiques, comme je le mentionnais d'entrée de  
12      jeu avec la domotique et les différents systèmes qui  
13      optimisent la consommation dans les maisons. Alors,  
14      Madame la Présidente, voici la présentation du  
15      Distributeur.

16      Me ÉRIC FRASER :

17      Je vous remercie, Monsieur Murray.

18      LA PRÉSIDENTE :

19      Je vous remercie. Allez-y.

20      Me ÉRIC FRASER :

21      Alors, Madame la Présidente, les témoins sont  
22      disponibles pour être contre-interrogés.

23      LA PRÉSIDENTE :

24      Je vous remercie beaucoup, Maître Fraser. On va  
25      commencer avec les contre-interrogatoires. Est-ce

1 que l'ARQ a des questions? Pas de questions. C'est  
2 ARK... oui, c'est marqué ARQ. Est-ce que l'ACEF de  
3 Québec a des questions?

4 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DENIS FALARDEAU :

5 Q. **[6]** Bonjour. Madame la Présidente, Madame et  
6 Monsieur les Régisseurs, Denis Falardeau de l'ACEF  
7 de Québec. Messieurs, bonjour.

8 M. DAVID MURRAY :

9 R. Bonjour.

10 Q. **[7]** C'est le... comment on dit ça, le dernier bout  
11 du marathon et ensuite on va apprécier comme il faut  
12 la période des vacances, j'imagine. Allons-y. Je  
13 vous invite à prendre la pièce B-0005, c'est-à-dire  
14 HQD-1, Document 1, et plus précisément à sa page 6.  
15 Je vais lire à partir de la ligne 30. Ça va?

16 M. FRANÇOIS G. HÉBERT :

17 R. Oui.

18 Q. **[8]** Ça, c'est l'évolution de son contexte  
19 énergétique et d'affaires.

20 Le Distributeur a entrepris de stimuler  
21 ses ventes d'électricité et de  
22 développer de nouveaux marchés  
23 québécois profitant des surplus  
24 d'électricité dont il dispose, et ce,  
25 au bénéfice de l'ensemble de la

1 clientèle.

2 Allons-y maintenant avec un document qui a été  
3 présenté lors des séances publiques à Québec et à  
4 Montréal. Là je fais référence au document A-0025.  
5 Et en ce qui concerne le document A-0025, je vous  
6 invite à prendre la page 8.

7 (9 h 43)

8 M. FRANÇOIS G. HÉBERT :

9 Q. **[9]** Maître Falardeau, avez-vous la cote, je vais  
10 demander la liste de correspondance, mais la cote de  
11 HQD, s'il vous plaît?

12 Q. **[10]** Ah! Malheureusement, non.

13 R. Vous ne l'avez pas. O.K.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 C'est le document qui a été la présentation  
16 PowerPoint de la séance de consultation et  
17 d'information.

18 R. Oui, j'ai compris ça, mais je ne l'ai pas sous les  
19 yeux, mais c'est correct. Bon. Allez-y. Allez-y.

20 Me DENIS FALARDEAU :

21 Q. **[11]** Ça va? Oui. Oui. Je vais lire les extraits.  
22 Donc, je disais pièce A-0025, à la page 8. À la page  
23 8 intitulée « Priorités 2017-2021 d'Hydro-Québec  
24 Distribution », il y a quatre priorités; la  
25 première, « Générer et développer nos marchés »; la

1 deuxième, « Poursuivre le virage clientèle »; la  
2 troisième, « Devenir une référence opérationnelle »  
3 et la quatrième, « Communiquer de façon proactive ».

4 Ce qui nous intéresse pour la suite des  
5 questions, c'est la priorité numéro 1, c'est-à-dire  
6 « Générer et développer nos marchés ».

7 À la page 9, à la page suivante, concernant  
8 les actions pour réaliser ces priorités, on parle  
9 notamment de stimuler notre marché québécois et  
10 aussi, deuxièmement, développer de nouveaux marchés  
11 au Québec.

12 À la page 6, toujours du même document, à la  
13 page 6, là je fais référence à l'équipe de gestion  
14 d'Hydro-Québec, on voit - comment dire - une série  
15 de personnes, de personnes responsables d'Hydro-  
16 Québec Distribution et on vous voit, notamment. Et  
17 il y a aussi un autre document qui est plus précis.  
18 Et celui-là, c'est à la pièce B-0129, c'est HQD-3,  
19 Document 3.1, qui est plus détaillé.

20 R. L'organigramme dont vous faites référence.

21 Q. **[12]** Exactement. C'est ça.

22 R. Oui.

23 Q. **[13]** Et c'est petit, mais c'est un peu... en tout  
24 cas, pour ma part, c'est un peu la revanche des  
25 myopes, je n'ai pas besoin de lunettes pour lire

1 aussi petit que ça. Donc, allons-y avec tous ces  
2 documents-là. Pourriez-vous nous indiquer, au  
3 travers de cet organigramme-là, quelle est l'unité  
4 administrative qui va être responsable, comme vous  
5 le mentionnez, de générer et développer des marchés?

6 M. DAVID MURRAY :

7 R. Oui. Donc, ça va être Éric Filion, vice-président  
8 clientèle.

9 Q. **[14]** O.K. Et est-ce que je comprends que c'est la  
10 colonne en bas de ce responsable, c'est ça?

11 R. Bien, oui, entre autres, parce qu'Éric Filion va  
12 avoir la responsabilité non seulement du service à  
13 la clientèle, donc il y a déjà une équipe qui touche  
14 justement les centres d'appels, par exemple, tout ce  
15 qui est mesurage aussi, et il va y avoir une équipe  
16 pour le développement des marchés.

17 Q. **[15]** Parfait. Merci. Quand on parle de générer et  
18 développer nos marchés, cette priorité, est-ce que  
19 ça comprend aussi le tarif de développement  
20 économique et le tarif de relance industrielle?

21 R. Oui. En fait, tout à fait. Ce qu'on veut travailler,  
22 c'est on veut regarder à cibler non seulement les  
23 entreprises au Québec, donc le tarif de  
24 développement économique. On a amené des  
25 dispositions aussi pour les serres à travers la

1 photosynthèse par exemple, d'abaisser les seuils  
2 d'admissibilité. Mais, effectivement, le tarif de  
3 développement économique y fait partie.

4 Q. [16] O.K. Et j'imagine que toujours en termes  
5 d'actions, générer et développer nos marchés, bien  
6 ça comprend aussi toutes les questions de convaincre  
7 des industries à s'installer au Québec, j'imagine,  
8 hein?

9 R. En fait, on est à travailler avec les tarifs, les  
10 tarifs en vigueur à la Régie, mais oui,  
11 effectivement, d'essayer d'attirer... En fait, on  
12 veut le faire de plusieurs axes. Stimuler nos  
13 entreprises au Québec, donc il ne faut pas oublier  
14 nos entreprises, nos PME. À travers certainement des  
15 offres comme je parlais de la photosynthèse, mais  
16 aussi de l'accompagnement. On a une équipe qui fait  
17 de l'accompagnement.

18 Je vous donnais l'exemple des centres de ski  
19 précédemment, mais on travaille avec différentes  
20 entreprises aussi pour revoir et pour mieux  
21 expliquer nos différents tarifs. Et d'attirer aussi  
22 des entreprises de venir s'établir au Québec, des  
23 entreprises qui sont des grandes consommatrices  
24 d'énergie, effectivement, comme les centres de  
25 données.

1 Q. [17] O.K. Justement, ça me fait penser en parlant de  
2 développement de nouveaux marchés. Est-ce que vous  
3 êtes en mesure de nous confirmer, d'affirmer que,  
4 dans le fond, toute cette démarche-là de  
5 développement et d'invitation de l'industrie de  
6 l'extérieur à s'établir au Québec, est-ce que vous  
7 êtes en mesure de nous confirmer que les tarifs des  
8 consommateurs actuels, entre autres les  
9 consommateurs résidentiels ne serviront pas à  
10 soutenir justement ces activités-là?

11 (9 h 48)

12 R. En fait ce qui est important, je pense que les  
13 centres de données, c'est qu'on veut le regarder  
14 plus aussi sur le long terme. Comme je le disais, la  
15 transition énergétique, il va y avoir des impacts...  
16 il pourrait y avoir des impacts importants. On est à  
17 évaluer ces impacts-là. Aujourd'hui, c'est difficile  
18 d'évaluer quels vont être les impacts ultimes. Mais  
19 on se doit de garder les volumes d'électricité.  
20 Donc, pour nous, de trouver des sources  
21 additionnelles, que ce soit à travers les  
22 entreprises au Québec ou à travers ces centres de  
23 données là, on va essayer de stimuler cette demande-  
24 là pour garder nos volumes d'électricité stables.  
25 Vous savez, si on a une entreprise puis que nos

1 volumes de ventes diminuent, c'est jamais quelque  
2 chose qui est bon.

3 Q. **[18]** Je comprends. Mais les tarifs des consommateurs  
4 ne seront pas - comment dire - utilisés si, par  
5 malheur, vos objectifs ne sont pas atteints ou ainsi  
6 de suite?

7 R. En fait, on va essayer d'autant stimuler les  
8 entreprises au Québec que les différentes  
9 entreprises. Le but c'est que Hydro-Québec a  
10 toujours poussé pour avoir les tarifs équitables  
11 pour tout le monde.

12 Je pense qu'il y a juste un point important  
13 à ajouter. Dans la demande tarifaire, quand  
14 j'expliquais tantôt la demande de un point un, il y  
15 a déjà des impacts favorables sur l'impact des  
16 tarifs de zéro virgule cinq pour cent (0,5 %). Donc,  
17 c'est déjà quelque chose qui est favorable pour tout  
18 le monde.

19 Q. **[19]** Parfait. Allons-y maintenant avec une pièce qui  
20 est nouvellement déposée, c'est la pièce  
21 C-ACEFQ-0011. J'en ai fait des copies étant donné  
22 que c'est tout récent comme dépôt.

23 M. FRANÇOIS G. HÉBERT :

24 R. Alors nous l'avons.

25 Q. **[20]** Oui, ça va?



1 R. Oui.

2 Q. **[21]** C'est simplement pour les besoins de la sténo,  
3 je vais lire le titre de l'article. C'est « Le bas  
4 coût de l'électricité au Québec intéresse  
5 l'industrie mondiale du bitcoin ». Pour se mettre en  
6 contexte, je vais lire le début de l'article.

7 Le cours du bitcoin progresse et de  
8 gros acteurs de cette industrie  
9 émergente jaugent le Québec pour  
10 installer possiblement leurs  
11 ordinateurs, qui consomment énormément  
12 d'énergie pour faire fonctionner le  
13 réseau informatique vital à cette  
14 cryptomonnaie.

15 Une dizaine d'entre eux, des  
16 entreprises asiatiques, ont contacté  
17 Hydro-Québec ces derniers mois.

18 Ce qui m'amène au paragraphe qui nous intéresse :

19 Ce sont vraiment de très gros joueurs  
20 qui nous contactent [...]. Le Centre  
21 Bell de Montréal consomme l'équivalent  
22 de cinq mégawatts (5 MW) de puissance.  
23 Les joueurs qui nous contactent, ça  
24 peut être de cinq mégawatts (5 MW) à  
25 plusieurs centaines de mégawatts de

1 puissance.

2 Ce qui m'amène la question suivante : Quand on parle  
3 justement de puissance concernant ces nouvelles  
4 industries, d'ailleurs c'est le type d'industrie que  
5 voulait inviter, si j'ai bien compris... Est-ce que  
6 ça va augmenter justement les besoins en puissance?  
7 Forcément, j'imagine.

8 M. DAVID MURRAY :

9 R. Alors, juste clarifier. Le bitcoin est basé sur la  
10 technologie du « blockchain ». Donc, juste  
11 s'assurer. Et la technologie... Ce qui amène la  
12 consommation et les ordinateurs que vous voyez dans  
13 la pièce que vous venez de déposer, c'est vraiment  
14 la technologie du « blockchain » qui est une  
15 nouvelle technologie en émergence. Et la façon de  
16 rétribuer l'industrie est le bitcoin. Et on sait  
17 très bien que l'industrie du bitcoin, il faut être  
18 prudent. Il y a plusieurs discussions.

19 D'ailleurs, lors de cette même entrevue  
20 qu'on a donnée, notre vice-président Éric Filion  
21 mentionnait qu'il fallait être aussi prudent avec  
22 ces types d'industrie là. Mais c'est des industries,  
23 effectivement, qui sont grandes consommatrices  
24 d'électricité.

25 Je peux vous assurer aujourd'hui, quand on

1 travaille avec ces différents intervenants, étant  
2 donné la précarité ou l'incertitude qu'il y a sur ce  
3 type d'intervention ou ce type de marché, Hydro-  
4 Québec Distribution est très prudente à ne pas  
5 amener des coûts additionnels. Tous les coûts qui  
6 sont demandés par ces joueurs-là sont facturés  
7 d'avance pour s'assurer qu'il n'y aura pas d'impact  
8 sur la tarification si jamais, par exemple, ces  
9 joueurs-là décidaient de quitter par la suite.  
10 (9 h 53)

11 Deuxième chose qu'on fait, c'est de  
12 travailler avec ces intervenants-là pour les  
13 positionner à des endroits stratégiques au Québec  
14 puisque, la latence, ce n'est pas nécessairement  
15 quelque chose d'important, là, latence qui est en  
16 arrière au niveau des télécommunications. Donc, on  
17 peut trouver des façons assez chirurgicales, entre  
18 guillemets, pour les positionner pour qu'il n'y ait  
19 pas des besoins additionnels de puissance. Si jamais  
20 il y avait des coûts additionnels, bien, ces coûts-  
21 là seraient défrayés par les industries.

22 Q. **[22]** Donc, vous nous assurez que, du côté des tarifs  
23 des consommateurs, il n'y a pas d'incidence de ce  
24 côté-là?

25 R. Oui, tout à fait.

1 Q. **[23]** O.K. Et quand vous parlez, justement, là, de  
2 - comment dire - de techniques chirurgicales pour  
3 éviter les - comment dire - les coûts  
4 supplémentaires, ainsi de suite, ça me rappelle,  
5 j'ai entendu ça, ce type de vocable là, ça serait  
6 dans le temps de la guerre d'Irak, ainsi de suite,  
7 là. Mais vous allez faire ça comment, là, ces  
8 interventions chirurgicales là?

9 R. En fait, on rencontre ces entreprises qui nous  
10 demandent de brancher leurs différents systèmes  
11 puis, selon le besoin de puissance qu'ils ont  
12 besoin, on va trouver des endroits qui sont déjà  
13 existants, qui, pour la plupart, ont déjà les  
14 infrastructures en place. Et c'est de cette façon-là  
15 qu'on fonctionne.

16 Q. **[24]** Justement, ça me fait penser, en parlant  
17 d'infrastructures, est-ce que ça peut avoir un  
18 impact du côté des frais, là, avec Hydro-Québec  
19 TransÉnergie? Est-ce que ça risque de...

20 R. Bien, en fait, aujourd'hui ce qu'on essaie de faire  
21 c'est de positionner ces gens-là dans des secteurs  
22 qui ont déjà eu... ont déjà les infrastructures.  
23 Donc, les frais ont déjà été encourus dans le passé.

24 Q. **[25]** O.K. Donc, on est sûr qu'il n'y aura pas de  
25 surprise de ce côté-là. Allons-y du côté de la

1 prévision de la demande. Quand on parle, là,  
2 justement, de prévision de la demande, est-ce qu'on  
3 peut dire que cette prévision de la demande a un  
4 impact quand même important du côté de la  
5 détermination des tarifs? J'imagine que oui?

6 R. Quand vous mentionnez « la prévision de la  
7 demande », la prévision de la demande de... des  
8 différents... de bitcoins, vous parlez?

9 Q. **[26]** Non, non, oublions le... en général, là. Vous  
10 avez présenté une prévision de la demande et cette  
11 prévision-là j'imagine que ça a un impact sur la  
12 détermination des tarifs?

13 R. Bien, en fait, les différents besoins... quand on  
14 regarde les différents besoins des différentes  
15 industries, donc on rassemble les besoins des  
16 différentes industries, on remonte ça dans son  
17 entité. Puis, par la suite, on propose... justement,  
18 c'est un des intrants dans la demande tarifaire.

19 Q. **[27]** Et toujours, là, on a discuté tout à l'heure,  
20 dans le document de présentation, lors des deux  
21 séances, Québec, Montréal, il y avait le fameux  
22 organigramme. Encore une fois, là, dans cet  
23 organigramme-là, quelle est l'équipe qui va  
24 s'occuper de la mise en place de la prévision de la  
25 demande?

1 R. Donc, c'est monsieur Zayat, Hani Zayat. Il  
2 travaille, naturellement, de concert avec l'équipe  
3 de développement des ventes. Donc, à chaque fois  
4 qu'on a des opportunités, mon équipe se rassemble  
5 pour, justement, s'assurer qu'il n'y ait pas des  
6 coûts additionnels qui sont ajoutés.

7 M. FRANÇOIS G. HÉBERT :

8 R. Et, comme vous l'avez vu, Maître Falardeau, monsieur  
9 Zayat va témoigner au panel numéro 3.

10 Q. **[28]** Parfait. C'est tout. Merci.

11 R. Merci.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Merci beaucoup Maître Falardeau. Maître Cadrin.

14 Me STEVE CADRIN :

15 Alors, bonjour à la Régie. Steve Cadrin, AHQ-ARQ.

16 Bonjour également aux gens de la Régie de mon côté  
17 droit et aux gens d'Hydro-Québec de mon côté gauche.

18 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN :

19 Q. **[29]** Alors, une ligne de questions, si vous me  
20 permettez de vous amener dans une demande de  
21 renseignements de la Régie pour avoir en tête le  
22 document, en fait, la courbe que je veux vous  
23 montrer, qui est à la pièce B-0080 ou HQD-015,  
24 Document 1.3, pages 64 à 66. Et pour être plus  
25 précis, la figure 26.1.

1 (9 h 59)

2 M. FRANÇOIS G. HÉBERT :

3 R. Nous l'avons.

4 Q. **[30]** Parfait. Merci. Alors on voit une réduction  
5 des... ici... l'évolution en fait qu'on mentionne  
6 des ETC du Distributeur ajustés des réorganisations,  
7 nous avons des chiffres qui baissent pendant un  
8 certain nombre d'années. On a eu cette discussion  
9 cette année d'une augmentation de ce chiffre pour  
10 l'année témoin deux mille dix-huit (2018). Alors  
11 vous avez eu quelques commentaires l'an dernier dans  
12 la décision de la Régie. Si vous voulez, je pourrai  
13 vous les mentionner plus spécifiquement, mais quant  
14 à votre capacité de réaliser des gains d'efficience  
15 et elle invitait, la Régie, le Distributeur à  
16 améliorer ses prévisions en ce sens. Également, on a  
17 mentionné que l'amélioration de la qualité du  
18 service soit réalisée ou devrait être réalisée par  
19 l'entremise de gains d'efficience au niveau des  
20 charges d'exploitation et non par des hausses de  
21 coûts. Et également les indicateurs de qualité et de  
22 service du Distributeur sont en constante  
23 amélioration. Avec ces constats on se demande... je  
24 vous pose la question un peu... un peu ouvertement  
25 en commençant, là. Pourquoi vous ne pouvez pas

1       poursuivre après deux mille seize (2016)  
2       l'efficience et la tendance à la baisse des ETC, si  
3       on prend cet élément-là, entreprise depuis deux  
4       mille huit (2008) et qui apparaît à la figure dont  
5       je viens de vous faire mention?

6       M. DAVID MURRAY :

7       R. Oui, en fait, merci, Maître Cadrin. En fait,  
8       effectivement le Distributeur demande... demande une  
9       hausse en termes de ces... de son personnel. Mais je  
10      tiens à remarquer, on a déjà fait plusieurs  
11      efficacités depuis les dernières années. Si on  
12      regarde depuis les dix (10) dernières années, on a  
13      quand même fait une réduction de deux mille... de  
14      tout près de deux mille (2000) employés.

15     Q. **[31]** Absolument.

16     R. Et le contexte change. Donc, comme je le mentionnais  
17     tantôt, si on veut développer la demande de  
18     personnel additionnel c'est pour aller travailler  
19     justement à continuer à développer nos marchés.  
20     Chose que je disais tantôt, pour protéger justement  
21     nos volumes... nos volumes d'électricité. Sachant  
22     fort bien que la transition énergétique va arriver,  
23     j'espère que tout le monde réalise qu'il y a  
24     effectivement une transition énergétique qui arrive.  
25     Dans la tête du Distributeur la question c'est pas



1 si ça va arriver, c'est quand ça va arriver. Donc,  
2 on veut continuer à développer les marchés, donc à  
3 cet effet-là on demande justement des... du  
4 personnel additionnel d'environ vingt (20)... dix-  
5 neuf (19) personnes en fait pour aller... pour aller  
6 augmenter nos possibilités de vente. En fait, la  
7 hausse totale est de cent quatre-vingt-onze (191)  
8 personnes équivalentes. On ajoute des gens pour  
9 l'amélioration continue.

10 Pour nous, l'amélioration continue est un  
11 mécanisme justement de trouver des pistes  
12 d'amélioration quand on commence dans l'amélioration  
13 continue. J'aime toujours prendre l'exemple qui est  
14 un peu imagé, mais quand on va chercher... quand on  
15 va cueillir des pommes début septembre, c'est  
16 toujours plus facile de remplir notre sac que  
17 d'aller cueillir les pommes à fin du mois de  
18 septembre. Dans ce temps-là, il faut prendre une  
19 échelle pour aller les chercher dans le haut. Et  
20 l'amélioration continue c'est... c'est notre façon  
21 d'aller chercher justement les possibilités  
22 d'amélioration et d'aller chercher ces gains-là de  
23 façon microscopique au niveau de l'organisation.

24 Donc, entre autres, puis vous allez pouvoir  
25 en discuter avec le panel numéro 2, mais on a des

1 actifs... on doit ajuster notre personnel au niveau  
2 des activités de mesurage, puisqu'il y a eu des  
3 réductions importantes dans cette activité-là. On  
4 est parti de compteurs électromécaniques à des  
5 compteurs intelligents, donc on doit changer nos  
6 façons de faire.

7 Nos stratégies d'amélioration continue et de  
8 gouvernance, on parle de trente-quatre (34)  
9 personnes additionnelles. Développement des marchés,  
10 dix-neuf (19) personnes. Donc on veut développer nos  
11 marchés et améliorer nos façons de faire. De là,  
12 vient du personnel additionnel.

13 Activités reliées au réseau, donc Claudine  
14 Bouchard notre vice-présidente pourra aller plus en  
15 détail, mais il y a des constats à travers les  
16 rencontres qu'on a eues avec les promoteurs, les  
17 contracteurs entre autres, là, qu'on devait ajuster  
18 entre autres. Il y a des discussions, là, que vous  
19 allez avoir avec Claudine, c'est d'avoir un point...  
20 seulement un point de contact pour les natures ou  
21 les tâches qu'on accomplit, plus complexes. Donc, il  
22 était très difficile pour un promoteur, un  
23 contracteur, d'avoir une place à aller. Et on se  
24 doit de s'ajuster pour donner un meilleur service à  
25 la clientèle.

1 Et les activités, entre autres, vont servir  
2 non seulement à améliorer nos façons de faire puis à  
3 trouver des pistes d'amélioration, mais aussi à  
4 améliorer notre service. Chose des fois qui est un  
5 petit peu plus intangible.

6 Le dernier point c'est la maîtrise... la  
7 maîtrise de végétation. Donc, on parle de trente  
8 (30) personnes au niveau de la maîtrise de  
9 végétation. Donc on parle de dix-sept millions (17  
10 M\$) un peu partout au Québec suite aux plaintes  
11 qu'on a reçues non seulement des municipalités, mais  
12 des citoyens.

13 Donc, ce qu'on demande aujourd'hui c'est un  
14 investissement pour nous permettre justement de  
15 développer ce marché-là qui est là. C'est une belle  
16 opportunité, et de continuer à trouver des pistes  
17 d'amélioration continue.

18 (10 h 04)

19 Q. **[32]** Je vous ramène un peu plus haut dans la même  
20 Demande de renseignements et à la question 26 de la  
21 Régie vous allez voir, il y a certains... c'est pour  
22 faciliter la recherche de l'information plutôt que  
23 de vous déplacer dans un autre document. Il y a une  
24 référence à ii) dans le préambule de la question. Et  
25 là, j'ai écouté votre réponse et je vais maintenant

1 regarder avec vous cet élément-là où on mentionne :

2 Le nombre d'ETC a diminué de mille six  
3 cent vingt (1620) sur la période de  
4 deux mille onze-deux mille dix-sept  
5 (2011-2017), ce qui représente une  
6 baisse considérable. Cette diminution  
7 résulte des efforts d'efficience du  
8 Distributeur dans le contexte où il a  
9 su tirer profit d'un nombre important  
10 de départs à la retraite. Ces départs  
11 ont permis de diminuer le nombre  
12 d'employés liés aux fonctions de  
13 support.

14 C'est votre premier paragraphe. Le deuxième  
15 paragraphe :

16 Toutefois, le Distributeur souligne que  
17 le maintien d'une telle tendance à la  
18 baisse de ses effectifs n'est pas  
19 soutenable pour les années à venir...

20 Et là, vous mentionnez certaines raisons qui  
21 attirent plus votre attention.

22 ... ne serait-ce qu'en raison des  
23 besoins induits par la couverture du  
24 large territoire qu'il dessert.

25 Qu'est-ce que vous voulez dire? Qu'est-ce qu'il y a

1 de nouveau par rapport à deux mille dix-sept (2017),  
2 par exemple, ou à deux mille seize (2016), ou à deux  
3 mille quinze (2015) derrière cette phrase-là?

4 R. Oui. En fait, si on regarde, si je prends par  
5 exemple l'équipe d'amélioration continue,  
6 typiquement dans une organisation centralisée, donc  
7 si on parle plus, entre guillemets, d'une usine  
8 centralisée en un endroit, tout est au même endroit.  
9 Hydro-Québec Distribution est répartie partout en  
10 province à travers les différents secteurs.

11 Donc, si je prends l'exemple de notre équipe  
12 d'amélioration continue, il va y avoir des  
13 conseillers qui vont être établis par région. Donc,  
14 ces gens-là doivent revoir les processus avec les  
15 différentes régions. Donc, c'est un exemple, pour  
16 nous, qu'on ne pourrait pas, comme dans une  
17 industrie un petit peu plus normale ou centralisée,  
18 avoir une équipe totalement centralisée. Donc, ça va  
19 nous permettre, justement, d'atteindre, d'aller  
20 chercher des pistes d'amélioration.

21 Q. **[33]** Je comprends mais ça, Hydro-Québec, par rapport  
22 à Hydro-Québec et pas Hydro-Québec par rapport à  
23 d'autres entreprises, Hydro-Québec en deux mille  
24 quinze (2015) ou en deux mille seize (2016) ou en  
25 deux mille dix-sept (2017) où vous étiez déjà dans

1 toutes les régions du Québec, puis en quoi « induits  
2 par la couverture du large territoire qu'il  
3 dessert » qu'est-ce qui est différent? Il n'y avait  
4 pas d'équipes dans les régions? Il n'y avait  
5 personne qui regardait les améliorations...

6 R. Oui.

7 Q. **[34]** ... continues à faire ailleurs, à rencontrer la  
8 clientèle, c'est ce que vous nous dites?

9 R. En fait, ce que je dis c'est les améliorations qu'on  
10 a faites dans les dernières années ont été des  
11 ajustements un petit peu plus structurels. Ça fait  
12 que si vous vous souvenez dans la cause tarifaire  
13 l'année passée, on a présenté la centralisation de  
14 nos équipes d'ingénierie, par exemple le CG Stak.  
15 Donc, c'est des équipes, c'est des blocs macros  
16 qu'on a centralisés, justement, pour optimiser.

17 Le processus d'amélioration continue est un  
18 processus un peu plus fin, donc il regarde en détail  
19 chaque tâche entre tous ceux qui se passent le bâton  
20 de course entre la demande client et la livraison de  
21 notre électricité. Et c'est ça la différence de  
22 l'équipe qu'on est à mettre en place versus les  
23 économies qu'on a faites dans le passé. Donc, ce  
24 sont beaucoup plus des économies fines que  
25 j'appellerais.

1 Q. **[35]** D'accord. Est-ce qu'il y a un élément plus  
2 particulier parce que vous mentionnez ça mais vous  
3 mentionnez que c'est plus soutenable cette baisse-  
4 là, c'est une chose, de plus baissée, c'en est une.  
5 Là, vous l'augmentez, c'en est une autre. Le nombre  
6 d'ETC, bien sûr, on se rappelle de notre sujet...

7 R. Oui.

8 (10 h 07)

9 Q. **[36]** Quand je vous le dis, je m'excuse, je  
10 paraphrase rapidement. Mais quel est l'élément  
11 déclencheur? Est-ce que vous avez des indices, du  
12 balisage ou autre chose qui nous permet de  
13 comprendre qu'il y a une problématique à régler à ce  
14 niveau-là outre ce que vous nous expliquez? Qui sont  
15 toutes des bonnes choses, des bonnes philosophies de  
16 se rapprocher des clients, décentraliser dans la  
17 mesure où il faut l'être, parfois ce sera centralisé  
18 si on parle des technologies d'information, ou on en  
19 a parlé ensemble, ou le cas des ingénieurs. Mais les  
20 deux existent en même temps. Quel est l'élément  
21 déclencheur? Est-ce qu'il y a quelque chose qui vous  
22 amène à dire, bien, écoutez, il faut vraiment  
23 prendre un virage? Et je parle au président ici de  
24 la division.

25 R. Oui.

1 Q. [37] Qu'est-ce que, vous, dans votre bureau, vous a  
2 allumé, si je peux me permettre de le dire comme ça?

3 R. En fait, ce qui m'a allumé en fait, c'est de voir  
4 justement les gains qui ont été faits dans le passé.  
5 Et si on voulait continuer à aller chercher... En  
6 termes de gains macroscopiques, on les a faits. Je  
7 vous rappelle que notre hausse tarifaire, on la  
8 garde à l'intérieur de l'indice des prix à la  
9 consommation. Donc, c'est ce qu'on essaie de faire.  
10 Mais la pression, la réalité, c'est, lorsqu'on  
11 achète nos biens chez Hydro-Québec, ces biens-là  
12 sont... il y a une inflation qui est commise.

13 Donc, si on veut garder cette tendance-là,  
14 garder nos hausses à l'intérieur des indices des  
15 prix à la consommation, on se doit de continuer à  
16 trouver des pistes d'amélioration pour combler  
17 justement la différence entre la hausse de l'indice  
18 des prix à la consommation et ce que Hydro-Québec  
19 demande comme hausse tarifaire.

20 Et pour ce faire, bien, l'amélioration  
21 continue, c'est quelque chose que j'ai vu à travers  
22 d'autres différentes organisations. J'ai eu la  
23 chance d'aller un peu partout visiter des  
24 fournisseurs. Des balisages, on en a fait et on  
25 continue en fait. Présentement, il y a des gens dans



1 le gouvernement qui viennent faire des balisages  
2 chez nous pour voir la démarche qu'on est en train  
3 de faire. Et cette démarche-là n'est pas unique à  
4 Hydro-Québec Distribution. En fait, elle est  
5 centralisée, poussée par notre PDG Éric Martel.

6 Q. [38] J'essaie de résumer votre réponse. Donc, ce qui  
7 vous a allumé dans votre bureau, excusez-moi de le  
8 dire un peu simpliste, de façon simpliste, c'est que  
9 vous dites que, dans le fond, pour engager des  
10 nouvelles personnes ou pas continuer à baisser, je  
11 demanderais mettons stabiliser, ça serait déjà une  
12 chose, mais là, vous, vous suggérez cette année, par  
13 rapport à l'année passée, il faut augmenter le  
14 nombre de gens. Moi, je l'ai vécu pendant quelques  
15 années. Vous, moins que moi peut-être. Mais on les a  
16 baissés, les effectifs, année après année. Puis on  
17 était tous très fiers de cette réalisation-là au  
18 niveau de l'efficience, des processus mis en place.  
19 Puis je vous passe les éléments. Vous les avez tous  
20 vus.

21 Je n'arrive pas à comprendre ce qui vous  
22 justifie de dire, bien, il faut faire un virage  
23 maintenant vers la hausse des employés. Ce que je  
24 comprends, c'est que vous dites, bien, on voit  
25 l'amélioration continue, puis ces choses-là. Mais ça

1 m'apparaît, avec respect, un peu ésotérique quand  
2 vous me l'expliquez comme ça. Mais je sais que dans  
3 la vraie vie, ça se traduit par des vraies choses.  
4 Je ne veux pas diminuer ce que vous me dites. Mais  
5 est-ce qu'il y a un problème? Est-ce qu'on doit  
6 gérer quelque chose pour augmenter le nombre  
7 d'employés? C'est peut-être plus ça que je veux  
8 entendre de vous.

9 R. Maître Cadrin, ce n'est absolument pas... Le génie  
10 industriel n'est pas ésotérique. C'est une science  
11 qui est pratiquée et qui est enseignée dans nos  
12 universités québécoises. Donc, ce qui m'a allumé,  
13 c'est qu'on n'avait pas d'équipe attitrée et  
14 spécifique pour regarder l'amélioration continue qui  
15 se veut un processus reconnu à travers non seulement  
16 le Canada et le Québec, mais à travers le monde que  
17 plusieurs entreprises ont participé. Et on n'avait  
18 pas d'équipe attitrée et désignée pour faire face à  
19 trouver des gains de productivité dans les années  
20 qui viennent.

21 Q. **[39]** O.K. Je reviens un peu en arrière, ce que je  
22 vous disais, la Régie vous parlait de - on change un  
23 peu de sujet - des ETC. Restez pas loin avec les  
24 documents. Mais je reviens en arrière dans la  
25 discussion. On avait cette discussion de

1 surestimation à chaque année, les problématiques  
2 mentionnées par la Régie dans sa décision notamment.  
3 Si vous voulez, je vous ferai lecture. Mais je pense  
4 que vous l'avez lue tout aussi bien que moi.  
5 Surestimation systématique des postes de dépenses  
6 constatée par la Régie. Puis la Régie le mentionnait  
7 sur un horizon de cinq, six ans, c'était assez  
8 systématique. C'est un peu un des éléments qu'on  
9 soulevait également.

10 Ma question au niveau du président : Est-ce  
11 que, vous, vous avez mis en place une équipe, parce  
12 que vous me parlez d'amélioration continue, c'est  
13 peut-être un élément d'amélioration continue, pour  
14 traiter cet aspect-là de surestimation systématique  
15 des postes de dépenses? Vous avez mis en place un  
16 mécanisme spécial, une équipe en place, pour éviter  
17 de nous présenter, avec respect, cette surestimation  
18 qu'on constate systématique après cinq, six ans?

19 R. En fait, j'aimerais juste ramener la discussion,  
20 Maître Cadrin. Quand on regarde, vous allez voir  
21 dans le panel numéro 2, notre équipe va vous  
22 présenter les coûts d'exploitation qu'on demande  
23 cette année versus aux coûts d'exploitation deux  
24 mille seize (2016). Et vous pourrez constater qu'à  
25 travers le mécanisme qu'il y avait à l'époque au

1 niveau de l'indexation de nos coûts d'exploitation,  
2 on va être trois millions (3 M\$) plus bas que  
3 l'année deux mille seize (2016). Mais je vais  
4 laisser les gens de nos équipes du Contrôleur vous  
5 présenter.

6 Ils vont aussi vous présenter que, dans les  
7 trois dernières années, la performance se situe  
8 entre zéro point quatre pour cent (0,4 %) d'écart  
9 sur notre estimation depuis deux mille quinze  
10 (2015), et je rappelle... je vous rappelle que,  
11 l'année passée, le Distributeur n'a pas fait son  
12 rendement. Donc, c'est juste... je pense que notre  
13 performance, dans les dernières années, a démontré  
14 qu'il y a une amélioration.

15 (10 h 11)

16 Q. **[40]** Donc, la question c'est : Est-ce que vous avez  
17 mentionné... ce que je vous mentionnais tout à  
18 l'heure, des mécanismes spéciaux ou une équipe en  
19 place spécifiquement pour adresser ou, excusez-moi  
20 l'expression, traiter de cette question-là, je suis  
21 désolé?

22 R. Oui, déjà, on a des...

23 Q. **[41]** Ou tout le monde le fait, là?

24 R. Bien, en fait, l'amélioration continue, ça va être  
25 toute l'organisation. Comme j'ai dit précédemment,

1 ce n'est pas que le Distributeur, toutes les équipes  
2 chez Hydro-Québec y participent. Donc, la réponse  
3 c'est oui.

4 Q. **[42]** D'accord, « toute l'équipe y participe » serait  
5 la réponse pour que...

6 R. Oui.

7 Q. **[43]** Il n'y a pas une équipe spécifique à ça, dans  
8 le fond?

9 R. Bien, en fait l'amélioration continue, pour bien  
10 comprendre le mécanisme de l'amélioration  
11 continue...

12 Q. **[44]** Je comprends bien, là, juste pour pas que vous  
13 repartiez sur toute l'explication de l'amélioration  
14 continue, là. Sur la surestimation systématique des  
15 postes de dépenses...

16 R. Oui, je veux juste clarifier pour s'assurer que tous  
17 les Québécois peuvent comprendre, une équipe  
18 d'amélioration continue. Une équipe qui est dédiée  
19 et chef d'orchestre qui amènent toutes les  
20 différentes équipes, incluant le contrôleur, qui  
21 travaille avec nous, et les différents intervenants  
22 dans l'organisation, les gens de réseau, les gens du  
23 service à la clientèle, à optimiser le système.

24 Q. **[45]** D'accord. À la pièce B-0009, vous nous avez  
25 parlé... c'est la pièce B-0009, excusez-moi, je vais

1 vous le traduire en Hydro-Québec, HQD-2, Document 1.  
2 Et ça commence à la page 5, là, après les  
3 présentations d'usage dans votre document, tables  
4 des matières, ces choses-là.

5 M. FRANÇOIS G. HÉBERT :

6 R. À quelle page, Maître Cadrin?

7 Q. **[46]** Page 5, excusez-moi.

8 R. Merci.

9 Q. **[47]** En tout début de citation, en tout début de  
10 document, dans le fond, vous mentionnez votre plan  
11 directeur, en fait, qui découle du plan stratégique  
12 d'Hydro-Québec. Bon, l'entreprise prise au sens  
13 large. Et dans votre direction à vous ou dans votre  
14 division à vous, donc, plus spécifiquement, votre  
15 plan directeur. Vous allez... puis vous en avez déjà  
16 parlé, là, des quatre grands axes, là, puis on va en  
17 parler ensuite, dans le cadre de ce document-là.

18 Question toute simple. Ce que je vois,  
19 évidemment, c'est une forme de résumé de ce qui  
20 serait votre plan directeur, est-ce que c'est exact?

21 M. DAVID MURRAY :

22 R. En fait, dans la pièce ici, oui. Présentement, oui.

23 Q. **[48]** D'accord. Et, sauf erreur, corrigez-moi si je  
24 me trompe, peut-être maître Hébert sera plus à  
25 l'aise de répondre à cette question-là, le plan

1 directeur lui-même n'a pas été déposé au dossier ou  
2 il a été déposé?

3 M. FRANÇOIS G. HÉBERT :

4 R. Non, il n'a pas été déposé.

5 Q. **[49]** On vient de sortir de la cause du Transporteur,  
6 il y a de cela quelques minutes presque, parce qu'on  
7 a reçu la plaidoirie hier. Et, dans le cadre du  
8 dossier du Transporteur, ça a été fourni, ceci dit,  
9 suite à une demande de renseignements de la Régie,  
10 là. Puis, à moins que j'aie manqué une demande de  
11 renseignement de la Régie ici ou une question de la  
12 Régie, est-ce que c'est possible pour vous de  
13 déposer le plan directeur d'Hydro-Québec  
14 Distribution pour les fins de voir plus globalement  
15 où vous vous en allez, plus en détail, en fait, où  
16 vous vous en allez avec ça?

17 M. DAVID MURRAY :

18 R. Oui, absolument.

19 LA GREFFIÈRE :

20 On prend un engagement, Maître Cadrin?

21 Me STEVE CADRIN :

22 S'il vous plaît.

23 Q. **[50]** Alors, de déposer le plan directeur d'Hydro-  
24 Québec Distribution. Ça va? S'il vous plaît.

25

1 E-1 (HQD) : Fournir le plan directeur d'Hydro-  
2 Québec Distribution (Demandé par AHQ-  
3 ARQ)

4  
5 Q. **[51]** Quelques questions peut-être sur ce plan  
6 directeur. Je n'aurai pas la chance de vous avoir  
7 lorsque l'engagement rentrera, donc je me permets de  
8 vous poser quelques questions dans le plan directeur  
9 lui-même et les éléments que vous avez présentés ce  
10 matin, de toute façon, les quatre grands axes, là  
11 dont vous avez parlé. Sur générer et développer les  
12 marchés, à titre d'exemple. Peut-être suis-je  
13 surpris pour être ici année après année, mais  
14 n'aviez-vous pas déjà une force de vente qui était  
15 déjà employée à développer ces nouveaux marchés là  
16 notamment, puis une force de vente également pour  
17 vendre les mesures d'efficacité énergétique, aller  
18 rencontrer des clients? Qu'en est-il de ces gens-là,  
19 est-ce qu'ils ne peuvent pas, justement, se  
20 réorienter vers cette démarche que vous proposez  
21 aujourd'hui, là, qui parle... on parle du centre de  
22 traitement de données, là, vous avez parlé,  
23 notamment, là?

24 R. Oui. En fait, c'est une...

25 Q. **[52]** Pourquoi ce n'est pas possible de faire ça?



1 R. En fait, c'est une technologie très spécifique, pour  
2 avoir eu la chance de rencontrer certains joueurs  
3 dans les centres de données. En fait, nos gens, oui,  
4 on a des gens qui travaillent présentement avec des  
5 clients québécois et c'est... je donnais l'exemple  
6 des centres de ski, par exemple, mais on travaille  
7 avec plusieurs autres entreprises pour optimiser et  
8 on a réussi... on réussit, avec ces gens-là, à faire  
9 des économies sur nos systèmes... sur leurs systèmes  
10 et leur façon de fonctionner au Québec.

11 Donc, la réponse, on a déjà une équipe puis  
12 on ne veut pas délaissier les Québécois, les  
13 entreprises québécoises. L'aspect qu'on veut  
14 développer, c'est vraiment d'attirer... avec  
15 l'équipe de vente, c'est d'attirer des joueurs ou  
16 des industries qui peuvent être à l'externe. Et ça  
17 demande... ce n'est pas la même technique, ce n'est  
18 pas la même technicalité, il y a beaucoup de choses.  
19 Si je vous parle de la latence, si je vous parle des  
20 besoins des différents joueurs en performance de  
21 température pour les centres de données, c'est  
22 vraiment une spécialité qui est unique.

23 (10 h 16)

24 Q. **[53]** Donc, essentiellement, les gens qui sont en  
25 place n'ont pas nécessairement les connaissances

1 requises ou, enfin, les détails ou peut-être les  
2 diplômes, s'il le faut, même s'il faut parler de cet  
3 ensemble de traitements de données parce que c'est  
4 peut-être plus complexe, encore une fois, c'est ce  
5 que vous nous répondez essentiellement?

6 R. Effectivement et on a, les centres de données, c'est  
7 une technique assez particulière.

8 Q. **[54]** Parce que je comprends que, par exemple, les  
9 stations de ski, pour prendre l'exemple puis faire  
10 un peu de pouce sur l'exemple que vous avez donné,  
11 il y a un certain nombre au Québec, il n'en pousse  
12 pas à toutes les semaines. Vous allez avoir fait le  
13 tour, à un moment donné, si ce n'est pas déjà fait,  
14 de ces stations de ski là. Alors, les gens qui  
15 faisaient ça s'en vont où maintenant?

16 R. On travaille avec, vous savez, il y a plusieurs  
17 industries donc on a rencontré, ça va être les  
18 serres, par exemple, qu'on va pouvoir travailler. On  
19 a déjà, d'ailleurs, commencé à faire certaines  
20 rencontres. J'ai eu la chance de rencontrer  
21 certaines grandes serres au Québec, notamment dans  
22 les Laurentides, autour du Lac-Saint-Jean et il y a  
23 des opportunités à comprendre, non seulement les  
24 opportunités pour aujourd'hui mais il y a des  
25 changements et différentes opportunités pour les

1 serres aussi qui arrivent.

2 Il faut s'ajuster par rapport au marché mais  
3 on va se développer à travers tous les différents  
4 marchés québécois qu'on peut développer. Donc, le  
5 focus de ces équipes c'est vraiment sur le marché  
6 québécois alors que l'équipe de vente va aller  
7 travailler à attirer les joueurs externes des  
8 industries différentes.

9 Q. [55] Je comprends. O.K. Maintenant, le prochain  
10 élément c'est poursuivre le virage clientèle dont on  
11 a déjà entendu parler, vous en avez parlé. C'est  
12 effectivement toujours important mais, quand vous  
13 parlez d'un virage clientèle, je n'ai pas toujours  
14 l'impression qu'il y avait une problématique si  
15 grande de virage, là, mais certains, la question que  
16 je vous pose, l'amélioration des indicateurs de  
17 qualité de service n'indique-t-elle pas que le  
18 virage était déjà bien engagé avec les ressources  
19 existantes? Parce que vous en demandez plus des  
20 ressources pour faire ça. Alors, nous, on avait  
21 l'impression que le virage était déjà bien  
22 enclenché, notamment l'année passée, vous avez  
23 décrit tout ce que vous avez fait puis on ne peut  
24 que saluer ce que vous avez fait.

25 R. Oui. Bien, en fait, il y a certains indicateurs,

1 effectivement, qu'on a fait des belles percées mais  
2 il y a des endroits où on doit mettre de l'emphase.  
3 Comme je le mentionnais, le service à la clientèle  
4 ce n'est pas seulement les gens qui répondent au  
5 service à la clientèle et à répondre au téléphone.

6 Le service à la clientèle c'est aussi nos  
7 processus de raccordement et, comme je vous le  
8 mentionnais, les rencontres qu'on a eues avec les  
9 différents intervenants, le message était clair : on  
10 doit changer nos façons de faire et réduire nos  
11 délais de raccordement. Il n'est pas acceptable  
12 d'avoir des génératrices qui doivent supporter des  
13 gens qui veulent construire des nouvelles  
14 entreprises alors qu'on a de l'électricité qui est  
15 disponible. Donc, on doit améliorer ces processus-  
16 là.

17 Q. [56] D'accord. Donc, c'est pour améliorer  
18 principalement cet aspect-là que vous disiez qui  
19 était problématique, quand on parle de virage  
20 clientèle, pour avoir de nouvelles personnes parce  
21 que j'essaie toujours d'identifier vos ETC...

22 R. Oui. Bien, il y en a...

23 Q. [57] ... les accoler aux bonnes personnes, aux bons  
24 endroits.

25 R. Il y en a plusieurs, en fait, le panel numéro 2 va

1 rentrer en détail sur chacun des différents blocs...

2 Q. **[58]** Oui.

3 R. ... d'ETC qu'on veut toucher. Le service à la  
4 clientèle, exemple, la végétation va toucher le  
5 service à la clientèle. Quand je reçois la liste des  
6 plaintes des municipalités, c'est du service à la  
7 clientèle. Les municipalités ne sont pas contentes  
8 de notre service.

9 Q. **[59]** Ensuite « devenir une référence  
10 opérationnelle » c'est un élément qui me surprend  
11 parce que moi j'ai toujours considéré que ça allait  
12 très bien. Mais, dites-moi, quels indices vous  
13 amènent à conclure que le Distributeur n'est déjà  
14 pas une référence opérationnelle? Puis là, par  
15 rapport à qui peut-être, ça serait peut-être la  
16 meilleure question que je devrais vous poser.

17 R. En fait, la référence opérationnelle s'accorde dans  
18 le système d'amélioration continue. Donc, je reviens  
19 à votre question précédente. On a mis une équipe en  
20 place, justement, pour s'arrimer à toutes les  
21 industries qui existent, ou des grandes entreprises  
22 qui ont des systèmes d'amélioration continue et pour  
23 être une référence, il faut retourner à des choses  
24 de base comme les processus d'amélioration continue.

25 Q. **[60]** Mais quand on veut dire « une référence

1 opérationnelle » je comprends que vous voulez être  
2 en avant du groupe, le premier en avant. C'est ce  
3 qu'on appelle un peu comme référence.

4 R. Les pratiques, sur les pratiques de l'industrie.

5 Q. **[61]** Sur les pratiques de l'industrie. Mais là, on  
6 va se comparer à qui à ce moment-là?

7 R. En fait, il y a plusieurs industries qu'on peut se  
8 comparer mais le processus préconisé est un  
9 processus qui a été avancé originalement par le  
10 système Toyota mais qu'on ajuste par rapport à nos  
11 façons de faire.

12 On a fait des balisages à travers d'autres  
13 organisations, que ce soit à travers, exemple, le  
14 Casino de Montréal, l'Industrielle Alliance, des  
15 joueurs comme ABB que j'ai eu la chance d'aller  
16 visiter et de comprendre leur réalité et de  
17 partager, d'aller faire des visites aussi dans le  
18 monde de l'énergie, d'aller voir un peu qu'est-ce  
19 qui se passe à l'extérieur. Et c'est clair pour nous  
20 que le système d'amélioration continue doit être mis  
21 en place pour se rapprocher des pratiques du marché.

22 Q. **[62]** La dernière ligne de questions. Monsieur  
23 Murray, votre CV nous indique que vous êtes arrivé  
24 chez Hydro-Québec en deux mille quinze (2015) dans  
25 le poste de vice-président technologies de

1 l'information-télécommunications, on a déjà parlé de  
2 ce sujet-là ensemble. Votre preuve l'an dernier  
3 indique « À la fin de l'année deux mille quinze  
4 (2015), Hydro-Québec avait procédé au transfert  
5 d'employés affectés aux activités de technologie de  
6 l'information du Distributeur vers la vice-  
7 présidence » qu'on appelle VPTIC, pour les fins de  
8 faire rapide « VP T-I-C ». Il était cinquante-cinq  
9 (55) ETC à cette époque-là.

10 (10 h 22)

11 La même preuve indiquait aussi qu'au début de deux  
12 mille seize (2016), le transfert des autres  
13 activités de technologie d'information du  
14 Distributeur vers la VPTIC, il y avait toujours ce  
15 mouvement vers la VPTIC. Or, tout d'abord, je  
16 comprends qu'au moment où vous étiez vice-président  
17 de cette section-là, pouvez-vous nous indiquer quels  
18 étaient les avantages des transferts que vous voyiez  
19 vers votre vice-présidence à l'époque où vous étiez  
20 assis dans la chaise, là, de personnes qui  
21 recevaient ce monde-là et qui peut-être avaient  
22 suggéré de recevoir ce monde-là?

23 R. En fait les entreprises, normalement, il y a des, si  
24 on regarde les technologies d'information, il est  
25 important de trouver des pistes où on est capable

1 d'optimiser les différents systèmes. Vous savez, si  
2 chaque division utilise son propre système, si je  
3 prends un exemple d'un système de santé sécurité,  
4 par exemple, qu'on développe trois systèmes, quatre  
5 systèmes de santé sécurité, bien à un moment donné  
6 ça amène des coûts additionnels. Donc, de  
7 centraliser puis d'optimiser, puisque d'opérer des  
8 systèmes informatiques, il y a des coûts de  
9 maintenance. Donc, de ramener des ressources pour  
10 certains systèmes à des endroits spécifiques pour  
11 justement optimiser l'information dans les systèmes  
12 d'Hydro-Québec.

13 Q. **[63]** Mais je comprends que par la suite, et on est  
14 toujours dans votre CV, on vous voit devenir  
15 président de la division dont on parle aujourd'hui  
16 et revenir avec la distribution et non plus être à  
17 la VPTIC et là vous arrivez avec vingt-cinq (25)  
18 personnes ou vingt-cinq (25) ETC, je dis vingt-cinq  
19 (25) personnes, mais vingt-cinq (25) ETC, que vous  
20 ramenez dans la division distribution. Comment se  
21 fait-il que ça n'a pas été étudié dès le départ?  
22 Pourquoi il y a vingt-cinq (25) ETC qui sont allés  
23 vers la VPTIC centralisée dont vous venez de parler  
24 avec les gains, et pourquoi maintenant il faut les  
25 ramener dans la division du Distributeur, qu'est-ce



1 qui s'est passé entre les deux?

2 R. En fait, il faudrait que je regarde le détail sur  
3 les vingt-cinq (25) personnes, mais je peux vous  
4 dire que...

5 Q. **[64]** Je peux vous le donner, le détail, si vous  
6 voulez, allez voir à la Demande de renseignements de  
7 l'AHQ-ARQ, B-0084, et c'est... et, dans le fond,  
8 vous aviez HQD-15, Document 4, pages 3 à 5, qui sont  
9 citées également, alors vous avez le choix. Je vous  
10 ai mentionné, c'est la référence qu'on fait dans la  
11 Demande de renseignements, HQD-15, Document 4, pages  
12 3 à 5.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Je m'excuse, Maître Cadrin, on est à la pièce B-  
15 0084?

16 Me STEVE CADRIN :

17 Oui. HQD-15, Document 4.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Quelle page?

20 Me STEVE CADRIN :

21 Surprise. Pages 3 à 5.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Merci.

24 Me STEVE CADRIN :

25 Q. **[65]** Si je peux me permettre de cibler. Je comprends

1 que vous lisez l'ensemble des éléments, mais à la  
2 page 4, aux lignes 10 et 11, dans le fond c'est la  
3 réponse à la question 1.3. J'étais très ciblé sur sa  
4 question, c'est là.

5 R. En fait, ce que je peux, ce que je comprends du  
6 texte, c'est qu'il y a des, alors qu'on fait des  
7 transferts d'employés, il y avait des employés à  
8 l'époque qui faisaient des tâches non seulement TIC,  
9 mais il y avait d'autres tâches aussi, puis à un  
10 moment donné où on tire la ligne avec nos employés,  
11 c'est-à-dire, est-ce qu'ils sont centralisés plus au  
12 niveau TIC versus le niveau opérationnel, parce  
13 qu'il y a une tendance dans l'industrie qu'on  
14 appelle « les technologies opérationnelles », ça  
15 fait qu'il y a les TI, mais il y a les TO. C'est une  
16 nouvelle, une tendance au niveau des technologies.  
17 Donc, c'est comment les technologies peuvent aider  
18 dans le mode opérationnel.

19 Et de faire cette scission à chaque  
20 individu, quand on a centralisé les gens,  
21 naturellement il y a plusieurs centaines de  
22 personnes qu'on a centralisées, donc on réajuste par  
23 rapport à ces mouvements-là, suite justement à  
24 certaines tâches que des employés pouvaient être  
25 associés un peu plus au niveau opérationnel qu'au

1 niveau TI. Mais je peux vous rassurer que la  
2 majorité des individus sont centralisés vers les  
3 TIC, mais s'il y a un aspect plus opérationnel, il  
4 va falloir qu'on s'ajuste. Donc, c'est à travers ces  
5 ajustements-là qu'on fait et on veut continuer à  
6 évoluer à travers les technologies opérationnelles.

7 Q. [66] Mais à l'époque, corrigez-moi si je me trompe,  
8 quand vous étiez vice-président TIC, vous avez  
9 ramené pas mal tout le monde chez vous, ce qui  
10 s'appelle TIC, parce que vous parlez d'opérationnel  
11 versus non opérationnel, mais est-ce que la  
12 question, éliminez le bout où vous avez ramené tout  
13 le monde chez vous, oublions ça, est-ce que vous  
14 avez fait l'exercice de vérifier qui est  
15 opérationnel, qui l'était pas avant de faire la  
16 modification puis avant de nous la montrer dans le  
17 dossier tarifaire subséquent?

18 (10 h 27)

19 R. Enfin, quand vous dites que j'ai transféré la  
20 plupart des employés, on avait transféré quatre-  
21 vingt-dix pour cent (90 %) des employés, puis il y  
22 avait un dix pour cent (10 %) qu'il fallait faire le  
23 découpage. Donc, on va s'ajuster et si les  
24 technologies changent et le besoin opérationnel est  
25 plus près du Distributeur, il va falloir le ramener

1 un petit peu plus près du Distributeur. Il faut  
2 s'ajuster, les technologies évoluent rapidement.  
3 Donc, les systèmes informatiques évoluent  
4 rapidement, donc il faut, tous les systèmes de  
5 contrôle, vous pouvez imaginer la transition, si  
6 vous avez la chance de visiter des postes, les  
7 systèmes de contrôle ont changé... on part avec des  
8 boutons manuels vers de l'automatisation de plus en  
9 plus, donc de cibler exactement chaque personne puis  
10 de savoir elle est-tu cinquante-deux pour cent (52  
11 %) plus technologie ou cinquante-deux pour cent (52  
12 %) plus opérationnel? Je pense qu'il va de soi, là,  
13 qu'il y a des ajustements qui doivent être faits  
14 pour justement suivre les tendances du marché.

15 Q. [67] Bien on est en deux mille quinze-deux mille  
16 seize (2015-2016), là, lorsque vous faites les  
17 transferts vers la VPTIC, là. Mais vous dites  
18 qu'entre deux mille quinze-deux mille seize (2015-  
19 2016) et maintenant il y a des changements  
20 fondamentaux dans les technologies qui font en sorte  
21 qu'il faut retransférer des gens vers le  
22 Distributeur, ce que vous n'aviez pas prévu en deux  
23 mille quinze-deux mille seize (2015-2016). C'est-tu  
24 ça la réponse?

25 R. C'est pour des changements fondamentaux. Parce que

1 la tendance a été... a été là. Ce que je dis, c'est  
2 qu'il est parfois difficile de scinder entre les  
3 technologies informationnelles et les technologies  
4 opérationnelles, de scinder en deux les personnes et  
5 d'ajuster vingt-cinq (25) personnes sur des milliers  
6 de personnes. Je ne pense pas que c'est démesuré.

7 Q. **[68]** Juste pour vous comprendre. Les... puis là on a  
8 parlé des vingt-cinq (25) ETC, pour revenir à ma  
9 question spécifique, là, sur... qui reviennent chez  
10 le Distributeur, ces vingt-cinq (25) ETC-là, pouvez-  
11 vous nous expliquer quels sont les bénéfices  
12 maintenant? Vous êtes plus à l'aise que moi de  
13 comprendre ça, là, ayant été justement à la VPTIC  
14 mais maintenant chez le Distributeur, bien sûr.  
15 Alors quels sont les bénéfices de procéder  
16 maintenant à les ramener? Qu'est-ce que ça nous a  
17 amené comme gain? Plutôt que de les laisser à la  
18 VPTIC, par exemple.

19 R. Ça revient... ça revient à optimiser justement, à  
20 centraliser nos efforts sur le côté plus  
21 opérationnel que technologique. Donc, c'est plus par  
22 rapport aux besoins de la clientèle versus  
23 d'optimisation des technologies et de favoriser une  
24 maintenance plus facile.

25 Q. **[69]** Puis est-ce qu'il y a un coût associé à cet

1 aller-retour qu'on vient... dont on vient de  
2 discuter? Puis est-ce qu'on le voit à quelque part  
3 dans votre preuve?

4 R. Euh...

5 Q. [70] À votre connaissance.

6 R. En fait, il y a des... vingt-cinq (25) personnes  
7 c'est un ajustement qui est minime, qui va être de  
8 toute façon transféré. Il va y avoir des charges qui  
9 vont venir du... de l'organisation des TIC. Donc, ça  
10 va se contrebalancer à la fin.

11 Q. [71] Mais je parle juste du coût de modifier les  
12 emplacements. Je comprends que la charge des ETC va  
13 changer de place, là.

14 R. Honnêtement, c'est négligeable, là, de bouger... de  
15 bouger les personnes. C'est vraiment des frais  
16 minimes. La plupart, en fait, ce qu'on essaie de  
17 faire dans certains... dans certains secteurs c'est  
18 que les gens sont peut-être centralisés de façon  
19 systématique, mais de façon physique les gens ne  
20 sont pas... ne sont pas bougés. La plupart du temps,  
21 je dirais que les gens sont... restent dans leur  
22 position. On a d'ailleurs des gens qui nous  
23 supportent de l'équipe des TIC, qui était  
24 originairement dans nos divisions, mais qui ont été  
25 transférés dans les TIC, mais qui sont toujours à

1 nous supporter dans nos... dans nos locaux à nous  
2 autres.

3 Q. [72] Ils n'ont jamais changé de local. C'est ce que  
4 vous voulez me dire? Est-ce que j'ai compris ça?

5 R. Non. J'ai pas...

6 Q. [73] Malgré tous les changements, là.

7 R. Non, il n'y a pas... il peut y avoir des... il peut  
8 y avoir... écoutez, on parle de vingt-cinq (25) ETC,  
9 il faudrait que je regarde...

10 Q. [74] Oui, oui.

11 R. ... les vingt-cinq (25) ETC pour savoir s'ils ont  
12 bougé, dans quel building, là, mais honnêtement ce  
13 qu'on essaie de faire c'est de minimiser les coûts  
14 et de minimiser les déplacements. Mais s'il doit y  
15 avoir une proximité parce qu'il y a des  
16 changements... ou on pense qu'il y a une plus grande  
17 efficacité d'avoir les gens, nos gestionnaires vont  
18 décider si on doit bouger les vingt-cinq (25) ETC  
19 sur nos cinq mille cinq cents (5500) personnes.

20 Q. [75] Ça complète les questions. Merci beaucoup.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Je vous remercie beaucoup, Maître Cadrin. Je pense  
23 que ça va être le temps pour une pause. Il est dix  
24 heures trente (10 h 30), on va prendre une pause de  
25 quinze (15) minutes jusqu'à dix heures quarante-cinq

1 (10 h 45). On reviendra avec l'AQCIE-CIFQ. Vous  
2 n'avez pas de questions? Alors à ce moment-là, on va  
3 revenir avec la FCEI. Maître Turmel, vous allez  
4 avoir des questions? Excellent. Merci.

5 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

6 REPRISE DE L'AUDIENCE

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Bonjour, Maître Turmel.

9 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

10 Bonjour, Madame la Présidente. Alors merci donc.

11 Bonjour, Madame la Régisseur, bonjour Monsieur le

12 Régisseur. Bonjour au panel, Monsieur Murray,

13 Monsieur... Maître Hébert. Alors, content de vous

14 revoir cette année. Comme à chaque fois évidemment

15 on se relit toujours, on se relit et on vous relit

16 par rapport à l'an passé et en regardant les notes

17 de l'an passé je me rappelais que vous étiez dans

18 les cent (100) premiers jours à l'époque et c'était

19 tout à fait correct et vous aviez, je pense, à

20 l'époque de grandes ambitions. Vous en avez encore

21 aujourd'hui, c'est bien.

22 Peut-être juste pour bien comprendre, l'an

23 passé on avait discuté - puis j'ai les références,

24 mais pas besoin, là - on s'était posé... il restait

25 cent seize mille (116 000) compteurs à installer.



1       Aujourd'hui, si je comprends bien, il en reste près  
2       de soixante-dix mille (70 000) compteurs. Et  
3       récemment la presse rapportait des problématiques  
4       associées aux compteurs. Pourriez-vous nous tracer  
5       un portrait, là, de quel est l'enjeu principal relié  
6       à ces... à près de dix pour cent (10 %) de ces  
7       compteurs-là et quel est l'impact sur HQD à ce  
8       moment-ci?

9       (10 h 49)

10      R. O.K. Donc, merci, c'est une excellente question. En  
11      fait, c'est... l'enjeu avec les compteurs, c'est un  
12      enjeu de fabrication du fournisseur. Donc, à  
13      l'intérieur des compteurs intelligents, il y a des  
14      circuits imprimés. À travers ces circuits imprimés  
15      là, il y a une problématique sur les condensateurs.  
16      Donc, ce n'est pas un problème d'enjeu que nos  
17      lecteurs ne sont pas performants. L'enjeu, c'est  
18      que, à un moment donné, cette quantité bien définie  
19      de compteurs intelligents ou de circuits imprimés  
20      qui ont été fabriqués par notre fournisseur démontre  
21      qu'il va y avoir une défaillance dans le temps. Et  
22      ce que ça va empêcher, c'est la communication entre  
23      le compteur pour envoyer les résultats à Hydro-  
24      Québec. Donc, la démarche qui a été prise par notre  
25      équipe avec l'équipe du CSP, donc qui supporte les

1 achats, c'est de travailler avec le fournisseur. Et  
2 l'entente qu'on a eue avec le fournisseur, c'est à  
3 coût nul pour Hydro-Québec et pour les citoyens.

4 Q. **[76]** Quand vous dites « l'entente » que vous avez  
5 eue, donc l'entente signée il y a plusieurs années  
6 dans le contrat, il est prévu que s'il y a un  
7 problème, c'est eux qui remplacent ou c'est une  
8 entente récente que vous avez faite?

9 R. C'est une entente récente basée sur les coûts du  
10 remplacement des compteurs qu'on a identifiés pour  
11 s'assurer qu'il n'y ait aucun coût ajouté sur la  
12 base tarifaire.

13 Q. **[77]** D'accord. Et il y a près de quatre millions de  
14 compteurs, sauf erreur, trois point cinq millions  
15 (3,5 M) au total, c'est ça?

16 R. Oui, tout près de quatre millions (4 M), oui.

17 Q. **[78]** Et quelle est l'ampleur ici? On évoquait dix  
18 pour cent (10 %) potentiellement du parc des  
19 compteurs, trois cent... Est-ce que c'est de ça dont  
20 on parle?

21 R. En fait, on est à développer avec le fournisseur. On  
22 a une entente naturellement de confidentialité avec  
23 le fournisseur. Vous pouvez comprendre qu'il peut y  
24 avoir des impacts au niveau du fournisseur. Mais la  
25 quantité, peu importe la quantité qu'il va y avoir,

1 la quantité est très restreinte. On a restreint.  
2 C'est un lot. Donc, c'est vraiment une partie infime  
3 des compteurs. Mais peu importe les quantités, il y  
4 a une couverture. Et l'entente, c'est qu'il n'y ait  
5 pas d'impact sur les tarifs.

6 Q. **[79]** Parfait. Quant aux tarifs et quant aux coûts  
7 imputés aux consommateurs, on s'entend, c'est ça?

8 R. Aux coûts imputés... En fait, tous les coûts vont  
9 être absorbés par le fabricant.

10 Q. **[80]** Et, par exemple, si le fait de... cette  
11 problématique crée la nécessité d'embaucher de  
12 nouvelles ressources ou de maintenir en poste des  
13 nouvelles ressources ETC, puisque c'est un peu une  
14 thématique à la mode, est-ce que cela est pris en  
15 compte et assumé par le producteur, par...

16 R. C'est un coût complet.

17 Q. **[81]** O.K. Donc, si jamais, par exemple, quinze (15)  
18 ETC additionnels devaient demeurer en poste pour la  
19 prochaine année pour faire un suivi, ce n'est pas le  
20 consommateur ni HQ, c'est le fournisseur?

21 R. C'est le fournisseur, tout à fait. C'est l'entente  
22 qu'on a eue.

23 Q. **[82]** Parfait. Merci. Maintenant, si vous voulez  
24 bien, on va revenir à la présentation de ce matin.  
25 Donc, votre présentation, je vous envoie à la page

1 6. Quelques questions de clarification. On peut le  
2 remettre à l'écran aussi. Elle était jolie aussi.  
3 C'est des belles images et des beaux tableaux, et de  
4 la couleur surtout. Dans le tableau indiquant  
5 « hausse tarifaire 2018-2019 sous l'inflation »,  
6 sous la rubrique, dans le carré ou rectangle vert,  
7 il est indiqué « croissance des ventes : moins cinq  
8 pour cent (0,5 %) ». Et à côté, « efforts de  
9 développement des marchés ». Ce moins point cinq  
10 pour cent (0,5 %) là, je veux bien comprendre, est-  
11 ce qu'il est dû à l'ensemble de la croissance des  
12 ventes ou plutôt dû, causé par le six millions (6 M)  
13 additionnel que vous voulez y mettre cette année? Je  
14 veux juste essayer de comprendre.

15 R. Vous aurez la chance de discuter avec le panel  
16 numéro 2 qui va vous donner le détail. Mais avec les  
17 efforts qu'on a mis, on voit une augmentation des  
18 ventes. C'est ce qui a causé notre baisse de  
19 surplus. Donc, on voit une hausse d'environ douze  
20 térawattheures (12 TWh) sur les... jusqu'en deux  
21 mille vingt-six (2026).

22 Q. **[83]** Et cette...

23 R. Excusez! Un total de douze térawattheures (12 TWh)  
24 en termes de centres de données.

25 Q. **[84]** Et cette croissance-là des ventes, elle

1 provient généralement? Est-ce que vous l'avez à  
2 votre connaissance?

3 R. Bien, en fait, elle va venir principalement des  
4 centres de données. Donc, centres de données, il y a  
5 d'autres petites industries, entre autres les serres  
6 qu'on est à regarder, mais principalement des  
7 centres de données.

8 Q. [85] Et je vois dans la preuve, puis je ne veux pas  
9 vous embêter avec les détails, mais à HQD-4,  
10 Document 2, tableaux 2, 3 et 4, on voit que la  
11 croissance vient principalement de L, G, les  
12 municipalités, les tarifs M. Est-ce que ça  
13 correspond à ce que vous me dites en général? Bien,  
14 je peux vous envoyer... Oui, on va prendre le temps.  
15 HQD-4, Document 2, page 8. Et c'est la pièce B-0015.  
16 Donc, à B-0015, on est dans les prévisions au  
17 secteur résidentiel, agricole, le tableau 2, mais  
18 allez surtout au tableau 3, pardon. Tournez la page,  
19 à la page 10. On voit principalement, dans le  
20 tableau, qu'il y a une croissance des ventes  
21 importante, notamment aux tarifs LG et M. Je vais  
22 vous laisser regarder.

23 (10 h 54)

24 M. FRANÇOIS G. HÉBERT :

25 R. Juste un instant, Maître Turmel.

1 Q. **[86]** Oui, oui, prenez votre temps. Pas de problème.

2 R. Pouvez-vous répéter votre question? Il se peut qu'on  
3 la réfère au panel 3 parce que c'est... évidemment,  
4 il y a plusieurs chiffres puis on ne veut pas vous  
5 induire en erreur. Mais répétez votre question,  
6 Maître Turmel.

7 Q. **[87]** Oui. Notre question, c'était de... Puis je ne  
8 veux pas vous faire faire des calculs mais pour  
9 comprendre ce que vous illustrez au tableau, là,  
10 point cinq pour cent (0.5 %), on veut comprendre  
11 d'où vient l'effort de développement des marchés et  
12 vers où... c'est-à-dire d'où origine la croissance  
13 des ventes, vous nous dites « centres de données »,  
14 d'accord, il n'y a pas de souci. Ça, je vois ça  
15 comme plutôt L.

16 Mais là, ici, on voit plutôt LG, qui est  
17 municipal, qui sert les Municipalités, et M, qui est  
18 moins de puissance. Alors, j'essaie... écoutez, si  
19 vous avez une réponse, tant mieux, sinon on peut...

20 M. DONALD MURRAY :

21 R. Effectivement, je pense que ça serait bien de le  
22 prendre avec monsieur Zayat. Mais ce que je peux  
23 comprendre, me souvenir, c'est qu'il y avait des  
24 impacts au niveau... importants au niveau des pâtes  
25 et papiers dans le tarif L. Donc, la hausse, peut-

1 être, elle est compensée par le développement des  
2 centres de données. Donc, quand vous regardez les  
3 chiffres, pour avoir un « swing » vers le... une  
4 descente vers le bas pour les pâtes et papiers au  
5 tarif L aussi et une hausse significative au niveau  
6 des centres de données, exemple, au tarif L. Donc,  
7 je pense que ça serait de mise de le regarder avec  
8 monsieur Zayat, là, c'est un niveau plus bas, je  
9 dirais, en termes de "granularité" de ce que j'ai  
10 dans la fiche.

11 Q. [88] Ça va le mettre en bouche pour le panel 3.

12 Parfait.

13 Me ÉRIC FRASER :

14 Si vous me permettez, juste pour les fins des notes  
15 sténographiques, vous avez dit que le LG était  
16 destiné aux Municipalités mais c'est plus large que  
17 ça, le LG.

18 Me ANDRÉ TURMEL :

19 Merci de faire le rappel, excellent. Oui, tout à  
20 fait. O.K.

21 Q. [89] Très bien. Alors, maintenant, si vous voulez  
22 aller à la table... pas à la table, à la plaquette  
23 23. Et, effectivement, l'an passé, j'avais été  
24 également voir le tableau que vous avez produit  
25 dans... comme vous avez fait ce matin puis on avait,

1 évidemment, un beau tableau qui montrait la  
2 réduction d'ETC sur plusieurs années, qu'on avait  
3 dit. Et là, cette année, on n'a pas de tel tableau  
4 qui montre une hausse de croissance ETC, mais c'est  
5 correct. Mais je vous... quand je lis les... vous  
6 dites, « Des défis pour les prochaines années ». O.K.?  
7 Et là, nous aussi, la FCEI, si vous avez lu  
8 notre preuve, on s'appesantit un peu plus sur la  
9 croissance importante, seize pour cent (16 %), des  
10 ETC, et on essaie de comprendre.

11 Ce matin, vous avez parlé beaucoup de  
12 transition énergétique qui pouvait être un des  
13 dossiers... qui pouvait causer un des défis,  
14 notamment amener différents défis mais notamment  
15 amener différents ETC. Maintenant je vais vous  
16 demander de prendre la DDR numéro 6 de la Régie, qui  
17 est la toute dernière demande de renseignements de  
18 la Régie, toute chaude, à la page 20. C'est donc  
19 B-0127. Question 5.1. Vous me dites quand vous y  
20 êtes, là.

21 M. FRANÇOIS G. HÉBERT :

22 R. Nous l'avons.

23 Q. [90] La Régie... c'est quand même, probablement...  
24 des DDR numéro 6, on ne voit pas ça souvent. Donc,  
25 ça veut dire que c'est très tard dans le parcours



1           procédural. C'est la semaine passée, finalement. Et  
2           c'est la Régie qui vous pose la question suivante.  
3           Au début, elle cite, notamment, la preuve de la  
4           FCEI, peut-être la preuve d'autres, sur les ETC.  
5           Parce que c'est un sujet légitime, je pense, cette  
6           année. Et la question de la Régie est la suivante :  
7                            Veillez faire la démonstration des  
8                            besoins d'ETC additionnels pour l'année  
9                            témoin 2018 par rapport au nombre  
10                            autorisé en 2017.

11           À l'égard des :

12                            Activités liées au réseau de  
13                            distribution (+82 ETC);  
14                            Activités de stratégie, de gouvernance  
15                            et amélioration continue (+34 ETC);

16           Et :

17                            Stabilisation de la structure  
18                            organisationnelle des activités de  
19                            mesurage (+34 ETC).

20                            Et veuillez faire le lien avec les  
21                            commentaires de la FCEI...

22           Bon. Je n'entends pas lire les réponses, mais je ne  
23           prends pas nécessairement pour acquis, mais le fait  
24           que, la façon dont la question est posée, puis je ne  
25           vais pas imputer d'intention à la Régie, mais c'est

1 qu'ils n'ont pas l'air convaincu, en tout cas, ils  
2 vous demandent de démontrer les besoins à la fin  
3 novembre puis je vous demande de nous expliquer de  
4 manière un peu plus granulaire, en autant que vous  
5 êtes capable de le faire ce matin, Monsieur Murray,  
6 là, la réponse que vous donnez elle est très  
7 générale, je vous dirais, je vous soumetts, floue, et  
8 je vous soumetts cette question-là, quand vous dites  
9 les défis pour les prochaines années.

10 (10 h 59)

11 Première question : est-ce que le plus cent  
12 quatre-vingt-onze (+191) ETC, vous nous annoncez  
13 plus cent quatre-vingt-onze (+191) cette année, un  
14 autre deux cents (200) l'année prochaine ou c'est,  
15 par exemple, un coup à donner cette année. Ça donne  
16 une chance de nous expliquer un peu dans quel  
17 contexte se situe cette hausse impressionnante des  
18 ETC.

19 M. DAVID MURRAY :

20 R. Donc, juste pour ramener quelque chose, Maître  
21 Turmel, l'augmentation, seize pour cent (16 %),  
22 j'essaie, c'est cent quatre-vingt-onze (191), je  
23 n'ai pas de calculatrice, mais cinq mille quatre  
24 cents (5400), ça devrait faire comme probablement  
25 plus comme trois pour cent (3 %) en termes de hausse

1 d'effectifs.

2           Donc, le cent quatre-vingt-onze (191), vous  
3 allez avoir à travers le panel numéro 2, il va y  
4 avoir des explications qui vont être données sur le  
5 détail. J'ai essayé d'en faire un sommaire tantôt de  
6 certaines activités qu'on doit faire. À court terme,  
7 on doit s'ajuster rapidement au niveau de la  
8 végétation, c'est un fait, les plaintes sont réelles  
9 des différentes municipalités et les appels des  
10 clients sont réels. Ça, il faut s'activer pour  
11 garder la fiabilité de notre réseau.

12           L'équipe d'amélioration continue, écoutez,  
13 Hydro-Québec ne s'en va pas dans une direction  
14 complètement adverse à ce qui se passe dans  
15 l'industrie. Il est de mise de mettre des gens pour  
16 revoir les opportunités d'amélioration. On veut  
17 mettre en place cette équipe d'amélioration pour,  
18 justement, continuer à essayer de garder la hausse à  
19 l'intérieur de l'indice des prix à la consommation  
20 et continuer à trouver des façons d'améliorer nos  
21 façons de faire, chose qui est pratique courante  
22 dans l'industrie.

23           Développer nos marchés, on a, Hydro-Québec  
24 Distribution, cent un térawattheures (101 TWh)  
25 encore disponibles qu'on a présentés dans le plan

1 d'approvisionnement. Je pense qu'il va de mise de  
2 mettre des gens pour essayer d'écouler ces surplus-  
3 là. Ça va juste aider la cause tarifaire, ça va  
4 attirer des entreprises au Québec, ça va créer des  
5 emplois et ça va préserver, justement, à plus long  
6 terme, ce qui est en train de se concocter à  
7 l'extérieur du Québec, qui est la transition  
8 énergétique.

9 J'ose croire que les Québécois réalisent et  
10 qu'on voit tous, en tant qu'intervenants, qu'il y a  
11 une transformation au niveau de l'industrie de  
12 l'énergie et on doit être prêts tous ensemble à  
13 faire face à ce virage-là parce qu'on ne veut  
14 surtout pas avoir des impacts à moyen terme et long  
15 terme sur nos tarifs.

16 Q. [91] D'accord, merci. Mais donc, quand je reviens à  
17 ce que j'ai cité tout à l'heure, bon, le plus  
18 quatre-vingt-deux (+82) ETC pour activités liées au  
19 réseau de distribution. Je comprends que là-dedans,  
20 puis corrigez-moi si je me trompe, ça pourrait  
21 couvrir, dans la transition énergétique, supposons-  
22 le quoi, le photovoltaïque distribué. Est-ce que  
23 c'est quelque chose de concret? Vous mettez dix (10)  
24 employés là-dessus? Je veux juste bien comprendre.  
25 La transition, est-ce qu'on la met dans le plus

1 quatre-vingt-deux (+82) ou on la met dans le plus  
2 trente-quatre (+34) de la stratégie ou dans les  
3 deux? J'essaie de voir où on situe la transition  
4 énergétique.

5 R. Les quatre-vingt-deux (82) sont reliés aux activités  
6 de réseau.

7 Q. **[92]** O.K.

8 R. Donc, les activités au niveau de réseau, si on  
9 touche, en fait, une amélioration du service à la  
10 clientèle et le réseau temps de cycle, entre autres,  
11 suite aux demandes des différents intervenants qu'on  
12 a rencontrés.

13 Pour ce qui est de la transition énergétique  
14 et des essais qu'on fait, comme vous le savez, on a  
15 l'Institut de recherche à Varennes qui travaille  
16 avec nous pour développer ces nouvelles stratégies-  
17 là, et on est à développer, exemple, comme la  
18 transition énergétique pour le photovoltaïque, comme  
19 vous avez mentionné, les tests qu'on fait sur les  
20 maisons de l'IREQ à Shawinigan, ça fait partie des  
21 équipes qui sont déjà en place à l'Institut de  
22 recherche.

23 Donc, j'ai eu la chance de visiter nos  
24 maisons qui sont en développement pour comprendre,  
25 le but c'est de comprendre comment ces nouvelles

1 technologies-là vont impacter la demander d'Hydro-  
2 Québec dans le futur et je pense que c'est de mise  
3 pour une entreprise de la taille d'Hydro-Québec de  
4 se questionner sur les grandes tendances de  
5 l'industrie et s'assurer que, c'est un peu mon rôle  
6 en tant que président de la division, c'est de  
7 regarder à moyen et long termes, s'assurer que la  
8 courbe, on la prenne de la bonne façon pour  
9 s'assurer qu'il n'y a pas d'impact sur notre niveau  
10 de service, notre fiabilité de réseau et les tarifs  
11 d'électricité.

12 (11 h 04)

13 Q. **[93]** Bon, je ne vous chicane pas, je veux juste  
14 comprendre. Par exemple, l'IREQ, vous le mettez dans  
15 le plus quatre-vingt-deux (+82) ETC ou dans les  
16 trente-quatre (34) ETC lié à la stratégie.

17 R. Les gens d'IREQ sont déjà, c'est les mêmes personnes  
18 qui sont à l'IREQ présentement.

19 Q. Oui.

20 R. Nos équipes qui supportent la transition énergétique  
21 c'est des gens qui sont déjà là, c'est des  
22 ingénieurs qui travaillent déjà pour notre équipe de  
23 réseau, travaillent de concert avec l'équipe à  
24 l'IREQ, donc c'est un travail conjoint qui est fait  
25 pour déterminer quels sont les besoins clients et

1 comment on doit répondre avec nos spécialistes, nos  
2 chercheurs, à ces besoins-là.

3 Q. [94] Parfait, donc ce que vous venez de dire ça, ça  
4 n'engage pas. Comme ce sont des ingénieurs actuels  
5 qui sont là, ça n'engage pas de nouveau ETC au moins  
6 pour ce petit bout-là qu'on vient de parler.

7 R. Oui, mais je vous rappelle, puis vous allez pouvoir  
8 le voir dans le deuxième panel, les charges  
9 d'exploitation sont égales à ce qu'on avait en deux  
10 mille seize (2016), avec l'indexation qu'on avait  
11 originalement à la méthode qu'on utilisait  
12 auparavant, donc vous allez pouvoir voir qu'il y a  
13 quand même des efforts qui sont faits. Dans  
14 l'organisation, il y a des techniques ou des  
15 spécificités individuelles qu'on doit changer, on  
16 doit s'ajuster. C'est pas tout le monde qui est un  
17 spécialiste du solaire distribué, par exemple, ou de  
18 la domotique, par exemple. Donc, on doit faire face  
19 à cette demande-là et s'ajuster ou développer les  
20 techniques. Si les gens, à l'institut de recherches  
21 ou dans nos équipes d'ingénieries ont les  
22 connaissances, bien c'est tant mieux pour Hydro-  
23 Québec, sinon bien, il faut se poser la question  
24 comment qu'on fait pour aller chercher ces  
25 connaissances-là.

1 Q. **[95]** D'accord. Dans le trente-quatre (+34) ETC, que  
2 l'on appelle « Activités de stratégie de gouvernance  
3 et amélioration continue », ce plus trente-quatre  
4 (+34) ETC-là, est-ce que ça englobe, tout à l'heure  
5 vous avez parlé de dix-neuf (19) personnes de plus  
6 pour l'efficience, est-ce que c'est dix-neuf (19)-  
7 là, on les met dans cette catégorie-là, à votre  
8 connaissance.

9 R. Oui. La réponse est oui.

10 Q. **[96]** O.K. Et est-ce qu'on peut penser que ces  
11 trente-quatre (34) personnes-là, ou ces dix-neuf  
12 (19) personnes-là, vont apporter plus d'efficience?  
13 On le souhaite.

14 R. C'est l'objectif, oui.

15 Q. **[97]** Alors une fois qu'on ... oui

16 R. Vous êtes plus d'efficience? Je veux juste être  
17 prudent. Je rappelle qu'on a fait déjà quatre cent  
18 trente-deux millions (432 M) et je reprends mon  
19 exemple de premier. Donc, faut aller chercher les  
20 économies plus fines dans nos processus.

21 Q. **[98]** Parlant d'économies, justement, vous me  
22 précédez, je voulais savoir, avez-vous des cibles en  
23 termes de réduction de coûts?

24 R. En fait, il y a deux choses qu'on veut aller  
25 chercher avec ces ETC-là si on veut continuer à



1 trouver des pistes d'amélioration, puis aujourd'hui,  
2 bien, l'équipe n'est pas encore en place, donc de  
3 trouver toutes les cibles pour comprendre le  
4 processus faut faire des ateliers et revoir notre  
5 processus de bout en bout, donc d'établir la cible  
6 aujourd'hui serait prématuré, mais faut pas oublier  
7 que ce ne sont pas juste des améliorations  
8 quantitatives, qu'il y a aussi des améliorations  
9 qualitatives qu'on veut travailler au niveau de nos  
10 services à la clientèle, entre autres.

11 Q. [99] D'accord, je vous remercie. Parfait. Et  
12 maintenant, dernière question sur cet aspect-là.  
13 Donc, le troisième volet de la question de la Régie  
14 était relatif à la stabilisation de la structure  
15 organisationnelle des activités de mesurage qui est  
16 de plus trente-quatre (+34) ETC. Là, on parle de la  
17 fin LAD et de l'après LAD, si je comprends bien.  
18 Oui, vous aviez raison tout à l'heure, je m'étais  
19 trompé, de mon seize pour cent (16%), il provenait  
20 de la hausse des LAD. Je vous soumetts qu'entre deux  
21 mille seize (2016) et deux mille dix-huit (2018), la  
22 croissance de la masse salariale pour les activités  
23 de base, excluant les avantages sociaux, pour LAD,  
24 c'était de soixante-sept millions (67 M) ou seize  
25 pour cent (16%). Alors, ça joue donc pour corriger

1 la correction.

2 Mais donc, si je comprends bien, ce plus  
3 trente-quatre (+34) ETC, ce que vous nous dites dans  
4 la réponse à la Régie, c'est que généralement, le  
5 programme arrive à sa fin, il y a moins de monde, on  
6 doit se réorganiser, puis au net net, ça fait plus  
7 trente-quatre (+34) ETC et là, je tiens pas compte  
8 de l'effet LAD du passé où on a déjà coupé. Ça fait  
9 qu'à priori, on s'interroge un peu, c'est un petit  
10 peu curieux, on a fini LAD puis on ajoute et surtout  
11 on réorganise pour gérer tout ça, qui devrait gérer  
12 tout seul.

13 R. En fait, on va vous présenter dans le deuxième  
14 panel, en fait, il y a une page qui vous présente un  
15 petit peu les impacts de tout ce qui est pour le  
16 mesurage, entre autres, il y a eu des gains déjà  
17 qu'Hydro-Québec Distribution a fait au-delà de sept  
18 cent vingt-six (726) personnes et on va vous  
19 présenter, je n'ai pas le détail, mais on va vous  
20 présenter un comparatif d'avant LAD et après LAD,  
21 avec la performance de l'équipe de distribution.  
22 Vous allez voir que le nombre d'ETC ou d'équivalents  
23 par rapport au début du projet, on va être à  
24 quantité inférieure de dix-sept (17) personnes, mais  
25 je vais laisser Éric Fillion vous présenter le

1 détail.

2 (9 h 13)

3 Q. **[100]** O.K. Parfait. Juste pour comprendre, donc ce  
4 que vous me dites ce plus trente-quatre (+34) ETC-là  
5 pour l'année deux mille dix-huit (2018), si on  
6 regarde le passé, on va se rendre compte qu'on est  
7 plus ou moins à équilibre. C'est ce que vous dites?

8 R. En fait, ce qu'on va vous présenter dans le deuxième  
9 panel c'est que les coûts d'opération... il y a des  
10 endroits dans l'organisation où on va avoir des  
11 plus, il y a des endroits où on va avoir des moins.

12 Q. **[101]** Oui.

13 R. Il y a des charges qui vont être optimisées. Ce  
14 qu'on dit et ce qu'on va présenter, c'est que les  
15 charges d'exploitation totales du Distributeur sont  
16 égales ou un petit peu inférieures à qu'est-ce qu'on  
17 avait, si on se compare à deux mille seize (2016),  
18 c'est ce que le panel va vous montrer.

19 Q. **[102]** Je vous remercie, ça termine mes questions.

20 R. Merci.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Merci, Maître Turmel. Maître Paquet pour le GRAME.

23 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

24 Q. **[103]** Bonjour. Geneviève Paquet pour le GRAME. Je  
25 voudrais, avant de débiter, vous remercier d'avoir

1 pu accommoder l'échéancier en fonction de mon  
2 empêchement de jeudi. Donc, bonjour à messieurs.

3 R. Bonjour.

4 Q. **[104]** D'abord, ma question va s'adresser à monsieur  
5 Murray. Vous avez indiqué ce matin que le  
6 Distributeur avait eu plusieurs rencontres avec  
7 Transition énergétique Québec. Est-ce que les  
8 mesures et les programmes en efficacité énergétique  
9 ont déjà été soumis au TEQ, là, pour permettre  
10 l'élaboration d'un plan directeur pour une durée de  
11 cinq ans?

12 M. DAVID MURRAY :

13 R. Bonjour, Maître Paquet. En fait, on a eu plusieurs  
14 rencontres et TEQ n'a pas encore complété son plan  
15 stratégique, un plan stratégique, là, qu'ils vont  
16 faire en début d'année deux mille dix-sept (2017)...  
17 donc de mémoire il va être déposé au début d'année.  
18 Pour quelque chose aux environs du mois d'avril, de  
19 mémoire. Donc, pour nous aujourd'hui, on poursuit  
20 les mêmes demandes qu'on a mises dans la cause  
21 tarifaire. Et on est à s'ajuster naturellement,  
22 c'est un nouvel organisme, comme vous le savez.  
23 Donc, on essaye de centraliser certaines activités  
24 et de comprendre comment on va travailler avec le  
25 nouvel organisme.

1 Q. **[105]** Donc, c'est deux mille dix-huit (2018), plutôt  
2 au début de l'année deux mille dix-huit (2018).

3 Parce que vous avez dit deux mille dix-sept (2017).

4 R. Oui, pardon. En deux mille dix-huit (2018), je suis  
5 désolé.

6 Q. **[106]** Pas de problème. Mais au niveau des mesures et  
7 des programmes qui doivent être déposés pour lui  
8 permettre d'élaborer son plan, est-ce que ça a  
9 été... parce que je pense que ça devait être déposé  
10 à la fin de la présente année, est-ce que ça a été  
11 fait?

12 R. On est en discussion. Il y a eu plusieurs programmes  
13 qui ont été présentés, là, à l'équipe de Transition  
14 énergétique Québec, là. Entre autres, si je prends  
15 l'exemple juste des panneaux solaires dans le Grand  
16 Nord à Quaqtaq, si je prends un exemple, c'est des  
17 choses qu'on a commencé à déployer pour justement  
18 voir quel genre de modèle d'efficacité énergétique  
19 qu'on pourrait voir. Il y a d'autres initiatives,  
20 là, qui ne sont pas du ressort d'Hydro-Québec  
21 Distribution, mais que l'équipe est en train de  
22 regarder, oui.

23 Q. **[107]** Puis considérant le nouveau cadre  
24 réglementaire qui découle du projet de loi 106, est-  
25 ce qu'il va encore y avoir un dépôt lors des

1 prochains dossiers tarifaires, un dépôt des  
2 programmes en efficacité énergétique ou on peut  
3 considérer que le présent dossier, ça va être le  
4 dernier où on a un dépôt de pièces justificatives,  
5 là, pour l'approbation des programmes et des  
6 mesures?

7 R. À ce moment-ci, ce serait difficile de répondre  
8 étant donné que l'équipe de Transition énergétique  
9 Québec n'a pas déposé son plan à Québec. Donc, pour  
10 nous, on veut continuer de la même façon qu'on  
11 procède aujourd'hui. On va s'ajuster selon les  
12 discussions avec les cibles, en termes d'efficacité  
13 énergétique, que le TEQ veut aller chercher, là.

14 Q. **[108]** Puis est-ce que vous avez l'intention de  
15 continuer d'analyser la rentabilité de vos  
16 programmes en efficacité énergétique et de soumettre  
17 les résultats à la Régie?

18 R. En fait, on veut continuer à travailler  
19 effectivement à travers l'efficacité énergétique,  
20 que ce soit avec les mécanismes qu'on a en place  
21 aujourd'hui, en supportant les organismes. C'est  
22 clair qu'on veut s'imbriquer dans cette démarche-là,  
23 ça fait partie du plan stratégique d'Hydro-Québec,  
24 là, de participer à la transition énergétique du  
25 Québec. Et on va regarder non seulement avec les

1 méthodes actives, les méthodes actuelles, mais  
2 regarder les nouvelles façons dont je parlais  
3 précédemment, donc ça va être des choses qu'on va  
4 vouloir regarder effectivement.

5 Q. **[109]** Merci. Maintenant, je vous réfère à la  
6 présentation que vous avez déposée ce matin en page  
7 17 où on parle du démarrage en fait par rapport aux  
8 améliorations, du démarrage de quatre projets de  
9 conversion en réseau autonome. Vous avez parlé du  
10 projet aux Îles-de-la-Madeleine, des panneaux  
11 solaires à Quaqtaq.

12 M. DAVID MURRAY :

13 (11 h 14)

14 R. Quaqtaq.

15 Q. **[110]** Est-ce qu'il y avait également le raccordement  
16 de La Romaine?

17 R. Obedjiwan. Il y a Obedjiwan aussi. Le quatrième,  
18 non, ce n'est pas La Romaine le quatrième. J'oublie  
19 le quatrième, je vais le trouver, Tasiujaq.

20 Q. **[111]** Puis ça, ça consiste en?

21 R. Bien, en fait, c'est des projets qu'on travaille  
22 soit avec les communautés, soit du solaire, soit des  
23 projets de biomasse.

24 Q. **[112]** À Obedjiwan.

25

1 M. FRANÇOIS G. HÉBERT :

2 R. Puis quant à La Romaine, Maître Paquet, vous savez  
3 que le dossier est sous étude par la Régie  
4 présentement.

5 Q. **[113]** Oui, oui.

6 R. Alors, c'est un dossier de raccordement au réseau de  
7 distribution.

8 Q. **[114]** C'est ça, donc un peu dans les quatre...

9 M. DAVID MURRAY :

10 R. Non, mais La Romaine ne fait pas partie des...

11 Q. **[115]** Des quatre projets.

12 R. ... des quatre projets.

13 Q. **[116]** Puis par rapport au projet de panneaux  
14 solaires à Quaqtaq, est-ce que c'est un projet qui  
15 est un projet pilote?

16 R. Oui, effectivement, c'est un projet pilote. On a  
17 quatre-vingts (80) panneaux qui ont été installés de  
18 concert avec l'Institut de recherche du Québec pour  
19 comprendre les conditions boréales et comprendre  
20 comment les panneaux solaires réagissent à cet  
21 environnement puisque notre intention est par vingt  
22 vingt (2020) d'avoir des appels de propositions pour  
23 tous les parcs solaires.

24 Ça fait que, pour nous, de bien comprendre,  
25 étant donné que c'est quand même nouveau, on est



1 quand même novateurs dans cette démarche-là, on veut  
2 bien comprendre l'impact de ces panneaux-là. Je vous  
3 épargne les détails : la neige, la luminosité avec  
4 les périodes un petit peu moins lumineuses. Mais  
5 pour nous, c'est de comprendre cet impact-là et de  
6 voir : est-ce qu'il y a quand même un bénéfice pour  
7 les Québécois en réduisant la consommation de  
8 mazout, entre autres.

9 Q. [117] Et puis si je ne me trompe pas, ce village-là,  
10 c'est vraiment un village qui est au nord du  
11 Nunavik. Est-ce qu'il y a une raison pour laquelle  
12 vous avez choisi ce village-là pour faire le projet?

13 R. Oui, c'est une excellente question. Je parlais de  
14 fiabilité, en fait, c'est très au nord, j'ai eu la  
15 chance d'y aller, ça ne peut pas être plus au nord  
16 que ça. Je peux vous dire, la raison pourquoi on l'a  
17 choisi, je vous parlais de fiabilité de notre  
18 réseau. Il y a quatre critères que j'ai mentionné en  
19 entrée de jeu qu'on voulait travailler avec les  
20 différentes communautés.

21                   Donc, le coût pour les Québécois;  
22 l'environnement à travers l'équipe de transition  
23 énergétique et nos cibles au Québec qu'on veut se  
24 donner; le social-économique, donc de préserver les  
25 emplois, donc, aux Îles-de-la-Madeleine, si je donne

1 un exemple, c'est un sujet important, et la  
2 fiabilité du réseau.

3 Donc, je reviens sur ce sujet-là. On ne peut  
4 pas s'improviser sur le réseau d'Hydro-Québec à  
5 installer toutes sortes de technologies à gauche  
6 puis à droite parce que notre réseau se doit de  
7 rester fiable.

8 Alors, pourquoi on a choisi Quaqtaq? On a  
9 pris un plus petit village, une plus petite  
10 communauté et, d'essayer de repousser les limites du  
11 service d'induction de sources additionnelles sur  
12 notre réseau et de comprendre, justement, les  
13 impacts sur un réseau un petit peu plus normal, donc  
14 on a pris le plus petit village étant donné que ça  
15 minimisait nos investissements à faire avec l'équipe  
16 de l'IREQ.

17 Q. **[118]** Est-ce que c'est un projet qui a été élaboré  
18 en partenariat avec la communauté locale?

19 R. Oui, tout à fait. En fait, comme vous avez vu dans  
20 l'organigramme qu'on a présenté tantôt à travers les  
21 autres intervenants, je suis désolé, on aurait dû  
22 mettre un organigramme, mais on a mis en place un  
23 niveau directeur, Richard Lagrange, qui, sa seule  
24 vocation est de faire la conversion et la transition  
25 des réseaux autonomes.

1 Et on a déjà eu plusieurs rencontres avec  
2 les différentes communautés Makivik, Mativik. J'ai  
3 personnellement rencontré les communautés avec notre  
4 PDG, Éric Martel, dans les dernières semaines et je  
5 crois qu'il y a eu même des rencontres la semaine  
6 passée.

7 Donc, on veut continuer à travailler avec  
8 ces partenaires-là pour qu'on puisse travailler  
9 ensemble à faire cette transition-là et qu'on  
10 travaille, justement, à trouver des solutions qui  
11 vont être rapides et efficaces parce que les délais  
12 qu'on a mis en place sont assez agressifs, mais on  
13 veut repousser les limites, mais pour le faire, il  
14 va falloir travailler avec non seulement ces  
15 intervenants-là, mais aussi les gens du Plan Nord,  
16 par exemple, à Québec. Donc, on essaie d'avoir tous  
17 les différents intervenants alentour de la table  
18 pour prendre des décisions efficaces, rapides puis  
19 agiles parce que, comme je dis, on veut le faire le  
20 plus rapidement possible.

21 Q. **[119]** Et puis ce projet-là, parce que vous aviez  
22 répondu en réponse à une demande de la FCEI que par  
23 rapport à l'énergie solaire photovoltaïque, le  
24 Distributeur était toujours en réflexion. Donc,  
25 j'imagine que ça va permettre de faire avancer la

1 réflexion du Distributeur assez rapidement?

2 (11 h 19)

3 R. Oui. En fait, ce qu'il faut être prudent, oui, on  
4 veut comprendre, pour les réseaux autonomes, oui, on  
5 veut le comprendre rapidement. Le photovoltaïque ou  
6 le solaire en réseau relié, bien, c'est une autre  
7 histoire, donc on veut la comprendre pour l'impact  
8 sur le réseau. Aujourd'hui, je vous dirais que  
9 solaire distribué sur le réseau d'Hydro-Québec est  
10 beaucoup trop coûteux en termes d'installation.  
11 Mais, avec le temps, il y a une chute drastique non  
12 seulement du prix de fabrication des panneaux  
13 photovoltaïques, mais qui vient aussi avec les  
14 batteries. Et, les deux ensembles, si vous avez la  
15 chance de voir sur le marché la chute fulgurante des  
16 coûts, il faut qu'Hydro-Québec Distribution  
17 comprenne cette dynamique-là.

18 Mais, par contre, on rappelle à tout le  
19 monde que l'énergie qu'on produit,  
20 l'hydroélectricité, il n'y a rien de plus vert que  
21 ça. Parfois on oublie qu'on est privilégié, à Hydro-  
22 Québec, on a cette énergie qui est peu chère et qui  
23 est déjà verte. Donc, pour nous, c'est des  
24 opportunités à des endroits très spécifiques. Comme  
25 les réseaux autonomes, c'est certainement une option

1 qu'on veut développer. Mais on ne veut pas se  
2 limiter juste au photovoltaïque, on veut regarder à  
3 travers nos appels d'offres les différentes  
4 propositions qui vont nous être offertes et ça  
5 pourra inclure toutes sortes de possibilités.

6 Q. **[120]** Puis rapport aux batteries, justement. Dans le  
7 projet qui est à Quaqtaq, il y a des batteries pour  
8 le stockage qui sont prévues?

9 R. En fait, il n'y a pas de batteries présentement.  
10 Comme vous savez, Hydro-Québec développe sa  
11 stratégie batterie avec l'Institut de recherche,  
12 encore une fois. Il n'y a pas de batteries pour  
13 l'instant parce qu'il y a deux bateaux par année et,  
14 entre guillemets, on a manqué le bateau pour de  
15 vrai. Et pas parce qu'on l'a manqué parce qu'on l'a  
16 manqué, parce que, la technologie qu'on veut  
17 utiliser, c'est des batteries plus petites. Donc, on  
18 est en train de développer des batteries qui sont  
19 plus petites étant donné le coût et le poids des  
20 batteries, on veut s'assurer d'avoir les bonnes  
21 tailles de batteries.

22 Donc, on est à déployer des batteries pour  
23 l'année deux mille dix-huit (2018), donc mi-année  
24 deux mille dix-huit (2018), on va déployer les  
25 batteries.

1 Q. **[121]** Merci. Juste pour finir sur ce sujet-là. Est-  
2 ce que, dans le cadre de la réflexion du  
3 Distributeur en lien avec le projet, est-ce que vous  
4 prévoyez un prix qui serait garanti, là, pour le  
5 rachat de l'énergie solaire?

6 R. En fait, vous allez voir, dans le panel 3, avec  
7 monsieur Zayat, on a fait des propositions, là, pour  
8 les réseaux autonomes. Donc, monsieur Zayat, là, va  
9 partager différents tarifs dépendamment du type  
10 d'énergie fossile utilisé. Donc, monsieur Zayat va  
11 pouvoir partager en détail... je ne me souviens pas  
12 en détail, mais je me souviens qu'il y a trois types  
13 de tarifs qu'on va vouloir offrir.

14 Q. **[122]** Merci, Monsieur Murray. Ça va compléter pour  
15 mes questions. Merci.

16 R. Merci.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Merci, Maître Paquet. Alors, Maître David, avez-vous  
19 des questions?

20 Me ÉRIC DAVID :

21 Oui.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Alors, maître David pour OC.

24 Me ÉRIC DAVID :

25 Alors, bonjour, Madame la Présidente, Madame,

1 Monsieur le Régisseur. Éric David pour Option  
2 consommateurs. J'ai vraiment seulement quelques  
3 questions relativement brèves à adresser au panel.

4 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC DAVID :

5 Q. **[123]** D'abord, je voulais juste confirmer votre  
6 échange avec maître Paquet du GRAME, Monsieur  
7 Murray. Si je comprends bien, l'offre du  
8 Distributeur, en matière d'efficacité énergétique en  
9 deux mille dix-huit (2018), ne sera pas affectée par  
10 l'arrivée de TEQ?

11 M. DAVID MURRAY :

12 R. En fait, on est à travailler pour voir quels sont...  
13 on va travailler avec TEQ pour travailler à  
14 atteindre les cibles que le gouvernement, à travers  
15 le projet de loi, a mises en compte. Donc, pour  
16 nous, la demande, on demande les mêmes montants  
17 qu'on a demandés versus l'année dernière. Je n'ai  
18 pas vu la demande de TEQ dans le détail, donc pour  
19 moi c'est dur à dire si TEQ va vouloir bonifier ces  
20 enveloppes-là. Mais ça va leur appartenir à partir  
21 de leur plan stratégique.

22 Q. **[124]** O.K. Le deuxième sujet que je voulais aborder  
23 c'est celui du plan directeur du Distributeur. J'ai  
24 entendu tantôt, vous avez pris l'engagement de le  
25 déposer. Il sera déposé dans quel délai, Monsieur

1 Murray?

2 R. Oui, en fait, on est à finaliser pour deux mille  
3 dix-huit (2018), donc dans le premier trimestre deux  
4 mille dix-huit (2018), on va pouvoir présenter le  
5 plan stratégique ajusté. On a déjà une version, qui  
6 a été faite l'année passée, qu'on pourra déposer  
7 très rapidement, ce n'est pas une problématique.

8 Q. **[125]** Il y a une version qui existe déjà, dans ce  
9 cas-là?

10 R. Il y a une version simplifiée qui existe,  
11 effectivement, pour démontrer les grands axes.

12 Q. **[126]** Elle existe sous forme écrite?

13 R. Oui, tout à fait, début janvier, on pourra le  
14 présenter.

15 (11 h 24)

16 Q. **[127]** O.K. Donc, je présume que vos procureurs se  
17 sont trompés quand ils m'ont dit qu'il n'y avait pas  
18 de version écrite du plan directeur?

19 R. Mais en termes... là, en fait, si ce qu'on veut  
20 comparer, c'est le comparatif avec le plan, je  
21 présume que vous comparez par rapport au plan de  
22 l'équipe de TransÉnergie. Le plan stratégique pour  
23 l'équipe Hydro-Québec Distribution est sur un  
24 document de quatre pages qui a un sommaire des  
25 grandes orientations. Et ce qu'on est à travailler



1           pour l'année deux mille dix-huit (2018), c'est un  
2           plan détaillé pour les prochaines années.

3       Q. **[128]** Donc, ce plan détaillé là n'a pas encore été  
4           fait?

5       R. Pour deux mille dix-huit (2018), la réponse est  
6           « non ». Pour deux mille dix-sept (2017), on a un  
7           plan sommaire.

8       Q. **[129]** De quatre pages.

9       R. Oui, tout à fait.

10      Q. **[130]** O.K. Je vais vous demander l'engagement de le  
11           déposer également.

12           Me ÉRIC FRASER :

13           L'engagement a déjà été pris.

14           Me ÉRIC DAVID :

15           Oui, tout à fait. L'engagement, je crois, concerne  
16           deux mille dix-huit (2018). C'est ça que je veux  
17           clarifier, la version...

18           LA PRÉSIDENTE :

19           J'aimerais juste...

20           Me ÉRIC DAVID :

21           ... sommaire versus la version détaillée.

22           LA PRÉSIDENTE :

23           Oui. C'est juste moi aussi parce que c'est la date,  
24           pour l'engagement numéro 1, envers l'AHQ-ARQ, le  
25           délai n'avait pas été précisé parce que, quand même,

1 c'était... Je m'attendais à ce que ce soit, par  
2 contre, dans le cours de l'audience et non pas en  
3 deux mille dix-huit (2018), alors...

4 Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

5 R. Pour ce qui est du quatre (4) pages, on va déposer  
6 ça en fin de journée ou demain, il n'y a pas de  
7 souci. C'est un document qu'on a ici même, Maître  
8 David.

9 Me ÉRIC DAVID :

10 Q. **[131]** La version sommaire dans ce cas-là.

11 R. Mais, il n'y a pas de version, comme monsieur Murray  
12 l'a dit, il n'y a pas de version comme celle du  
13 Transporteur qui contient une soixantaine de pages,  
14 de mémoire. Mais les quatre pages sont détaillées à  
15 la pièce HQD-2, Document 1 de la preuve du  
16 Distributeur. Mais il n'y a pas de version de  
17 soixante (60) pages comme le Transporteur en a  
18 publié une.

19 Q. **[132]** Et est-ce que c'est ça la version détaillée?  
20 Ça va être une version comme celle du Transporteur,  
21 de cette ampleur-là?

22 M. DAVID MURRAY :

23 R. La version deux mille dix-huit (2018), peut-être pas  
24 de cette ampleur-là, mais ça va être un document  
25 beaucoup plus important. On est en train de le

1 définir, donc c'est dur pour moi de répondre à la  
2 question.

3 Q. [133] Donc, il va être prêt dans le premier  
4 trimestre deux mille dix-huit (2018)?

5 R. Deux mille dix-huit (2018).

6 LA GREFFIÈRE :

7 Donc, est-ce que c'est un...

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Non, c'est l'engagement numéro 1 de l'AHQ-ARQ, je ne  
10 pense pas à ce moment-là qu'il ait besoin d'un autre  
11 engagement.

12 Me ÉRIC DAVID :

13 Bien, oui, j'aimerais la version sommaire.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Mais, c'était la version de l'AHQ-ARQ ce matin.

16 Me ÉRIC DAVID :

17 C'est ce que je comprends de la discussion, là.

18 Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

19 R. Oui.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 C'est...

22 Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

23 R. C'est exact, Maître Duquette. C'est le même document  
24 que moi, à tout le moins, j'ai en tête.

25

1 Me ÉRIC DAVID :

2 D'accord. Alors, je n'ai plus de questions. Merci.

3 Merci.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Merci, Maître David. Est-ce que maître Gertler a des  
6 questions? Oui, je le vois se lever, alors ça va  
7 être maître Gertler pour le ROÉÉ.

8 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER :

9 Bonjour. Franklin Gertler pour le ROÉÉ. Je vois que  
10 mon confrère, maître David, avait plus de papiers  
11 que de questions. Alors, bonjour, Mesdames les  
12 Présidentes et monsieur le Régisseur, l'équipe de la  
13 Régie, mes confrères de chez Hydro-Québec et  
14 monsieur Murray et monsieur Hébert.

15 Juste un petit point, un mini point  
16 d'intendance, Madame la Présidente, juste parce que  
17 j'ai entendu ma consœur parler de jeudi. Juste pour  
18 vous dire que, moi-même, j'ai un empêchement, ça va  
19 être jeudi en fin de journée vers comme... je dois  
20 partir vers quatorze heures (14 h 00) jeudi, mais je  
21 ne pense pas, selon le calendrier, ça ne devrait pas  
22 causer de problèmes, mais par politesse, je voulais  
23 quand même le mentionner.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Merci.

1 Me FRANKLIN S. GERTLER :

2 Q. **[134]** Bon. Alors, Monsieur Murray, on a entendu, on  
3 a écouté avec intérêt votre présentation et on vous  
4 en remercie. Et on a remarqué quand même un des  
5 thèmes importants, c'est tout le contexte de la  
6 transition énergétique. Et à ces fins-là, je voulais  
7 juste, je ne pense pas que ce soit une surprise ou  
8 quelque chose de méconnu à qui que ce soit, mais  
9 juste aux fins de mon contre-interrogatoire, je  
10 voulais déposer un extrait de la Politique  
11 énergétique vingt-trente (20-30). Et si je ne me  
12 trompe pas, Madame la Greffière, ça va être la pièce  
13 C-ROEE-0017.

14 LA GREFFIÈRE :

15 C'est ça.

16 Me FRANKLIN S. GERTLER :

17 Pour la première fois là, j'ai gagné. Bingo! Ça,  
18 c'est...

19

20 C-ROEE-0017 : Extrait de la Politique  
21 énergétique 2020-2030

22

23 (11 h 30)

24 Q. **[135]** Alors, comme j'ai mentionné, c'est un extrait  
25 de la Politique énergétique vingt-trente (20-30) et,

1 en effet, je vous ai reproduit simplement la page  
2 titre et la page 12. Alors, Monsieur Murray, c'est  
3 un document que vous connaissez, évidemment.

4 M. DAVID MURRAY :

5 R. Oui.

6 Q. **[136]** O.K. Merci. Maintenant, je vous réfère à votre  
7 document, pas les acétates ou le PowerPoint, mais  
8 votre document de présentation de la demande  
9 tarifaire deux mille dix-huit-deux mille dix-neuf  
10 (2018-2019) qui se trouve à être le B-0005 pour ceux  
11 qui parlent Régie et pour ceux qui parlent Hydro-  
12 Québec, HQD-1, Document 1, et je suis vers le bas de  
13 la page 6, comme j'ai mentionné. Et à cet endroit-  
14 là, vous parlez du programme de conversion des  
15 équipements fonctionnant au mazout ou au propane que  
16 vous avez proposé en lien avec les objectifs de la  
17 Politique énergétique vingt-trente (20-30).

18 Évidemment, aussi pour des raisons commerciales.

19 Alors, ça s'inscrit, si je ne me trompe pas, ça  
20 s'inscrivait dans un esprit de transition vers une  
21 économie à faible empreinte de carbone, c'est ça?

22 R. Oui.

23 Q. **[137]** Et, bon évidemment, il s'agit du dossier dans  
24 lequel la Régie a refusé l'autorisation du programme  
25 dans le dossier R-4000-2017. Et je veux juste voir

1 avec vous, au niveau des réductions du recours aux  
2 produits pétroliers, vous êtes au courant,  
3 j'imagine, de la cible qui a été établie par le  
4 gouvernement par rapport à cet aspect-là de  
5 réduction qu'on voit à la page 12, la réduction de  
6 quarante pour cent (40 %) de la quantité de produits  
7 pétroliers consommée?

8 R. Oui.

9 (11 h 32)

10 Q. **[138]** O.K. Et dans votre niveau de vue d'ensemble,  
11 je comprends donc qu'en plus d'augmenter les ventes,  
12 Hydro-Québec veut contribuer à la transition au  
13 chapitre de l'utilisation des hydrocarbures?

14 R. Oui, tout à fait.

15 Q. **[139]** Maintenant, vous avez mentionné lors de votre  
16 présentation qu'Hydro-Québec a eu plusieurs  
17 rencontres avec le TEQ, ou j'imagine vos agents de  
18 part et d'autre, afin de définir, si j'ai bien... je  
19 ne veux pas vous cite de travers, mais afin de  
20 définir le mode de fonctionnement avec le TEQ?

21 R. Oui, déterminer le mode de fonctionnement et de  
22 comprendre éventuellement comment Hydro-Québec va  
23 pouvoir contribuer aux efforts de la politique  
24 énergétique.

25 Q. **[140]** Un peu qui fait quoi, c'est ça?

1 R. Bien, en fait, le plan n'est pas encore déterminé.  
2 Qui fait quoi, mais aussi comment.

3 Q. **[141]** Maintenant, si nous nous tournons à  
4 l'efficacité énergétique, comme vous le savez, puis  
5 on le voit aussi à la page 12, la cible à l'horizon  
6 vingt trente (20-30), c'est d'améliorer de quinze  
7 pour cent (15 %) l'efficacité avec laquelle  
8 l'énergie utilisée, c'est ça?

9 R. Oui, tout à fait.

10 Q. **[142]** Maintenant, si je me réfère encore à B-0005  
11 (HQD-1, Document 1), puis je suis à la page 12 à la  
12 ligne 19, milieu de la page à peu près, puis on  
13 retrouve aussi la même mention à votre présentation  
14 de ce matin à la planche numéro 11, on voit que,  
15 pour l'année deux mille dix-huit (2018), les  
16 interventions d'Hydro-Québec en matière d'efficacité  
17 énergétique se traduiront par environ quatre cent  
18 cinquante mégawatts (450 MW) d'économies d'énergie.  
19 C'est bien cela?

20 R. Gigawattheures.

21 Q. **[143]** C'est ça. Excusez-moi Gigawattheures. Tout à  
22 fait. Merci. Et, ça, c'est sur, si je comprends  
23 bien, Monsieur Murray, on va arrondir un peu aux  
24 fins de la discussion, c'est sur des ventes  
25 d'environ cent soixante-dix mille gigawattheures



1 (170 000 GWh) par année pour Hydro-Québec dans ses  
2 fonctions de distribution, c'est ça?

3 R. Dépendamment de la température, oui, mais c'est dans  
4 les environs, oui.

5 Q. **[144]** O.K. Et si je vous suggère, puis on voit le  
6 calcul, entre autres, dans la preuve déposée par mon  
7 client dans le présent dossier, que les quatre cent  
8 cinquante gigawattheures (450 GWh) que vous proposez  
9 à la Régie représentent les efforts en efficacité  
10 énergétique d'environ un quart d'un pour cent des  
11 ventes, est-ce que vous serez d'accord avec moi?

12 R. Je présume que votre mathématique est bonne.

13 Q. **[145]** O.K. Moi, j'arrive à point vingt-six, en fait,  
14 pour cent (0,26 %). Et vous serez d'accord avec moi,  
15 puis, ça, c'est facile, vous êtes meilleur en  
16 mathématiques que moi, que cent soixante-dix mille  
17 gigawattheures (170 000 GWh) de ventes demanderait  
18 pour arriver à un pour cent (1 %) des économies de  
19 l'ordre de mille sept gigawattheures (1700 GWh),  
20 c'est ça, un pour cent (1 %)?

21 R. Hum, hum.

22 Q. **[146]** O.K. Alors, mes clients ne considèrent pas que  
23 la politique énergétique au niveau de ces cibles en  
24 efficacité énergétique est suffisante. Et je  
25 comprends très bien que l'atteinte de la cible de

1 quinze pour cent (15 %) établie par le gouvernement  
2 ne dépend pas entièrement d'Hydro-Québec, ça, on  
3 s'entend. Mais si on accepte aux fins de la  
4 discussion, si on accepte la cible de quinze pour  
5 cent (15 %), ici vingt trente (20-30), ma question  
6 pour vous est la suivante, comment Hydro-Québec  
7 entend faire sa part pour atteindre la cible  
8 d'efficacité énergétique si, pour le moment, vous ne  
9 visez qu'un quart de l'effort moyen requis par la  
10 politique énergétique?

11 (11 h 37)

12 R. En fait, Maître Gertler, effectivement, un, les  
13 cibles que vous voyez dans la politique énergétique,  
14 je pense, ne sont pas que celles d'Hydro-Québec.  
15 Hydro-Québec a déjà le privilège d'avoir une énergie  
16 verte. Mais, cela dit, ça ne veut pas dire qu'Hydro-  
17 Québec ne continue pas à essayer de travailler à  
18 améliorer l'environnement, que ce soit à travers les  
19 divisions de TM4, entre autres, avec nos moteurs  
20 électriques et où on travaille de concert avec les  
21 réseaux des autobus. On est à débiter à faire cette  
22 transition-là.

23 À travers les réseaux autonomes, donc Hydro-  
24 Québec travaille les endroits où on a des enjeux  
25 présentement. Les Îles-de-la-Madeleine, entre

1 autres, c'est un des endroits où on a mis beaucoup,  
2 beaucoup d'effort. C'est un endroit où on a le plus  
3 d'enjeux environnementaux avec la centrale, donc de  
4 là vient notre plan assez agressif par 20-20 de  
5 faire des appels de propositions pour transformer  
6 ces cibles-là. Donc, je pense que nos efforts aussi  
7 avec les bornes de recharge au Québec, de dire qu'on  
8 va avoir deux mille cinq cents (2500) bornes par 20-  
9 20, je pense qu'on est « leader » au Québec versus  
10 le Canada, avec quarante-cinq pour cent (45 %) des  
11 véhicules électriques, on en a à peu près tout près  
12 de vingt mille (20 000).

13           Donc, on essaie de trouver des moyens,  
14 justement, pour aller chercher l'efficacité en  
15 termes de consommation puis de réduire les GES.  
16 Quand on regarde l'efficacité, améliorée de quinze  
17 pour cent (15 %), l'efficacité à laquelle l'énergie  
18 est utilisée, en fait, je pense qu'à travers les  
19 systèmes qu'on est en train de développer, à travers  
20 les maisons à Shawinigan, où on a des systèmes de  
21 technologie maintenant, on pense que ça pourrait  
22 générer, effectivement, ça va se développer sur le  
23 marché, c'est déjà disponible d'ailleurs au bout de  
24 votre centre de rénovation préféré, vous regarderez  
25 juste au bout de l'allée vous allez voir que tout

1 est disponible. Donc, on peut qu'il va y avoir un  
2 impact par rapport à ça puis, ça, ça va réduire la  
3 consommation des Québécois. Qui risque d'être une  
4 opportunité pour les Québécois, en assumant qu'on  
5 est capable de revendre cette électricité-là à  
6 d'autres industries. Parce que, sinon, il va y  
7 avoir... on essaie toujours de garder l'équilibre  
8 entre l'environnement, la tarification qu'on amène  
9 aux Québécois, les emplois, je rappelle, aux îles-  
10 de-la-Madeleine, il y a plusieurs solutions, mais si  
11 on ferme une centrale puis que les emplois ne sont  
12 plus là, ce n'est pas quelque chose qui est  
13 acceptable. Donc, on est à travailler pour garder  
14 les emplois puis la fiabilité du réseau parce que  
15 ces nouvelles technologies-là vont avoir une  
16 incidence sur le réseau.

17           Donc, pour répondre à votre question, ça  
18 veut dire partout aux endroits où on est à quatre-  
19 vingt-dix-neuf point sept (99,7 %) vert; le zéro  
20 virgule trois (0,3), Hydro-Québec, on est déjà  
21 dessus. Ça fait que je pense qu'on essaie de faire  
22 nos efforts, on essaie de déployer non seulement à  
23 travers les nouvelles technologies, c'est moins du  
24 ressort du Distributeur, mais Hydro-Québec essaie de  
25 toucher les transporteurs, les véhicules, qui sont

1 un gros contributeur au niveau de la pollution. Mais  
2 je peux vous dire que, dans les discussions avec les  
3 différents intervenants, entre autres TEQ, c'est  
4 quelque chose... puis là, je ne veux pas m'avancer  
5 pour TEQ, mais c'est des choses qu'ils sont en train  
6 de regarder.

7 Q. **[147]** Mais strictement... parce que là on est dans  
8 un dossier tarifaire puis on propose un budget de...

9 R. Cent dix millions (110 M).

10 Q. **[148]** Cent dix millions (110 M).

11 R. Oui.

12 Q. **[149]** Puis qui donne, pour l'instant, un résultat au  
13 niveau de l'efficacité énergétique, qu'est-ce que  
14 vous visez, puis ça fait quelques années que c'est  
15 un peu comme ça, vous êtes d'accord avec moi? Vous  
16 hochez votre tête, là, mais ça c'est. C'est qui  
17 donne un résultat, un gain d'à peu près point vingt-  
18 six (0,26), vingt-cinq pour cent (0,25 %), un quart  
19 (1/4) d'un pour cent (1 %) sur les... en efficacité  
20 énergétique dans l'utilisation de l'électricité.

21 Alors, ma question, elle demeure encore.

22 Est-ce que la Régie peut s'attendre qu'il va y avoir  
23 une... à moins que tout soit fait par le TEQ, est-ce  
24 que vous entrevoyez que l'effort va augmenter au  
25 niveau des budgets puis est-ce qu'on va plus aller

1 chercher le potentiel technico-économique en  
2 regardant l'efficacité pour la société et non pas  
3 seulement pour les ventes d'Hydro-Québec?  
4 R. Maître Gertler, notre objectif c'est de demander le  
5 même montant, c'est ce qu'on a fait, donc de cent  
6 six millions (110 M), qui est quatre-vingt-cinq pour  
7 cent (85 %) aux investissements, vingt-cinq millions  
8 (25 M) aux charges pour permettre, justement, de la  
9 sensibilisation. Un rappel qu'on a fait depuis deux  
10 mille trois (2003), tout près dix térawattheures  
11 (10 TWh) en efficacité énergétique. Donc, il y a  
12 quand même des gestes concrets qu'Hydro-Québec a  
13 faits. Donc, c'est l'équivalent des quatre centrales  
14 de La Romaine. Donc, on va poursuivre nos démarches.  
15 Il y a beaucoup de démarches qui ont été faites, il  
16 y a encore des opportunités, comme on le  
17 mentionnait, à travers les véhicules. Donc, c'est  
18 dans cette démarche-là qu'on travaille. On a déjà  
19 travaillé à supporter différentes industries, des  
20 autobus.

21 (11 h 42)

22 Le restant, bien, on travaille avec TEQ  
23 parce que là, il faut établir la cible à travers  
24 l'équipe de Transition énergétique Québec puis pour  
25 comment Hydro-Québec peut y contribuer. Aujourd'hui,

1 c'est un peu trop tôt pour être capables d'évaluer  
2 comment on va y participer. Nous, on demande le  
3 budget de cent dix millions (110 M) pour continuer  
4 nos initiatives.

5 Q. **[150]** Alors, avec respect, je présume que le  
6 gouvernement était au courant des gains depuis deux  
7 mille trois (2003) déjà quand il a fait sa  
8 politique. Il n'a pas dit « Bien, là, tout le monde  
9 sauf Hydro-Québec doit faire d'autres efforts. »  
10 parce que c'était une première de classe déjà.

11 R. Oui. Et on poursuit dans cette démarche-là puis je  
12 pense que les, si vous regardez les analyses, les  
13 grands contributeurs c'est plus du domaine des  
14 véhicules, du transport. Donc, il y a beaucoup  
15 d'opportunités dans ces domaines-là. Donc, il va  
16 falloir travailler, je pense, tous ensemble au  
17 Québec de trouver des façons de faire cette  
18 transition-là.

19 Q. **[151]** O.K. Juste un autre petit sujet, Madame la  
20 Présidente, dans sa décision, merci Monsieur Murray,  
21 dans sa décision sur les demandes d'intervention  
22 dans le présent dossier, c'est-à-dire le D-2017-105,  
23 la Régie a permis à mes clients d'examiner avec  
24 vous, avec Hydro-Québec, l'enjeu portant sur  
25 l'entente Québec-Ontario concernant l'échange

1 saisonnier de la puissance.

2 Et je sais que vous n'étiez pas dans vos  
3 fonctions actuelles en deux mille quatorze (2014) au  
4 début, quand on a convenu d'une entente pour  
5 permettre un maintien d'une énergie abordable et  
6 fiable pour les soins du Québec par l'échange de  
7 cinq cents mégawatts (500 MW) de puissance en hiver  
8 mais, en deux mille seize (2016), j'ai trouvé ça  
9 intéressant.

10 C'était à peu près au même moment que vous  
11 êtes arrivé au mois d'octobre deux mille seize  
12 (2016) qu'on a signé l'entente comme telle, pas  
13 juste l'intention, mais l'entente Ontario-Québec.  
14 Vous êtes au courant de cette entente-là?

15 R. Bien, je suis au courant comme tous les Québécois  
16 sauf que l'entente n'est pas avec le Distributeur.  
17 L'entente est avec le Producteur.

18 Q. **[152]** O.K. Et juste pour notre compréhension, parce  
19 qu'on a regardé puis on ne pense pas qu'on a besoin  
20 d'aller le voir l'organigramme, mais vous êtes  
21 responsable de l'unité ou la division d'Hydro-Québec  
22 qui est responsable de distribuer de l'électricité  
23 aux clients...

24 R. Aux Québécois.

25 Q. **[153]** ... aux Québécois, c'est ça.



1 R. Oui, tout à fait.

2 Q. **[154]** Et pour ces cinq cents mégawatts (500 MW)  
3 d'échange, est-ce que vos clients en ont tiré profit  
4 en deux mille quinze-deux mille seize (2015-2016)?

5 R. En fait, je voudrais... Cette puissance-là va être  
6 disponible. Si jamais il y a des besoins, ça va  
7 faire partie de l'appel d'offres donc qu'on va faire  
8 sur le marché, que le Producteur pourra offrir à  
9 Hydro-Québec Distribution, mais...

10 Q. **[155]** Mais en payant le prix du marché à ce moment-  
11 là.

12 R. Je ne pourrais pas m'avancer pour le détail de ce  
13 que le Producteur va nous offrir. Je pense que la  
14 discussion est un peu prématurée à savoir comment on  
15 va utiliser ces opportunités-là. Si on a des  
16 besoins, bien, on va regarder par rapport aux offres  
17 qu'on va avoir dans les différents moyens d'effacer  
18 la puissance.

19 Q. **[156]** O.K. Mais je vous ai demandé la question,  
20 c'était par rapport à deux mille quinze-deux mille  
21 seize (2015-2016).

22 R. Malheureusement, je ne pourrais pas vous dire deux  
23 mille quinze-deux mille seize (2015-2016), je  
24 n'étais pas en position. Donc, pour moi c'est  
25 difficile de répondre.

1 Q. [157] O.K.

2 Me ÉRIC FRASER :

3 Je vais inviter mon confrère à poser la question au  
4 panel numéro 3 sur les approvisionnements, entre  
5 autres.

6 Me FRANKLIN S. GERTLER :

7 Je n'en ai pas pour longtemps, Madame la Présidente,  
8 mais je vous demanderais juste de me permettre une  
9 ou deux questions complémentaires puis on peut aller  
10 dans le détail avec le panel après.

11 LE PRÉSIDENT :

12 Vous pouvez poser les questions. Évidemment, c'est à  
13 la limite des connaissances du témoin.

14 Me FRANKLIN S. GERTLER :

15 Q. [158] Possiblement. Alors, là, Monsieur Murray, puis  
16 Monsieur Hébert, vous êtes là depuis deux mille  
17 quatorze (2014), je pense, dans vos fonctions. Vous,  
18 vous étiez là à peu près au même moment. Vous êtes  
19 arrivé avant l'entente. Vous, vous êtes arrivé au  
20 mois de mars, c'est ça? Puis l'entente avec  
21 l'Ontario entre les deux premiers ministres, c'était  
22 au mois de novembre, c'est ça?

23 M. FRANÇOIS G. HÉBERT :

24 R. J'étais en fonction lorsque ça a été signé.

25 Q. [159] Oui.

1 R. J'en ai eu connaissance de la signature.

2 Q. [160] O.K. Puis c'est ça, puis là, je veux dire, je  
3 demande à monsieur Murray, mais si monsieur Hébert  
4 vous avez besoin d'aider avec votre mémoire  
5 corporative ou de l'entreprise, est-ce que vous avez  
6 effectué ou est-ce que vous effectuez actuellement  
7 des représentations auprès des autres unités  
8 d'Hydro-Québec pour que vous vous assuriez que les  
9 clients, les Québécois puissent en bénéficier de  
10 l'échange de cinq cents mégawatts (500 MW) à coût...  
11 de puissance à coût nul.

12 (11 h 47)

13 Me ÉRIC FRASER :

14 Je vais m'objecter parce qu'on n'a pas le droit de  
15 parler d'approvisionnement. Il faut procéder par  
16 appel d'offres. La question a déjà été... a déjà été  
17 adressée, qui a déjà été répondue. Puis là on nous  
18 demande... c'est ça. Je m'objecte à la question, on  
19 nous demande... elle n'est pas pertinente puisque le  
20 Distributeur ne peut pas discuter directement avec  
21 le Producteur en dehors des appels d'offres  
22 autrement que pour sécurité du réseau.

23 Me FRANKLIN S. GERTLER :

24 Est-ce que je... je peux faire des représentations?  
25 Vous voulez...

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Allez-y.

3 Me FRANKLIN S. GERTLER :

4 Bien moi, je veux dire, j'achève, Madame la  
5 Présidente.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Hum, hum.

8 Me FRANKLIN S. GERTLER :

9 Bon, on a fait des objections que des questions  
10 soient posées sur cette question-là. Dans... au  
11 moment de nos demandes d'intervention la Régie a  
12 permis, puis je ne pense pas que je dépasse les  
13 bornes de qu'est-ce qui est permis pour savoir si  
14 oui ou non il y a possibilité. C'est ça le... c'est  
15 ça que... je pose exactement la même question, mais  
16 c'est ça notre preuve. C'est : est-ce que oui ou non  
17 ça devrait être inscrit au bilan de puissance?  
18 Alors... et là j'essaie d'établir... on nous répond  
19 qu'on n'est pas partie prenante, on n'a pas accès,  
20 alors je lui demande s'il y a un effort parce que...  
21 si on veut parler de « low hanging fruit », là, on  
22 parle de cinq cents mégawatts (500 MW) à coût nul.  
23 Alors moi je m'intéresse à savoir si... bien si  
24 j'étais les consommateurs je serais intéressé à  
25 savoir pourquoi on va payer par appel d'offres

1 éventuellement pour avoir ces cinq cents mégawatts  
2 (500 MW). Puis en tant que quelqu'un qui travaille  
3 en matière d'environnement pour mes clients, on est  
4 préoccupé par la possibilité qu'il va y avoir des  
5 achats de source fossile pour... éventuellement pour  
6 combler ces cinq cents mégawatts (500 MW). C'est  
7 quelque chose qui est disponible jusqu'en vingt-  
8 trois (2023).

9           Alors je demande s'ils font des  
10 représentations, des efforts pour les clients, pour  
11 l'économie des approvisionnements des clients pour  
12 obtenir cette puissance-là. Parce que l'entente  
13 était avec... entre le gouvernement pour les  
14 clients, pour les Québécois. Alors c'est là... je  
15 veux dire s'ils s'arrangent de l'intérieur c'est  
16 d'autre chose, mais c'est ça la question : est-ce  
17 que vous faites des représentations pour l'intérêt  
18 non pas d'Hydro-Québec Distribution, mais pour  
19 l'intérêt d'Hydro-Québec intégré ou Production, mais  
20 pour l'intérêt d'Hydro-Québec Distribution, pour vos  
21 clients. C'est ça, la question. C'est très simple.  
22 C'est oui ou non.

23 M. DAVID MURRAY :

24 R. En fait, Maître Gertler, on fonctionne par le  
25 processus actuel qui est des appels, à travers les

1 appels de proposition. S'il y a des besoins on va  
2 fonctionner comme le mécanisme le veut présentement.  
3 Pour moi, il est difficile d'aller plus en détail  
4 étant donné que, comme le disait maître Fraser, je  
5 ne peux pas avoir des discussions directement avec  
6 le Producteur et on fonctionne avec le dispositif  
7 des appels d'offres. Je vous invite peut-être à  
8 aller plus dans le questionnement avec le panel 3,  
9 qui va... qui va aller dans le détail pour les  
10 approvisionnements.

11 Q. **[161]** Mais il n'y a rien qui a été... c'est ça que  
12 je ne comprends pas, Monsieur Murray, c'est là où  
13 vous dites : on va fermer le rideau parce que ça  
14 appartient au Producteur. Mais c'était pas...  
15 c'était pas voulu comme ça, là. Alors je vous  
16 demande s'il y a eu des représentations d'Hydro-  
17 Québec Distribution pour épargner aux... à  
18 l'environnement puis aux consommateurs de payer pour  
19 quelque chose qui était finalement destiné pour eux.  
20 C'est ça, la question.

21 R. En fait, on n'a pas payé encore puisqu'on n'a pas  
22 fait d'appel d'offres. Donc, au moment où il va y  
23 avoir un besoin on va faire l'appel d'offres. Puis à  
24 ce moment-là, bien on pourra... on pourra considérer  
25 selon les conditions de l'appel d'offres qui vont

1 être mises en plan. On va agir par rapport à  
2 cette... à cette demande-là.

3 Q. **[162]** Alors votre réponse c'est qu'il n'y a eu aucun  
4 effort entre le moment - puis monsieur Hébert... à  
5 votre connaissance, il n'y a aucun effort?

6 R. Il y a... il y a tout un... au contraire, il y a  
7 tout un processus en place que notre équipe  
8 d'approvisionnement regarde pour minimiser les  
9 impacts des achats en puissance. Et je vous invite,  
10 comme je l'ai mentionné précédemment, d'aller...  
11 d'avoir des discussions avec monsieur Zayat, là, qui  
12 est le responsable de tous ces approvisionnements-  
13 là.

14 Q. **[163]** Alors juste pour information parce que ça  
15 m'échappe présentement, à quel moment c'est devenu à  
16 Hydro-Québec Production, cette énergie-là? Par quel  
17 processus? Est-ce que vous êtes au courant?

18 R. Non, malheureusement.

19 Q. **[164]** Vous me dites que ça appartient... c'est avec  
20 Hydro-Québec Production. Alors je vous pose la  
21 question.

22 R. Je n'ai pas regardé. C'est pas moi qui est impliqué  
23 dans le dossier. Pour faire la signature du contrat,  
24 je n'ai pas été présent à aucune des discussions.  
25 Donc, pour moi, c'est impossible de répondre à cette

1 question puisque ce n'est pas de mon ressort.

2 (11 h 52)

3 Q. [165] O.K. On peut produire l'entente?

4 Me ÉRIC FRASER :

5 Non, non, non. Objection. On se perd. Le cadre  
6 réglementaire est à l'effet qu'Hydro-Québec  
7 Distribution, lorsqu'elle doit procéder à l'achat de  
8 nouveaux approvisionnements, doit le faire par appel  
9 d'offres. Donc, toute cette série de questions là  
10 sur des discussions s'en va nulle part, puisque le  
11 cadre fait en sorte et la seule façon dont Hydro-  
12 Québec Distribution s'exprime en matière  
13 d'approvisionnement de long terme, c'est ça. La  
14 seule question qui demeure pertinente et on l'a  
15 évoqué brièvement, c'est le bilan de puissance et  
16 pourquoi le cinq cents (500) ne se retrouve pas dans  
17 le bilan de puissance, parce que là on ne parlerait  
18 pas nécessairement de procéder à l'achat, mais de  
19 procéder à l'intégration de cette somme, de cette  
20 quantité de puissance là dans le bilan, puisque  
21 disponible d'une façon ou d'une autre. Et ça, je  
22 vous soumets qu'on pourra poser la question à  
23 monsieur Zayat qui donnera la réponse, qui est une  
24 réponse qui est beaucoup plus, qui relève beaucoup  
25 plus de la question de l'équilibre offre- demande et



1 de la fiabilité et il pourra donner cette réponse.  
2 Mais toutes les questions sur des discussions qui  
3 auraient eu lieu, la réponse à ça elle est simple,  
4 le Distributeur ne peut pas procéder à un achat de  
5 cinq cents mégawatts (500 MW) comme ça sans procéder  
6 par ailleurs à un appel d'offres. Et je vous  
7 soumettrai la décision dans TCE qui a été très  
8 claire sur la Régie à cet effet-là.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Maître Gertler?

11 Me FRANKLIN S. GERTLER :

12 Merci. Je pense qu'on achève bientôt, Madame la  
13 présidente. Mais ce n'est pas moi, moi je n'ai pas  
14 parlé d'appel d'offres. Moi j'ai demandé comment ça  
15 se fait que ça appartient maintenant à Production.  
16 Monsieur Murray me l'affirme, mais il dit il sait  
17 pas comment. Puis après il dit, Maître Fraser fait  
18 une objection, « on ne peut pas produire  
19 l'entente ». Alors on est devant une situation où on  
20 parle, il y a une séparation fonctionnelle, monsieur  
21 Murray qui est supposé être très séparé, est supposé  
22 défendre, je présume, les intérêts d'Hydro-Québec  
23 Distribution puis là on dit, bien on ne peut pas, on  
24 ne peut pas le toucher parce que ça appartient au  
25 Producteur.

1                   Moi je pense que la Régie dans le cadre et  
2 dans ses fonctions de s'assurer que non seulement de  
3 l'approvisionnement suffisant, mais aussi de  
4 permettre ou de s'assurer des tarifs justes et  
5 raisonnables peut poser la question : comment ça se  
6 fait qu'il y a cinq cents mégawatts (500 MW)  
7 gratuits qui s'échappent au bilan de puissance,  
8 justement. Et puis ce n'est pas moi qui dis que ça  
9 appartient à Hydro-Québec Production. Et monsieur  
10 Murray, bien quand on lui demande comment et  
11 pourquoi? On ne peut pas savoir comment. C'est  
12 juste, c'est par magie, même s'il n'y a qu'une  
13 entité juridique. C'est pour cela que je pose la  
14 question. Comment ça se fait, qu'est-ce qui fait en  
15 sorte que ça appartient à Hydro-Québec Production?

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Ce que je comprends de la situation, Maître Gertler,  
18 c'est que maître... je m'excuse, je ne veux pas vous  
19 insulter, monsieur Murray, alors monsieur Murray  
20 vous dit qu'Hydro-Québec Distribution n'est pas  
21 partie à l'entente. S'il n'est pas partie à  
22 l'entente, il ne peut pas vous produire un document  
23 sur lequel il ne fait pas partie. Ça devient  
24 difficile pour lui de le faire. Alors je comprends  
25 qu'il fait partie d'un ensemble du Hydro-Québec

1           intégré ou corporatif, mais il n'est pas... et,  
2           effectivement, on espère, avec la séparation  
3           fonctionnelle, qu'il n'a pas accès à tous les  
4           documents. Alors, ça va être difficile pour lui de  
5           vous produire un document sur lequel il n'est pas  
6           partie.

7           Me FRANKLIN S. GERTLER :

8           Mais c'est parce que moi j'essaie, Madame la  
9           présidente, de savoir s'il y a une quelconque base à  
10          part une décision d'affaires de diriger l'argent à  
11          un endroit ou l'autre sur lequel on se base pour  
12          dire que ça appartient à Production puis échappe  
13          complètement et aux consommateurs. Je pense que,  
14          vous savez, l'enjeu est quand même très important au  
15          niveau argent, puis aussi environnemental. Alors, il  
16          me l'affirme. Ça ne nous appartient pas. Mais en  
17          vertu de quoi ça ne nous appartient pas? C'est ça.  
18          J'ai posé cette question-là. Ils peuvent produire  
19          leur entente ou quelque chose qui dit, bien c'est de  
20          telle date, puis de quelle décision du conseil  
21          d'administration. Je sais qu'il ne fait pas partie  
22          du conseil d'administration, mais qui permet de dire  
23          qu'on a attribué ça à Production.

24          LA PRÉSIDENTE :

25          Bien, vous avez quand même un témoin qui est sous

1 serment, puis prouver un négatif ça devient  
2 difficile. Alors, je ne sais pas si vous êtes  
3 capable de demander, ou nous, ou Hydro peut  
4 s'engager à demander un affidavit de quelqu'un  
5 qui est partie à l'entente de dire que c'est  
6 avec, mais c'est difficile pour monsieur Murray  
7 de vous fournir un document où il n'est pas  
8 partie.

9 Me FRANKLIN S. GERTLER :

10 Mais la question c'est finalement, peut-être que  
11 c'est satisfaisant pour vous autres, mais moi je  
12 trouve ça, je vous sou mets, je vois qu'on...

13 (11 h 57)

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Vous plaidez que c'est peut-être pas satisfaisant,  
16 mais une fois que le témoin qui est sous serment  
17 vous dit qu'il n'est pas partie à l'entente, je  
18 trouve difficile de faire produire un document dont  
19 il n'est pas partie à l'entente. Vous pourrez dire  
20 que vous ne le croyez pas, que...

21 Me FRANKLIN S. GERTLER :

22 Bien, c'est...

23 LA PRÉSIDENTE :

24 ... sa crédibilité n'est pas bonne, mais...

25

1 Me FRANKLIN S. GERTLER :

2 Non, c'est pas... Madame la Présidente, c'est pas du  
3 tout que je ne le crois pas, je le crois  
4 parfaitement, mais je veux savoir et je veux tester  
5 la réalité juridique de cette affirmation. Puis ce  
6 serait intéressant aussi de savoir par qui et  
7 comment et à quelle date ça a été décidé.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Écoutez, je pense qu'il va falloir à ce moment-là,  
10 pour vous, aller dans un autre forum parce que ça ne  
11 sera pas aujourd'hui...

12 Me FRANKLIN S. GERTLER :

13 O.K.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 ... et ça ne sera pas dans le cadre de l'audience.

16 Me ÉRIC FRASER :

17 Merci, Madame la Présidente.

18 Me FRANKLIN S. GERTLER :

19 Merci beaucoup.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Je vous remercie, Maître Gertler. Merci. Je vois  
22 qu'il est onze heures cinquante-huit (11 h 58). On  
23 va prendre la pause lunch et on... Le RNCREQ n'avait  
24 pas annoncé de questions. Est-ce qu'il y a une  
25 modification à cet état de fait?

1 Me PRUNELLE THIBAULT-BÉDARD :  
2 Nous, on n'avait pas été... Voulez-vous que j'aïlle  
3 au micro?

4 LA PRÉSIDENTE :  
5 Oui, s'il vous plaît, venez au micro.

6 Me PRUNELLE THIBAULT-BÉDARD :  
7 Oui, désolée. On n'avait pas précisé à quel... on  
8 avait annoncé des questions, mais on n'avait pas  
9 précisé à quel panel, je m'en rends compte  
10 maintenant. Oui, on va avoir quelques questions,  
11 peut-être une vingtaine de minutes environ.

12 LA PRÉSIDENTE :  
13 Je vous remercie. Alors, on reprendra à une heure  
14 (13 h 00) avec le RNCREQ à ce moment-là. Je vous  
15 remercie. On va suspendre l'audience.

16 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

17 REPRISE DE L'AUDIENCE

18 \_\_\_\_\_  
19 (13 h)

20 LA PRÉSIDENTE :  
21 Bonjour. C'est à vous.  
22 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PRUNELLE THIBAULT-BÉDARD :  
23 Bonjour. Prunelle Thibault-Bédard pour le RNCREQ.  
24 Bonjour, Madame la Présidente, Monsieur et Madame  
25 les régisseurs; bonjour à l'équipe de la Régie et à

1 l'équipe du Distributeur. Pour apporter la précision  
2 qui manquait à notre planification d'audience, je  
3 vous informe que nous n'aurons pas de questions pour  
4 le panel 2 et le restant de nos questions pour le  
5 panel 3.

6 Q. **[166]** Bonjour, Monsieur Murray. Je vais débiter avec  
7 des questions qui s'adressent à vous.

8 M. DAVID MURRAY :

9 R. Parfait.

10 Q. **[167]** Tout d'abord, j'aimerais traiter de la  
11 question des achats de court terme, qui représentent  
12 un élément important des coûts du Distributeur. Vous  
13 êtes sans doute au courant que, depuis quelques  
14 années, le RNCREQ s'est intéressé de près à cette  
15 question, a commenté la gestion des achats de court  
16 terme dans différents dossiers. Une séance de  
17 travail d'ailleurs dans le cadre du plan d'appro qui  
18 a eu lieu dernièrement nous a permis de mieux  
19 comprendre le processus. On vous en remercie. Mon  
20 objectif aujourd'hui n'est pas d'entrer dans les  
21 détails du processus des achats, mais plutôt parler  
22 de son encadrement administratif du point de vue du  
23 contrôle des coûts, donc de votre point de vue de  
24 gestionnaire.

25 Dans les dossiers précédents, vos

1           représentants nous ont affirmé à plusieurs reprises  
2           qu'il n'existait pas de mécanisme pour évaluer en  
3           rétrospective, donc après coup, si les choix qui  
4           avaient été faits dans l'année terminée à l'égard  
5           des achats de court terme avaient été optimaux.

6           Pouvez-vous d'abord me confirmer si cette situation  
7           est toujours la même, donc il n'y a pas eu de  
8           changement à cet égard-là?

9           R. En fait, il y a un mécanisme en fait que vous allez  
10          voir à travers le panel 3 du processus entre les  
11          achats de court, moyen et long terme. Donc, vous  
12          aurez la chance de voir le processus. Donc, monsieur  
13          Zayat a fait une présentation par rapport à cette  
14          démarche-là.

15          Q. **[168]** Mais on parle ici d'un processus visant la  
16          prise de décision en temps réel, si je peux me  
17          permettre, mais non pas une analyse ex-post du  
18          caractère optimal des décisions qui auraient été  
19          prises?

20          R. Bien, oui, effectivement. Mais en fait, c'est fait  
21          en temps réel avec les données du moment.

22          Q. **[169]** D'accord. Dans votre présentation, vous avez  
23          insisté à plusieurs reprises sur l'importance de  
24          l'amélioration continue. Vous avez également parlé  
25          des Kaizen qui avaient été employés pour... qui



1           avaient été ou qui sont employés pour revoir les  
2           processus. Est-ce que vous avez fait ce type  
3           d'analyse un Kaizen sur le processus d'achats de  
4           court terme?

5       R. En fait, je pense que c'est important de le  
6       mentionner, les Kaizen ou les processus à valeur  
7       ajoutée, de la façon que l'équipe va fonctionner  
8       dans l'organigramme, l'équipe qui va déterminer et  
9       qui va chapeauter tous les Kaizen va se rapporter  
10      directement à moi. Donc, l'équipe en termes qu'on  
11      mentionne en termes de ressources requises pour  
12      faire ces analyses-là va se rapporter à moi. Donc,  
13      si vous pouvez imaginer l'organigramme, vous allez  
14      avoir l'équipe de la Vice-présidence clientèle, vous  
15      avez réseau, vous avez approvisionnement, affaires  
16      réglementaires, bon, toutes les différentes  
17      divisions, et sous-groupes qui nous supportent,  
18      incluant les équipes de support.

19                Donc, le rôle de l'équipe d'amélioration  
20      continue à travers les Kaizen, c'est d'intégrer tout  
21      le monde dans l'organisation et de façon  
22      transversale. Et l'équipe, c'est pour cette raison-  
23      là que, dans l'organigramme, l'équipe de mon  
24      directeur qui s'appelle François Michaud se rapporte  
25      directement à moi pour pouvoir regarder les

1 processus de l'autre côté et non pas de haut en bas,  
2 mais de gauche à droite ou de droite à gauche. Et  
3 naturellement, bien, l'équipe d'approvisionnement va  
4 faire partie de ces Kaizen-là, comme tous les autres  
5 regroupements.

6 Q. **[170]** Donc, c'est tout à fait envisageable que le  
7 processus d'achats de court terme subisse une telle  
8 analyse une fois que l'équipe sera en place et  
9 fonctionnelle?

10 R. Oui. En fait « subir » est un mot difficile. Je vous  
11 dirais, on va avoir l'opportunité de regarder  
12 puisque c'est des opportunités d'amélioration.

13 Q. **[171]** Désolée pour le mot mal choisi.

14 R. Non, c'est bon.

15 Q. **[172]** Parfait. Et dans l'éventualité donc d'une  
16 telle analyse par rapport au processus d'achats de  
17 court terme, sentez-vous à ce jour que vous avez en  
18 main les outils, tous les outils nécessaires, les  
19 outils suffisants pour évaluer si le processus  
20 d'achats de court terme est optimal et pour  
21 identifier des pistes d'amélioration?

22 R. Bien, à ma connaissance, oui. Mais c'est pour ça  
23 qu'on va utiliser l'équipe d'amélioration continue  
24 pour voir s'il n'y a pas des pistes d'amélioration.  
25 Et c'est des démarches qu'on va faire à travers

1 toutes les organisations. On a une dizaine... On  
2 planifie faire une dizaine de Kaizen à travers  
3 l'organisation. On va voir. En fait ce qu'on essaie  
4 d'évaluer, c'est, au fur et à mesure qu'on avance  
5 dans l'organisation, si on voit des opportunités qui  
6 sont plus grandes. Il faut prioriser. La job de  
7 gestionnaire, c'est de prioriser où il y a...  
8 effort-bénéfice. Et à ces endroits-là qu'on va  
9 mettre, on va mettre les efforts. Mais,  
10 effectivement, on prévoit regarder les Kaizen qui  
11 vont être là.

12 Q. **[173]** Et parlant justement des outils qui peuvent  
13 nous servir à réaliser de telles analyses, on a été  
14 informé qu'il n'existe aucun registre chez le  
15 Distributeur qui permettrait de savoir, par exemple,  
16 combien de mégawatts d'électricité d'achats de court  
17 terme ont été achetés à chaque heure donnée et à  
18 quel prix. Est-ce que vous étiez au courant de cet  
19 élément-là?

20 (13 h 05)

21 R. En fait, je sais qu'il y a une analyse, en fait,  
22 ponctuelle qui est faite dans le département de  
23 l'approvisionnement. Je peux vous dire qu'il y a  
24 une... je prends, par exemple, un affichage visuel  
25 en temps réel de qu'est-ce qui se passe en termes

1 d'approvisionnement. Et j'ai eu la chance de voir ce  
2 système-là, donc c'est une belle télévision qui nous  
3 le montre de façon... en continu. Je pense que c'est  
4 chaque quinze (15) minutes pour nous donner la  
5 statutaire et les besoins actuels.

6 Q. **[174]** Ça fait que ça serait sans doute possible de  
7 créer un registre à partir de ça puisque,  
8 l'information, elle est déjà affichée...

9 R. Je ne pourrais pas... je pense que ça serait plus  
10 avec le panel de monsieur Zayat, là, de vous donner  
11 le détail, je ne suis pas à ce niveau de détail là.

12 Q. **[175]** Parfait, j'en prends bonne note. Une autre  
13 petite seconde, je vous reviens tout de suite. Vous  
14 vous êtes évité quelques petites questions qui  
15 finalement n'étaient plus nécessaires. J'aimerais  
16 parler maintenant du programme de conversion dans  
17 les réseaux autonomes.

18 Dans votre présentation vous avez mentionné  
19 viser un appel d'offres pour deux mille vingt (2020)  
20 pour tous les réseaux. Est-ce que vous vouliez dire  
21 d'ici deux mille vingt (2020), parce que, dans le  
22 plan stratégique deux mille seize - deux mille vingt  
23 (2016-2020), on annonçait des appels d'offres mais  
24 échelonnés entre deux mille seize (2016) et deux  
25 mille vingt (2020)?

1 R. La réponse c'est oui, ça va être échelonné à travers  
2 deux mille vingt (2020).

3 Q. **[176]** Donc, ce qui était annoncé dans le plan  
4 stratégique demeure d'actualité?

5 R. Oui, tout à fait. Si je prends l'exemple des îles-  
6 de-la-Madeleine par exemple, donc on prévoit, en  
7 début d'année, de lancer les appels d'offres. Donc,  
8 ça va être un des... c'est un des premiers qu'on a  
9 attaqués, entre guillemets, pour regarder étant  
10 donné que les bénéfices pourraient être plus grands  
11 pour les Québécois.

12 Q. **[177]** Puis il y avait deux endroits où les appels  
13 d'offres étaient prévus pour deux mille seize  
14 (2016), deux mille dix-sept (2017), est-ce que ça a  
15 eu lieu?

16 R. Il faudrait valider, là.

17 Q. **[178]** Oups! là je ne les ai pas pris en note.

18 R. Il y a quatre endroits qu'on a... comme on l'a  
19 mentionné tantôt. De mémoire, on poursuit le plan  
20 pour, entre autres, les quatorze (14) réseaux des  
21 communautés au Nunavik . Donc, de mémoire, le plan  
22 tient la route.

23 Q. **[179]** D'accord.

24 Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

25 R. Peut-être pour ajouter, je pense qu'à l'automne deux

1 mille seize (2016), on parle Tasiujaq.

2 Q. **[180]** Oui.

3 R. Et puis Obedjiwan, je pense que c'était... ça s'est  
4 terminé le trente et un (31) octobre deux mille dix-  
5 sept (2017). Et les Îles-de-la-Madeleine, bien, on  
6 en parlait tout à l'heure, ça devrait être lancé  
7 sous peu.

8 M. DAVID MURRAY :

9 R. Oui, en fait, de mémoire, Obedjiwan, c'est biomasse  
10 et ça a été... il y a eu des demandes de reports  
11 pour avoir un plus grand nombre de soumissionnaires  
12 et ça a été accordé par notre équipe, là, il y a eu  
13 deux ou trois demandes. Monsieur Zayat pourra  
14 confirmer, là, mais il y a eu deux ou trois demandes  
15 de reports qu'on a accordées, justement, à la  
16 communauté.

17 Q. **[181]** Donc, je comprends que, grosso modo, on suit  
18 le...

19 R. Oui.

20 Q. **[182]** ... on suit le plan. Je pourrai vérifier avec  
21 monsieur Zayat pour le détail de la chose, à ce  
22 moment-là. Puis si on regarde plutôt du côté des  
23 mises en service, là aussi on annonçait donc une  
24 première mise en service deux mille dix-neuf (2019)  
25 pour Kangiqsujuaq puis ensuite, deux mille vingt

1 (2020), Îles-de-la-Madeleine, Kuujjuarapik,  
2 Tasiujaq, Obedjiwan, La Romaine. Puis après on en  
3 avait quinze (15) autres après deux mille vingt  
4 (2020).

5 Donc, à l'égard des mises en service, est-ce  
6 qu'on anticipe quelconque retard ou...

7 R. Non, en fait, l'objectif agressif, je le rappelle,  
8 il est agressif, c'est par vingt vingt-trois (2023),  
9 vingt vingt-quatre (2024) d'avoir complété. Mais  
10 c'est sûr que ça met une pression dans  
11 l'organisation, on doit... on doit arrimer les  
12 différents intervenants dans cette démarche-là. Il y  
13 a beaucoup de choses à travailler mais on est...  
14 aujourd'hui, on garde le cap par rapport à ça. Mais  
15 je tiens à souligner que c'est quand même agressif  
16 comme objectif.

17 Q. **[183]** Donc, ce qui est identifié pour après deux  
18 mille vingt (2020), c'est deux mille vingt-trois  
19 (2023)...

20 R. Vingt vingt-trois (2023). Vingt-trois (23), vingt-  
21 quatre (24), oui.

22 Q. **[184]** Vingt-trois (23), vingt-quatre (24), par  
23 parfait. Merci. Donc, comme vous le dites, des  
24 objectifs ambitieux. Je retiens donc, que dans  
25 certains réseaux autonomes il se peut qu'il se passe

1 encore quelques années, voire plusieurs années avant  
2 que le projet de conversion soit complètement  
3 établi. Ce qui m'amènerait à échanger avec vous  
4 maintenant sur la production distribuée en réseaux  
5 autonomes. Donc, contrairement aux réseaux intégrés,  
6 les réseaux autonomes ne sont pas affectés par les  
7 surplus, dont vous avez parlé dans votre  
8 présentation, et l'approvisionnement y est  
9 majoritairement thermique. Vous avez d'ailleurs  
10 évoqué, là, dans votre présentation, les enjeux de  
11 coûts et de pollution qui étaient reliés à ce  
12 contexte particulier là.

13           Donc, dans ce contexte, on a le programme de  
14 mesurage net, qui encourage vos clients à produire  
15 des kilowattheures renouvelables, qui iraient  
16 remplacer donc les kilowattheures plus chers et plus  
17 polluants des centrales diesel. Donc, on peut  
18 parler, bien sûr, d'un programme qui est avantageux  
19 tant sur le plan économique qu'environnemental, vous  
20 êtes d'accord avec cette affirmation?

21 R. Oui, avec les... de mémoire, comme je le disais  
22 auparavant, il y a trois tarifs pour les réseaux  
23 autonomes qu'on veut proposer avec, je crois, un  
24 maximum de cinquante kilowatts (50 kW) par maison.  
25 (13 h 10)



1           Donc, dans le contexte de ces avantages économiques  
2           et environnementaux qu'on peut tenter d'aller  
3           chercher, vous êtes peut-être au courant, sinon je  
4           vous en informe, dans la décision procédurale qui  
5           avait mené à la création du programme de mesurage  
6           net, c'est à la décision D-2005-175 du dossier R-  
7           3551-2004, la Régie avait aussi abordé la question  
8           de la microproduction. Et là, je vais m'adresser  
9           aussi peut-être à monsieur Hébert, si vous voulez  
10          m'aider à confirmer certains éléments.

11                        Selon notre compréhension, si on veut  
12          distinguer la microproduction de l'autoproduction,  
13          on pourrait définir la microproduction comme une  
14          production qui est distribuée et vendue au  
15          Distributeur, ce qui la distingue du programme de  
16          mesurage net qui, lui, consiste en de  
17          l'autoproduction avec un service de stockage. Est-ce  
18          que, de façon générale, ma compréhension est bonne?  
19          Monsieur Hébert, vous êtes le bienvenu à répondre à  
20          la question également, bien sûr.

21          M. FRANÇOIS G. HÉBERT :

22          R. Bien, je vous dirais que de façon générale vous avez  
23          raison mais, vraiment, le panel 3, les membres qui  
24          le composent pourront vraiment répondre à ces  
25          questions-là beaucoup plus spécifiquement que

1 monsieur Murray et moi-même.

2 Q. [185] Parfait. Je vais poursuivre avec mes questions  
3 sur le sujet mais n'hésitez pas à me renvoyer au  
4 panel 3 au besoin, on référerà nos questions là.  
5 Dans la fameuse décision dont je vous ai parlé, donc  
6 2005-175 qui a établi le mesurage net, la Régie  
7 avait indiqué qu'elle restait intéressée par la  
8 microproduction mais ne jugeait pas opportun d'en  
9 traiter dans ce dossier-là. Puis selon nos  
10 connaissances, le sujet n'a pas été remis sur la  
11 table par la suite, que ça soit par la Régie ou par  
12 le distributeur de la microproduction.

13 Il nous intéresse puisque, encore une fois,  
14 si notre compréhension est adéquate, on est d'avis  
15 que les limites qui sont actuellement imposées au  
16 programme de mesurage net, donc l'obligation d'être  
17 localisés sur le même lieu que l'abonné, se limiter  
18 à une puissance égale ou moindre de cinq cent  
19 kilowatts (500 KW) ou la puissance maximale appelée  
20 par l'abonné. Donc, ces limites-là s'expliquent par  
21 la nature du programme de mesurage net, c'est-à-dire  
22 que c'est un programme à vocation d'autoproduction  
23 avec service de stockage.

24 Par contre, en toute logique - puis là, on  
25 comprend qu'on est un peu hypothétiques puisqu'il

1 n'y a pas de programme de microproduction - mais  
2 étant donné que ce programme-là aurait une vocation  
3 autre, nous estimons qu'il ne serait pas assujetti  
4 aux mêmes conditions. Oui, allez-y.

5 M. DAVID MURRAY :

6 R. En fait, tout ce qui est important, il y a quatre  
7 critères, comme on disait tantôt, qu'on veut  
8 regarder : l'environnement, les coûts, le social-  
9 économique, c'est-à-dire les emplois; et la  
10 fiabilité du réseau. Ce qui est important de  
11 comprendre, c'est qu'il y a deux affaires  
12 importantes.

13 Si on a de la microproduction puis on veut  
14 réinjecter sur le réseau, un, il faut que ça soit au  
15 bénéfice des Québécois; deux, c'est de regarder,  
16 justement, s'il n'y a pas d'impact au niveau du  
17 réseau, donc de comprendre comment notre système est  
18 capable de prendre ça. On veut s'assurer de la  
19 fiabilité de notre réseau.

20 C'est un peu dans cette démarche-là à  
21 Quaqtaq qu'on a choisi cette communauté pour  
22 essayer, justement, de comprendre les impacts et  
23 quelles sont les limites du réseau parce qu'il  
24 pourrait, à la limite, parce que si on pousse à  
25 l'extrême de faire de l'injection sur le réseau, il

1           pourrait être requis pour le Distributeur de  
2           rajouter des investissements sur le réseau et, à ce  
3           moment-là, il faut trouver justement le point de  
4           rencontre où on veut se situer.

5                       Maintenant, on va avoir une décision  
6           probablement commune québécoise à regarder, c'est-à-  
7           dire il y a toujours le carré que je vous parlais  
8           tantôt avec les quatre critères. On peut l'étirer  
9           environnement mais il va y avoir un impact sur les  
10          tarifs ou on peut l'étirer sur les tarifs, ça va  
11          avoir un impact sur l'environnement, puis essayer de  
12          manoeuvrer dans les deux autres axes.

13                      Donc, il va falloir embarquer avec, bon, les  
14          attentes, naturellement, du plan de Transition  
15          énergétique du Québec et de voir, bon, en tant que  
16          Québécois, qu'est-ce qu'on est prêts à faire et à  
17          payer pour embarquer dans cette transition  
18          énergétique là.

19                      Donc, ça va être une décision qui va devoir  
20          impliquer plusieurs intervenants. Mais ma réponse,  
21          en fait, c'est tout ce qui est injection, pour nous,  
22          c'est juste de s'assurer la fiabilité du réseau.  
23          C'est gagnant-gagnant pour tout le monde. Il n'y a  
24          pas vraiment de raison pourquoi on ne pourrait pas  
25          regarder ou considérer des options d'injection sur

1 le réseau en autant que ça respecte la fiabilité de  
2 notre réseau.

3 M. FRANÇOIS G. HÉBERT :

4 R. Puis c'est précisément, on le rappelle, un des buts  
5 du projet pilote de Quaqtaq d'évaluer ce type  
6 d'événement là sur les réseaux, d'injection sur les  
7 réseaux.

8 Q. [186] O.K. Donc, dans la mesure où on trouve un  
9 équilibre juste entre ces quatre critères là, vous  
10 êtes ouverts à la mise en place d'un programme de  
11 microproduction en réseau autonome.

12 M. DAVID MURRAY :

13 R. Ça fait partie, en autant qu'on reste dans les  
14 paramètres puis c'est gagnant-gagnant pour tout le  
15 monde. Vous savez, on essaie de balancer plusieurs  
16 variables entre les tarifs, la satisfaction  
17 clientèle, l'amélioration continue et autres.

18 Effectivement, il y a des opportunités, je  
19 l'ai dit dans mon introduction, ça coûte plus de  
20 deux cent huit millions de dollars (208 M\$) les  
21 réseaux autonomes pour les Québécois. Il faut  
22 trouver des solutions, ça va être au bénéfice de  
23 tout le monde.

24 Donc, autant que ça va aider à garder nos  
25 tarifs à l'intérieur de l'indice des prix à la

1 consommation, bien ça va aider l'environnement.  
2 C'est gagnant-gagnant. D'ailleurs, comme mon  
3 confrère le disait ici, on a commencé puis on est  
4 très anxieux de continuer cette démarche-là avec les  
5 communautés. On a des tables de discussion avec les  
6 communautés autochtones puis on veut poursuivre ces  
7 discussions-là. Je pense que c'est au bénéfice de  
8 tous.

9 (13 h 15)

10 Q. **[187]** D'accord. Une dernière précision s'il vous  
11 plaît. Lorsque vous avez parlé de l'horizon deux  
12 mille vingt-trois-deux mille vingt-quatre (2023-  
13 2024) pour la balance, là, des réseaux autonomes,  
14 c'est bien la mise en service et non pas uniquement  
15 pour l'appel d'offres. Les appels d'offres sont  
16 prévus plus rapidement et...

17 M. DAVID MURRAY :

18 R. Oui, dans mon plan ambitieux.

19 Q. **[188]** Dans le plan ambitieux, d'accord. Je vous  
20 remercie, ça termine mes questions.

21 R. Merci.

22 Q. **[189]** Merci.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Merci, Maître Thibault-Bédard. Nous sommes rendus à  
25 SÉ-AQLPA et maître Neuman. L'habitude qui m'a

1 fait...

2 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

3 Q. [190] J'allais le mentionner. Alors bonjour, Madame  
4 la Présidente de la Régie et Madame la Présidente de  
5 l'audience. Bonjour, Monsieur le Régisseur. Bonjour  
6 au personnel de la Régie et bonjour, Messieurs.  
7 Dominique Neuman pour Stratégies énergétiques. Mes  
8 questions en principe sont adressées à monsieur  
9 Murray, mais en fait comme tout à l'heure,  
10 l'ensemble du panel peut y répondre si... ce serait  
11 même très bien venu. Alors, Monsieur Murray, vous  
12 avez parlé un peu plus tôt dans votre présentation  
13 aujourd'hui de la croissance des ventes qui est  
14 anémique et votre planche numéro 6 de la pièce  
15 déposée ce matin, qui est la pièce B-143, HQD-17,  
16 Document 1 mentionne vos efforts de développement  
17 des marchés. La planche 16 parle de votre équipe de  
18 développement des affaires et cela fait aussi partie  
19 de votre plan stratégique dont on a d'ailleurs parlé  
20 ce matin aussi. Et la planche 23 note votre défi de  
21 préparer la transition énergétique et votre autre  
22 défi de développement des marchés pour tirer profit  
23 des surplus énergétiques. J'aimerais avoir un peu  
24 votre vision d'ensemble et j'aimerais, si c'était  
25 possible, que vous puissiez indiquer comment est-ce

1 que vous concevez le lien entre premièrement  
2 l'accroissement de vos surplus énergétiques à la  
3 fois déjà constatés, mais aussi ceux qui sont  
4 prévisibles à mesure qu'il y aura un accroissement  
5 de l'effet des programmes d'efficacité énergétique  
6 et éventuellement de la transition de certains de  
7 vos clients vers l'autoproduction, comme ça a été  
8 mentionné tout à l'heure, et d'autre part, le  
9 développement souhaitable des ventes, notamment  
10 par... que ce soit par des programmes de conversion  
11 à partir d'autres formes d'énergie vers  
12 l'électricité ou d'autres formes de développement  
13 des ventes. J'aimerais voir comment est-ce que vous  
14 concevez stratégiquement le lien entre ces deux  
15 aspects.

16 R. Oui, en fait toute une opportunité pour nous de  
17 générer. Premièrement, on a déjà des surplus, mais à  
18 avoir la chance de rencontrer différente  
19 intervenants dans le domaine de l'énergie et qui  
20 nous rencontrent, nous, au Québec. La croissance  
21 potentielle, par exemple, pour attirer les centres  
22 de données elle est très intéressante. Et on en est  
23 tellement convaincu que de faire de l'efficacité  
24 énergétique va non seulement pouvoir aider la  
25 facture des Québécois, mais va pouvoir aussi en même



1 temps nous générer de l'énergie qu'on va pouvoir  
2 utiliser et amener des entreprises à l'extérieur du  
3 Québec, qui viennent s'installer ici, créer des  
4 emplois. Puis en plus ces entreprises-là, souvent  
5 dans des centres de données on aide, ça va plus loin  
6 que nos frontières, mais chaque petit clic de souris  
7 quand il est fait aux États-Unis il est fait par une  
8 source peut-être plus polluante que notre source  
9 ici. Donc je peux vous dire que les entreprises avec  
10 lesquelles on parle aujourd'hui, là, ne le  
11 réalisaient pas et le réalisent de plus en plus  
12 aujourd'hui. Donc pour moi, c'est une belle  
13 opportunité de pouvoir jumeler les deux transitions.  
14 Ça peut être gagnant... ça peut être gagnant pour  
15 les Québécois dans tous les angles.

16 Q. **[191]** Comme vous le savez, notre organisme participe  
17 à d'autres dossiers devant la Régie de l'énergie,  
18 notamment des dossiers de Gaz Métro qu'il faudra  
19 dorénavant appeler Énergir, et Gazifère.

20 Dans ces différents dossiers nous avons  
21 noté, d'une part dans le cas de Gaz Métro/Énergir,  
22 que celle-ci vise à intégrer dans les activités de  
23 sa force de vente également des activités par  
24 lesquelles le même personnel de l'entreprise peut  
25 rejoindre les mêmes clients également pour aborder

1 avec eux des questions telles que l'efficacité  
2 énergétique ou éventuellement des programmes  
3 commerciaux. Et nous avons remarqué cette même  
4 approche de la part de Gazifère dans son dossier  
5 récent qui a été présenté auprès de la Régie.

6 (13 h 25)

7 Où est-ce qu'Hydro-Québec Distribution en est par  
8 rapport à ça. C'est à dire comment est-ce qu'elle  
9 conçoit éventuellement, est-ce qu'elle conçoit  
10 l'intégration des démarches de ventes et des  
11 démarches auprès des clients pour leur suggérer des  
12 programmes d'efficacité énergétique ou d'autres  
13 programmes. Est-ce qu'elle prévoit essayer  
14 d'intégrer davantage ou est-ce qu'elle le fait déjà,  
15 ces deux démarches au sein de son personnel.

16 R. Oui. En fait comme, il y a deux « focus » qu'on  
17 essaie de mettre à l'organisation puis en fait on  
18 débute, il n'y avait pas d'équipe de ventes comme  
19 telle en plan donc avec une équipe de ventes on veut  
20 attirer des nouvelles types d'industries. Donc, ces  
21 nouvelles types d'industries requièrent des  
22 connaissances très spécifiques.

23 Je vous parlais... C'est bien de parler  
24 d'électricité, mais en arrière de l'électricité,  
25 pour une raison de données, il va y avoir tout ce

1 qui est le volet télécom et c'est la deuxième  
2 question après le côté de l'électricité.

3           Donc, c'est dur aujourd'hui de répondre. On  
4 va voir comment on peut intégrer on veut essayer  
5 d'optimiser le plus possible. Le but c'est pas de  
6 rajouter des ressources de façon inutile. Le but  
7 c'est d'être capable de répondre à la demande de nos  
8 clients et aujourd'hui on débute dans cette  
9 démarche-là. On voit des opportunités très claires,  
10 mais faut pas délaissé le côté où la technicalité  
11 de nos entreprises québécoises, que ce soit les  
12 serres ou toutes les autres industries qu'on a pu  
13 rencontrer, les centres de ski comme mentionné  
14 précédemment, il faut développer à amener cette  
15 expertise-là, à continuer à la garder en fait pour  
16 optimiser les factures des entreprises au Québec.

17 Q. **[192]** Mais l'intégration au niveau de votre  
18 personnel n'est pas encore fait? C'est pas les mêmes  
19 personnes qui vont approcher le client pour les  
20 ventes et l'approcher pour lui proposer des  
21 programmes d'efficacité. C'est bien ça? C'est pas  
22 encore fait?

23 R. Non. On commence dans le secteur des ventes. On  
24 commence. On est à nos premiers pas aujourd'hui.  
25 Donc, de commencer à les intégrer alors qu'on

1 commence, c'est un petit peu difficile aujourd'hui.  
2 On n'est pas rendu là.

3 Q. **[193]** Et je sais pas si ça fait partie de ce même  
4 contexte, quand vous parlez de l'amélioration des  
5 processus, est-ce que ça fait partie de ça? Ça fait  
6 partie de vos objectifs, en fait, quand vous parlez  
7 d'améliorations du processus?

8 M. DAVID MURRAY :

9 R. En fait, l'amélioration continue, oui, certainement,  
10 mais il faut avoir, aujourd'hui l'équipe  
11 d'améliorations continues ou l'endroit où on veut,  
12 comme j'ai dit précédemment en fait, on a fait des  
13 changements structurels chez Hydro-Québec qui ont  
14 permis, on a pris des gros blocs qu'on a bougés qui  
15 nous a permis d'aller chercher les quatre cent  
16 trente-deux millions (432 M) d'économie. L'équipe  
17 d'améliorations continues va être transversale de  
18 l'autre côté des organisations pour raffiner les  
19 processus de façon de fonctionner. Ça va couvrir, ça  
20 couvre en fait pour ceux qui connaissent tout ce qui  
21 est la méthodologie d'améliorations continues qui  
22 n'est pas propre à Hydro-Québec, mais les KAIZEN  
23 entre autres, c'est vraiment un processus  
24 transversal. Donc, ça va couvrir toutes les  
25 opportunités qu'on peut aller chercher. Donc, si

1 l'équipe de vente va être intégrée, la réponse  
2 c'est: oui, mais aujourd'hui on est pas rendu là.  
3 Aujourd'hui puisse qu'on débute.

4 M. FRANÇOIS HÉBERT :

5 R. D'ailleurs je vous rappellerais que les deux  
6 directions dont on parle, soit celle du  
7 développement de marché et l'équipe qui veille aux  
8 clients actuels, relèvent de la même personne. C'est  
9 monsieur Filion, alors il y a déjà une intégration  
10 structurelle dans l'entreprise, mais qui va se  
11 raffiner, comme le disait monsieur Murray, au fil  
12 des ans ou des mois.

13 M. DAVID MURRAY :

14 R. Alors que l'équipe d'améliorations continues relève  
15 directement de moi.

16 Q. **[194]** Est-ce que l'on peut comprendre que c'est un  
17 projet pour cette année, en fait, pour l'année  
18 témoin deux mille dix-huit (2018) de procéder à  
19 cette intégration. Est-ce qu'on peut s'attendre à  
20 avoir des résultats à la fin de l'année deux mille  
21 dix-huit (2018).

22 R. Quand vous parlez de cette intégration?

23 Q. **[195]** L'intégration de la fonction de démarcher pour  
24 les ventes et la fonction de démarcher pour offrir  
25 des programmes d'efficacité énergétique.

1 R. En fait, on commence aujourd'hui. Ça va dépendre du  
2 volume qu'on va regarder. Donc, si on se part une  
3 entreprise ensemble, puis on a une vision d'aller  
4 chercher un certain volume, si le volume est quatre,  
5 cinq fois plus, bien il va falloir s'ajuster, on  
6 veut surtout pas perdre les opportunités. Comme vous  
7 le savez, il y a des très grandes entreprises qui  
8 essaient de s'établir un petit peu partout dans  
9 différentes provinces, que ce soit au Québec ou aux  
10 États-Unis et chacune des provinces ou des états  
11 essaie d'aller chercher, on veut juste pas manquer  
12 les opportunités. Faut s'ajuster.

13 Q. **[196]** Mais vous n'avez pas cet objectif avec un  
14 échéancier dans vos plans pour deux mille dix-huit  
15 (2018).

16 R. L'objectif d'essayer de trouver les formes  
17 d'optimisation, je pense que je l'ai déjà déclaré à  
18 travers une équipe d'amélioration continue qu'on  
19 veut mettre en place; pour l'équipe des ventes, faut  
20 nous laisser le temps de débiter cette démarche-là  
21 et de faire le démarchage. On est en démarchage. On  
22 est comme en, excusez l'anglicisme, en « start-up »  
23 à ce niveau-là. C'est pas quelque chose qu'on avait  
24 chez Hydro-Québec.

25 Q. **[197]** Sur un autre sujet, en deux mille dix-sept

1 (2017), vous aviez présenté auprès de la Régie un  
2 programme de conversion d'autres sources d'énergie  
3 vers l'électricité pour le marché CII en le  
4 qualifiant de programme commercial et à ce titre la  
5 Régie l'a examiné, mais l'a rejeté car les  
6 programmes qui sont qualifiés « programmes  
7 commerciaux » doivent satisfaire à certains critères  
8 de rentabilité et le tribunal avait jugé qu'Hydro-  
9 Québec Distribution n'avait pas réussi à démontrer  
10 cette rentabilité.

11 (13 h 30)

12 Mais, comme vous le savez également, le  
13 gouvernement a maintenant une politique, une  
14 Politique énergétique deux mille trente (2030) qui  
15 promeut la transition énergétique. Et à l'intérieur  
16 de cet objectif, encourage les programmes et mesures  
17 en transition énergétique.

18 Est-ce qu'Hydro-Québec Distribution envisage  
19 de redéposer auprès de la Régie un programme de  
20 conversion pour ce marché CII, non plus à titre de  
21 programme purement commercial, mais à titre de  
22 programme en transition énergétique?

23 M. DAVID MURRAY :

24 R. En fait, un, premièrement, je pense que ça fait  
25 partie du processus, on amène de nouvelles

1 propositions et c'est à la Régie justement de faire  
2 ces évaluations-là. On n'a pas eu le détail encore  
3 de la décision. On va attendre le détail de la  
4 décision pour revoir qu'est-ce qu'on peut faire. On  
5 pense qu'il y a certainement une façon de trouver  
6 des situations qui pourraient être gagnantes-  
7 gagnantes pour tous les Québécois et pour  
8 l'environnement, mais on va attendre de voir le  
9 détail de la décision.

10 Par la suite, on va regarder quelles sont  
11 les options pour nous parce qu'on pense  
12 qu'effectivement il y a un potentiel important en  
13 termes de ventes et il y a un potentiel important en  
14 termes d'impacts sur la transition énergétique, mais  
15 on va attendre, on va attendre le détail de la  
16 décision.

17 Q. **[198]** Mais là, actuellement, vous n'avez pas...  
18 parce que vous avez mentionné, puis on le sait, que  
19 vous devez ou vous êtes en train de déposer des  
20 propositions à l'organisme Transition énergétique  
21 Québec en transition, innovation et efficacité  
22 énergétique. Ça ne fait pas déjà partie de ce que  
23 vous avez dans vos cartons, de ce que vous avez déjà  
24 proposé à Transition énergétique Québec?

25 R. En fait, c'est certain que ça va faire... ça fait



1 partie du point. Je rappelle, il y a quatre, il y a  
2 quatre points qu'on veut rencontrer, donc c'est les  
3 mêmes quatre points. C'est-à-dire il y a un impact  
4 financier, il y a un impact environnemental, la  
5 fiabilité puis le socioéconomique, donc c'est les  
6 mêmes critères.

7 Puis on va être appelé, à travers les  
8 prochaines années, à jouer dans ces quatre critères-  
9 là pour ce dossier en question, mais probablement  
10 plusieurs autres dossiers. Donc, il va falloir  
11 travailler ensemble et on va travailler avec  
12 Transition énergétique sur tous les types de  
13 dossiers. Encore une fois, on attend le détail de la  
14 décision, donc...

15 Q. **[199]** Oui.

16 R. ... je ne peux pas me positionner aujourd'hui...

17 Q. **[200]** Oui.

18 R. ... je n'ai pas le détail de la décision.

19 Q. **[201]** Oui. Mais ma question, et je pense que vous  
20 avez répondu par la négative, c'est qu'actuellement  
21 il n'y a pas de projet sur la table, il n'y a pas de  
22 projet qui a été déposé. Je ne parle pas de ce que  
23 vous envisagez peut-être de faire plus tard, mais  
24 actuellement, il n'y a pas déjà de nouveaux projets  
25 de programme de conversion qui est sur la table...

1 R. Bien, en fait...

2 Q. **[202]** ... à Transition énergétique Québec?

3 R. ... on a un projet, mais il est en débat  
4 présentement.

5 Q. **[203]** O.K.

6 R. Je veux attendre d'avoir le détail pour être capable  
7 justement d'ajuster le tir.

8 Q. **[204]** O.K. Vous avez traité de ce que vous déposez  
9 ou êtes en train de déposer auprès de Transition  
10 énergétique Québec quant à des programmes  
11 d'efficacité énergétique. Et je ne suis pas tout à  
12 fait... et vous en avez parlé en réponse au GRAME et  
13 au ROÉÉ un peu plus tôt aujourd'hui. Et je ne suis  
14 pas tout à fait sûr que j'ai bien compris ce que  
15 vous avez affirmé. Ça fait que je vais vous demander  
16 de m'éclairer à ce sujet.

17 J'ai cru comprendre, mais peut-être que j'ai  
18 mal compris, que ce que vous avez déposé pour  
19 l'instant à Transition énergétique, c'est simplement  
20 de continuer ce que vous faites déjà, qu'il n'y a  
21 pas de nouvelles choses que vous proposez en  
22 efficacité énergétique.

23 R. En fait, il y a des choses qu'on a échangées avec  
24 l'équipe de Transition énergétique Québec depuis sa  
25 création, sauf que c'est à eux de finaliser leur

1 plan et de le présenter par la suite et de  
2 déterminer, parce qu'il y aurait des possibilités de  
3 certaines choses qu'eux, voudront peut-être prendre  
4 versus nous. Donc, aujourd'hui on peut spéculer,  
5 mais on ne le sait pas encore aujourd'hui, donc.

6 Q. **[205]** C'est pas de ça que je parlais. Je parlais de  
7 ce que vous avez proposé, pas de ce que vous allez  
8 peut-être proposer. Est-ce que vous avez déjà  
9 quelque chose sur la table...

10 R. Bien...

11 Q. **[206]** ... en plus de la reconduction de ce que vous  
12 faites déjà?

13 R. Les projets qu'on a proposés, c'est les projets  
14 qu'on a déjà mis en action, comme le Village de  
15 Quaqaq, la transition des réseaux autonomes. Notre  
16 plan stratégique pour nous, il n'a pas changé du  
17 tout au tout. On continue à garder notre plan  
18 stratégique.

19 Quand Transition énergétique va arriver avec  
20 la cible des objectifs et le plan détaillé pour  
21 chacune des institutions au Québec, bien à partir de  
22 ce moment-là, on va pouvoir s'ajuster. Mais, on a  
23 déjà une démarche qui est faite pour la transition  
24 énergétique, puis on veut continuer à faire cette  
25 démarche-là.

1 (13 h 35)

2 Q. **[207]** Nous avons cru comprendre que le futur plan  
3 directeur de Transition énergétique Québec débute,  
4 sa période quinquennale débute le premier (1er)  
5 avril deux mille dix-huit (2018)?

6 M. DAVID MURRAY :

7 R. Je ne veux pas donner les dates. C'est les dates  
8 préliminaires que j'avais en tête. Ce n'est pas à  
9 moi à répondre pour Transition énergétique Québec.

10 Q. **[208]** En tout cas, on a un témoin. On a participé à  
11 des séances de consultation et c'est...

12 R. De mémoire...

13 Q. **[209]** ... le plan quinquennal, ce n'est pas deux  
14 mille dix-neuf (2019) plus cinq ans, c'est deux  
15 mille dix-huit (2018).

16 R. De mémoire, avril fait du sens, mais il faudrait que  
17 je regarde dans mes notes et je ne les ai pas avec  
18 moi.

19 Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

20 R. Évidemment, il va y avoir une entrée progressive,  
21 j'imagine, c'est quand même une grosse organisation;  
22 c'est beau d'avoir un plan, encore faut-il le mettre  
23 en oeuvre puis la lecture qu'on a c'est que ce sera  
24 fait graduellement mais je pense que ça appartiendra  
25 au TEQ de vous préciser le rythme auquel ce plan-là

1 sera intégré.

2 Q. [210] Là, je ne parle pas de ce que TEQ va proposer.

3 Je parle de ce que, vous, vous avez dans vos  
4 cartons, de ce que HQD a dans ses cartons. Est-ce  
5 que vous avez quelque chose de prêt pour entrée en  
6 vigueur...

7 Me ÉRIC FRASER :

8 Objection.

9 Me DOMINIQUE NEUMAN :

10 ... le premier (1er) avril deux mille dix-huit, en  
11 plus de ce que vous faites déjà.

12 Me ÉRIC FRASER :

13 Je pense que les témoins ont déjà comme donné pas  
14 mal d'informations. On s'entend qu'on parle de TEQ,  
15 TEQ qui va présenter son plan directeur. Donc, on  
16 parle de quelque chose qui est en mouvement, qui est  
17 en progression. Je ne pense pas que les témoins  
18 peuvent aller plus loin ou qu'il est souhaitable  
19 qu'ils aillent plus loin que ça. D'autant plus qu'on  
20 s'entend qu'il s'agit d'un paquet d'éléments qui  
21 n'ont pas d'impact direct sur le dossier tarifaire  
22 puisque, en ce qui concerne notre preuve sur  
23 l'efficacité énergétique, c'est clair, ce qu'on va  
24 faire est là. Donc c'est spéculatif et je crois  
25 qu'on devrait passer à une autre ligne de questions.

1 Merci.

2 Me DOMINIQUE NEUMAN :

3 L'objection est mal fondée puisque je n'ai pas posé  
4 des questions au sujet de ce que TEQ veut faire.

5 J'ai posé une question au sujet de ce que HQD  
6 propose, et savoir est-ce que HQD a quelque chose de  
7 prêt. Et le contexte de notre question, c'est que la  
8 date, c'est le premier (1er) avril deux mille dix-  
9 huit (2018). Et nous sommes en train de traiter de  
10 la cause tarifaire deux mille dix-huit-deux mille  
11 dix-neuf (2018-2019).

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Je comprends, et c'est le point, je pense, de  
14 monsieur Fraser. Alors quelle est la pertinence?  
15 Parce que le point, c'était que, là, ils ont demandé  
16 le cent dix millions (110 M\$). Alors, si vous êtes  
17 capable de me faire un lien entre ce qu'ils ont pu  
18 proposer à TEQ, ce que TEQ pourrait peut-être  
19 regarder et les montants demandés par Hydro-Québec  
20 dans la prochaine... dans la présente tarifaire, je  
21 vais vous écouter.

22 Me DOMINIQUE NEUMAN :

23 En fait, je ne m'interrogeais pas sur ce que TEQ  
24 pourrait proposer puisque, manifestement, le plan de  
25 TEQ ne sera pas adoptée avant le premier (1er) avril

1 deux mille dix-huit (2018). Donc, ce n'est pas de ça  
2 que je parle. Je parle de ce que HQD a dans ses  
3 cartons et de prêt à mettre en oeuvre en deux mille  
4 dix-huit (2018).

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Mais ce qu'il a dans ses cartons, c'est ce qu'il y a  
7 dans le dossier tarifaire.

8 Me ÉRIC FRASER :

9 Exact.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 C'est parce que je comprends votre point, mais on ne  
12 peut pas rentrer...

13 Me DOMINIQUE NEUMAN :

14 Je voulais voir si...

15 LA PRÉSIDENTE :

16 On ne peut pas aller à l'extérieur du dossier  
17 tarifaire.

18 Me DOMINIQUE NEUMAN :

19 Je voulais voir s'il y avait une amélioration,  
20 quelque chose qu'ils sont prêt à nous présenter qui  
21 est déjà... En tout cas, c'était ça le sens de ma  
22 question. C'est de voir s'il y avait quelque chose  
23 de plus.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Mais je ne pense pas que les témoins soient disposés

1 à vous le donner.

2 Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

3 R. Chose certaine, Maître Neuman, si vous me permettez,  
4 Madame la Présidente, c'est qu'on a l'intention de  
5 déployer tous les efforts qui ont été mentionnés au  
6 dossier tarifaire avec les sommes qui sont demandées  
7 en deux mille dix-huit; alors ça c'est clair dans  
8 notre esprit, il n'y a pas de changement de plans de  
9 match à ce niveau-là et on verra en avril ce qui  
10 adviendra du plan stratégique du TEQ.

11 Me DOMINIQUE NEUMAN :

12 Q. [211] Je passe à une autre ligne de questions  
13 concernant les réseaux autonomes. C'est un sujet que  
14 nous avons traité dans un autre dossier, le  
15 R-3986-2016, et en fait dans le dossier de tous les  
16 plans d'approvisionnement d'Hydro-Québec  
17 Distribution depuis qu'ils sont présentés auprès de  
18 la Régie. Et ce que nous avons constaté au cours des  
19 dernières décennies, c'est que l'objectif de  
20 convertir tous ou presque tous les réseaux autonomes  
21 ou d'y intégrer des formes d'énergie renouvelable,  
22 cet objectif est toujours là depuis vingt (20) ans,  
23 et avec le résultat qu'on n'a toujours rien qui est  
24 en service, il y a toujours un plan, il y a toujours  
25 un projet, puis il y a toujours des délais qui



1 s'ajoutent, ça continue toujours d'être reporté.

2           Donc, si on regarde les plans... ce qui est  
3 exprimé à ce sujet il y a dix ans, c'était tout  
4 aussi enthousiasmant que ce qui a été exprimé  
5 aujourd'hui, ce qui a été exprimé même il y a quinze  
6 (15), vingt (20) ans, c'était tout aussi  
7 enthousiasmant, on devait tout convertir, finalement  
8 rien n'a été fait. Qu'est-ce qui peut nous  
9 convaincre que cette fois sera la bonne, qu'il y  
10 aura des projets? Et je mets dans le contexte  
11 suivant. C'est qu'il y a eu un grand bémol qu'Hydro-  
12 Québec Distribution a mis récemment sur ses projets  
13 en réseaux autonomes, c'est qu'ils doivent  
14 satisfaire les critères de rentabilité. Et nous  
15 avons eu un débat au dossier R-3986 sur comment  
16 calculer la rentabilité. Donc, ce que nous  
17 craignons, c'est que, maintenant, sous le prétexte  
18 de la non-rentabilité, que les choses soient encore  
19 remises à plus tard comme elles l'ont été depuis  
20 vingt (20) ans.

21 (13 h 40)

22 R. En fait, si je peux vous rassurer, on a fait des  
23 démarches très ciblées avec la communauté des îles-  
24 de-la-Madeleine qui est notre réseau le plus  
25 important. D'ailleurs, c'est dans les médias et

1 directement avec la municipalité. On a eu des  
2 rencontres pour établir les conditions du milieu  
3 pour qu'on puisse aller en appel d'offres. Donc  
4 c'est concret. Ça s'est passé dans le premier  
5 trimestre. Ils vont être capables justement d'aller  
6 chercher ces appels d'offres. Je rappelle qu'il y a  
7 aussi l'aspect de l'éolien aux Îles-de-la-Madeleine  
8 avec... on est en train d'ouvrir les enveloppes pour  
9 le six mégawatts (6 MW). On vient d'installer ça ne  
10 fait pas un mois des panneaux solaires à Quataq.  
11 J'ai visité personnellement les différentes  
12 communautés, j'ai nommé un directeur spécifique pour  
13 prendre le dossier et s'assurer de l'épauler étant  
14 donné qu'il y a une complexité par rapport à ce  
15 dossier-là, pour être capable de s'arrimer. On a eu,  
16 de mémoire, trois rencontres avec les communautés  
17 pour trouver les meilleurs moyens de s'associer. Les  
18 communautés ont créé leur propre entreprise, PowerCo  
19 pour justement faire face et arrimer leurs  
20 décisions.

21 Je pense qu'il y a du mouvement quand même  
22 assez intéressant. Puis pour nous, l'économique, je  
23 suis d'accord avec vous, sauf que l'économique à  
24 deux cent huit millions (208 M), je pense qu'on est  
25 capable de trouver des endroits qui vont être non

1 seulement bénéfiques pour réduire les coûts, mais  
2 qui vont être aussi bons pour l'environnement. Juste  
3 en termes, puis ça, c'est toutes ces démarches-là  
4 qu'on est à regarder. L'optimisation des moteurs  
5 qu'on est à regarder aussi dans les différents  
6 réseaux, puisqu'il est utopique de penser que les  
7 réseaux, avec tout ce qui est de source renouvelable  
8 va être unique. Je pense qu'on peut réaliser qu'à  
9 moins quarante Celsius (-40 oC) il va toujours avoir  
10 besoin d'un petit peu de... malheureusement,  
11 d'efforts jusqu'à tant... jusqu'à tant que...  
12 d'efforts non verts jusqu'à tant qu'on trouve une  
13 solution, mais je ne suis pas certain que ça va  
14 être... que je vais être encore assis ici à ce  
15 moment-là.

16 Mais je pense qu'il y a plusieurs efforts  
17 qui sont faits puis on a démontré à travers la  
18 nouvelle organisation et l'équipe de Richard  
19 Lagrange qu'on peut prendre le taureau par les  
20 cornes. Et les actions suivent dans le premier  
21 trimestre, on va voir la décision sur l'éolien, on  
22 va voir l'appel d'offres qui va partir des Îles-de-  
23 la-Madeleine. Vous avez d'ailleurs Obedjiwan,  
24 Tasiujaq puis t'sais, pour ce qui est de la  
25 biomasse, c'est nous qui supportons les reports.

1       Quaqtq, on en a parlé, donc honnêtement, je pense  
2       qu'on a fait beaucoup, beaucoup de démarches dans la  
3       dernière année et mis toute la vélocité nécessaire.  
4       Je veux baisser les tarifs, les coûts par rapport  
5       aux autonomes. Puis honnêtement, je pense qu'on est  
6       capable de trouver des solutions gagnantes pour...

7       M. FRANÇOIS G. HÉBERT :

8       R. J'ajouterais, Maître Neuman, qu'il y a le dossier  
9       qui est sous étude aussi, le raccordement du village  
10      de La Romaine qui est un important dossier pour nous  
11      également, qui va contribuer à la réduction des gaz  
12      à effet de serre au Québec.

13     Q. **[212]** J'entends et j'apprécie ce que vous dites, ce  
14     que les deux membres du panel indiquent. Est-ce que  
15     je dois comprendre qu'au niveau corporatif, qu'au  
16     niveau de la haute direction qu'il y a une volonté  
17     différente ou plus grande que ce qui a existé au  
18     cours des vingt (20) dernières années, de mener à  
19     terme des projets d'intégration d'énergie  
20     renouvelable dans les réseaux autonomes?

21     M. DAVID MURRAY :

22     R. Je ne pourrais pas juger pour le passé, mais on a une  
23     politique énergétique qui nous pousse certainement  
24     dans la bonne direction. Donc, je pense qu'il en va  
25     de soi. Si on est capable d'utiliser les nouvelles

1 sources d'énergie, peut-être que jadis le coût du  
2 solaire, le coût de l'éolien n'était peut-être pas  
3 aussi compétitif. Je pense qu'il y a une conjoncture  
4 qui peut faire aujourd'hui, comme vous le  
5 mentionnez, là, tout ce qui est photovoltaïque, vous  
6 avez probablement vu la chute des prix dans le  
7 marché. Bien, je pense qu'il y a une coïncidence de  
8 plusieurs événements, là, qui viennent faire en  
9 sorte qu'on est à une croisée des chemins, je l'ai  
10 dit en entrée de jeu. On est à la croisée des  
11 chemins au niveau du monde énergétique, il y a une  
12 transition qui s'en vient. Il faut la regarder, il  
13 ne faut pas l'ignorer.

14 Q. **[213]** Je vous remercie bien. Je passe à une autre  
15 ligne de questions concernant les objectifs  
16 corporatifs. Comme vous avez peut-être vu dans le  
17 rapport que nous avons déposé, qui est la pièce SÉ-  
18 1, Document 1 et Document 2, puis qui avait une  
19 correction à un tableau. Et je fais référence au  
20 tableau 5.1 amendé, donc qui se trouve dans la pièce  
21 SÉ-1, Document 2, qui est également connu sous la  
22 cote C-SÉ-0012.

23 R. Oui, c'est bon.

24 Q. **[214]** Nous avons noté une certaine contradiction  
25 entre des objectifs... entre deux des objectifs

1       corporatifs deux mille dix-sept (2017) du  
2       Distributeur, à savoir qu'il y a d'une part une  
3       récompense qui est accordée pour la précision des  
4       prévisions de vente. Et il y a une récompense qui  
5       est accordée pour la hausse des ventes durant la  
6       même période visée. Et dans le critère de récompense  
7       de la précision, il y a certaines exclusions,  
8       certains aspects qui ne sont pas pris en compte dans  
9       la récompense de la précision, mais ça n'exclut pas  
10      la question des hausses de vente auprès des... pour  
11      des nouveaux contrats signés, alors que ça se trouve  
12      dans l'autre critère... l'autre objectif corporatif.

13    R. En fait...

14

15      (13 h 45)

16    Q. **[215]** Est-ce que vous voyez cette contradiction?  
17      Est-ce que vous voyez s'il y a un moyen que l'on  
18      pourrait la résoudre?

19    R. En fait c'est pas, je vois pas d'opposition, en  
20      fait, je pense d'être capable de comprendre les  
21      dynamiques du marché, vous savez, on a des centaines  
22      et des centaines de variables que monsieur Vallette  
23      doit analyser pour faire les prévisions des ventes  
24      que ce soit des différents secteurs industriels,  
25      commercial, et d'efficacité énergétique, je peux

1 vous en donner plusieurs autres. Donc pour moi,  
2 c'est important d'avoir une prévision, une bonne  
3 précision pour justement optimiser les achats et  
4 aussi pour monsieur Zayat de comprendre ce que le  
5 vice-président développement des marchés va faire,  
6 c'est-à-dire s'il est pour développer des marchés et  
7 comprendre les nouvelles possibilités soit d'énergie  
8 ou de puissance, bien de s'assurer qu'on est bien  
9 balisé entre les deux. Ça fait que c'est un peu un  
10 processus d'arrimage au contraire entre les deux,  
11 puis de s'assurer qu'il n'y a pas de surprise, parce  
12 que les surprises, normalement, ça coûte cher.

13 Q. **[216]** D'accord. Je passe à un autre des objectifs  
14 qui est celui de la maîtrise de la végétation qui  
15 est un des cinq défis des prochaines années que vous  
16 avez identifié à la planche 23 de votre présentation  
17 d'aujourd'hui.

18 R. Quand vous parlez d'objectifs, c'est pas dans les  
19 objectifs... Ils ne sont pas là, je peux vous le  
20 dire.

21 Q. **[217]** C'est pas les objectifs, mais en fait dans les  
22 défis pour les prochaines années.

23 R. Oui. Oui.

24 Q. **[218]** Et qui est également comment, dans la planche  
25 23. Ça fait qu'il est le cinquième et sur lequel

1 vous allez également élaborer deux planches plus  
2 haut, la planche 21, et nous savons et ça c'est dans  
3 la deuxième partie de l'audience au présent dossier  
4 que cela sera discuté qu'Hydro-Québec Distribution  
5 propose d'exclure les coûts en maîtrise de la  
6 végétation du mécanisme incitatif qui va être  
7 ultimement examiné par la Régie. Est-ce que vous  
8 pourriez élaborer sur l'imprévisibilité de ces  
9 dépenses en maîtrise de la végétation.

10 R. Que voulez-vous dire par imprévisibilité?

11 Q. **[219]** En fait, un des éléments sur lequel on  
12 aimerait vous entendre, c'est que c'est un des  
13 aspects qui aura, dont il faudra ultérieurement  
14 tenir compte, pas aujourd'hui, mais dans l'audience  
15 de février, c'est de savoir si certains critères  
16 sont satisfaits qui justifient d'exclure ces coûts  
17 du mécanisme incitatif, donc je vais pas parler du  
18 mécanisme maintenant, mais je parle juste de  
19 l'aspect imprévisibilité qui est un des éléments qui  
20 auront ultérieurement à être pris en compte.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Maître Newman, je vais ... Si les témoins veulent  
23 répondre, c'est correct, mais je vais vous demander  
24 de respecter la délimitation qu'on a faite. On est  
25 en tarifaire avec des charges. Le MRI, si vous



1       voulez discuter des critères, est-ce que ou pas ou  
2       sa rencontre de critères d'imprévisibilité, je vais  
3       vous demander de garder ça pour février, parce que  
4       si on commence à tout mélanger, on n'en sortira pas.

5       Q. **[220]** O.K. Donc, je ne vais pas relancer, je ne vais  
6       pas développer davantage sur ceci. Je vais voir si  
7       la réponse peut être fournie et de toute façon,  
8       c'était dans ma liste, ma dernière question de ma  
9       liste de questions.

10      R. En fait, puis sans déborder, les besoins qu'on a  
11      aujourd'hui, c'est des besoins ... sont requis,  
12      c'est à voir, puis on va laisser le panel 2 vous en  
13      faire part, puis il y a plus d'informations sur les  
14      tendances de ce qui se produit avec l'environnement,  
15      on a un spécialiste aussi en végétation, en  
16      foresterie, qui va être interrogé, mais je peux dire  
17      que les besoins qu'on a c'est des besoins réels. On  
18      voit une transformation importante. Les pannes,  
19      elles sont réelles, les demandes clients, elles sont  
20      réelles, les plaintes des municipalités elles sont  
21      réelles. Donc, on se doit de s'ajuster par rapport à  
22      cette dynamique-là.

23                À travers la MRI, il va y avoir des  
24      mécanismes qu'on va pouvoir s'ajuster au fur et à  
25      mesure, mais aujourd'hui, je peux vous dire que les

1 besoins sont là et les plaintes, moi je les reçois  
2 au quotidien puis ça m'a amené à regarder un peu la  
3 situation des différentes municipalités au Québec.  
4 Il y a des municipalités qui sont plus impactées  
5 aujourd'hui, donc on veut donner des tarifs  
6 uniformes au Québec, on doit donner un service  
7 uniforme au Québec aussi.

8 Q. **[221]** Je vois que ce sujet a été jugé suffisamment  
9 important pour être un des cinq défis que vous avez  
10 identifiés dans votre présentation?

11 R. Oui. Tout à fait. En fait, le service, la fiabilité  
12 de notre réseau est importante et on doit, les  
13 changements climatiques vont, en tout cas, je suis  
14 pas un spécialiste, mais ce que je vois, on peut le  
15 voir aujourd'hui, avec tous les vents qui se passent  
16 aujourd'hui puis les enjeux qu'on a, il y a des  
17 changements importants. Je vous épargne les analyses  
18 climatiques de nos spécialistes qui nous démontrent  
19 les tendances qui fluctuent entre les maximums des  
20 trois dernières décennies et les minimums des trois  
21 dernières décennies et les variations en très peu de  
22 temps de vingt (20) et trente (30) degrés dans les  
23 mêmes journées qui font en sorte que ça amène des  
24 fluctuations de vent et des rafales. Les gens, moi  
25 je l'ai pas mis dans la présentation, mais vous

1 allez voir les rafales de plus de cinquante  
2 kilomètres-heure (50 km/h) auxquelles on fait face  
3 qui sont en croissance. Donc, c'est une réalité.  
4 C'est des choses qui arrivent aujourd'hui.

5 Q. **[222]** Alors, je remercie beaucoup les deux membres  
6 du panel et ça nous a fait très plaisir de converser  
7 avec vous comme chaque année Monsieur Murray, enfin  
8 comme chaque année, peut-être qu'on vous reverra en  
9 février, je sais pas.

10 R. Ça me fait plaisir d'échanger. En fait, les  
11 échanges, on essaie de rencontrer de plus en plus  
12 les différents intervenants. On en a quatre-vingt-  
13 quatorze (94) de faits. Il en reste encore pas mal à  
14 rencontrer, mais c'est toujours un plaisir  
15 d'échanger avec les différents intervenants.

16 Me DOMINIQUE NEUMAN :

17 Je vous remercie beaucoup. Merci Mesdames et  
18 Monsieur les Régisseurs.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Merci beaucoup Maître Neuman. Maître Sicard, avez-  
21 vous quelques questions?

22 (13 h 50)

23 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD :

24 Q. **[223]** Bonjour, Hélène Sicard pour l'Union des  
25 consommateurs. Alors, bonjour à tout le monde dans

1 la salle. Je vais vous aviser tout de suite pour  
2 vous faire plaisir. La procureure de l'UMQ m'a  
3 demandé de vous aviser qu'elle n'aura pas de  
4 questions. Elle ne sera pas là. Alors, bonjour,  
5 Monsieur Murray.

6 M. DAVID MURRAY :

7 R. Bonjour, Maître Sicard.

8 Q. **[224]** Monsieur Hébert.

9 Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

10 R. Bonjour.

11 Q. **[225]** Page 19 de la présentation de ce matin pour  
12 commencer. Alors, je fais référence à « Plaintes  
13 reçues » qui est en baisse. Par contre, j'aimerais  
14 clarifier, question de perception. Il y a eu  
15 énormément de plaintes, et corrigez-moi si j'ai  
16 tort, à partir du moment où on a commencé  
17 l'implantation des compteurs intelligents LAD. Est-  
18 ce que j'ai raison, Monsieur Hébert? Parce que vous  
19 étiez là dès l'implantation, c'est pour ça que je  
20 vous...

21 R. Oui. Il y a eu une recrudescence notée des plaintes  
22 à ce moment-là.

23 Q. **[226]** Et celles-ci sont les plaintes relatives aux  
24 compteurs, on parle juste aux compteurs, les  
25 nouveaux compteurs, sont en baisse deux mille quinze

1 (2015), deux mille seize (2016)?

2 R. Elles sont en baisse, puis on peut ajouter qu'on  
3 note aussi une baisse de l'ordre de cinquante pour  
4 cent (50 %) des plaintes qui arrivent à la Régie.  
5 Alors, c'est une tendance effectivement.

6 Q. **[227]** Liées aux compteurs?

7 R. Liées aux compteurs et en général...

8 Q. **[228]** Moi, je veux...

9 R. ... et en général également.

10 Q. **[229]** O.K. J'essaie de faire une boîte. En fait, ce  
11 que j'aimerais savoir de vous, puis c'est peut-être  
12 un prochain panel qui pourra nous l'expliquer,  
13 lorsque vous nous faites ce graphique au centre deux  
14 mille quinze (2015), deux mille seize (2016), deux  
15 mille dix-sept (2017) « Plaintes reçues », serait-il  
16 possible d'enlever les plaintes ou de les mettre  
17 séparément celles qui concernent le projet LAD et  
18 les compteurs et les autres plaintes reçues?

19 M. DAVID MURRAY :

20 R. Oui.

21 Q. **[230]** Parce que je vais vous expliquer notre  
22 réflexion. C'est que LAD a donné lieu à énormément  
23 de plaintes et, si on les enlève, on aimerait ça  
24 voir est-ce que le profil continue d'être le même ou  
25 est-ce que c'est autre chose puisque ces plaintes-là

1           sont en mode résolution.

2       R. Oui. Je pense, vous pourrez avoir la discussion avec  
3       le panel numéro 2, avec monsieur Filion qui est dans  
4       le détail. Je peux vous dire que, oui,  
5       effectivement, de ce que j'ai entendu, il y avait  
6       des plaintes au niveau des compteurs, mais surtout  
7       il y avait aussi, de mémoire, puis Éric Filion  
8       pourra confirmer, mais on avait plus de quarante  
9       pour cent (40 %) des plaintes venaient aussi de la  
10      facturation et des enjeux de facturation. Il revient  
11      à notre initiative d'ailleurs de produire une  
12      nouvelle facture, donc c'était la démarche.

13                On peut l'enlever, mais au fur et à mesure  
14      qu'on évolue, c'est sûr qu'il y a des réactions des  
15      gens dans le milieu, là, puis ça, c'est valide chez  
16      Hydro-Québec, mais c'est valide un peu partout, mais  
17      je pense que monsieur Filion pourra répondre à vos  
18      questions en détail sur le nombre de plaintes.

19      Q. **[231]** O.K. C'est parce que dans la présentation de  
20      ce matin, vous nous faites présenter ce profil de  
21      plaintes et, quelques plaquettes plus tard, vous  
22      nous dites que les plaintes pour l'élagage ou les  
23      arbres et tout le reste sont en recrudescence.  
24      Alors, qu'on ait un portrait des choses, LAD, ça  
25      semble être réglé ou presque réglé. Alors, de

1 l'entreprise et des plaintes qui touchent aux  
2 consommateurs...

3 R. Oui.

4 Q. **[232]** ... de façon plus réelle, si vous pouvez  
5 demander ça.

6 R. Monsieur Filion pourra partager, je peux juste  
7 clarifier. Pour les plaintes municipales, je reçois  
8 personnellement les belles lettres individuelles des  
9 résolutions des municipalités, donc ça ne passe pas  
10 nécessairement dans le même processus. Mais,  
11 monsieur Filion va être capable de vous donner  
12 beaucoup de détails sur les plaintes.

13 Q. **[233]** Oui.

14 R. Notre objectif, c'est qu'on veut baisser, on veut  
15 baisser les plaintes.

16 Q. **[234]** Je comprends, mais on aimerait s'assurer là  
17 que...

18 R. Oui.

19 Q. **[235]** ... ce qui baisse n'est pas lié au LAD,  
20 c'est...

21 R. Excellent. Monsieur Filion va pouvoir aller beaucoup  
22 plus en détail que moi.

23 Q. **[236]** Est-ce que c'est un engagement? Monsieur  
24 Filion va nous expliquer le profil des plaintes  
25 excluant les plaintes LAD?

1 Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

2 R. Ça va être fait.

3 M. DAVID MURRAY :

4 Q. **[237]** Oui.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Je pense que si jamais monsieur Filion ne vous le  
7 donne pas, vous pourrez lui demander un engagement à  
8 ce moment-là.

9 Me HÉLÈNE SICARD :

10 Oui, oui. O.K. Oui.

11 R. Je suis en train de me commettre pour lui.

12 Q. **[238]** Merci. Alors, ce...

13 R. Il vient de dire qu'il est correct et je peux vous  
14 dire qu'il me fait signe que c'est bon, ça fait  
15 que...

16 Q. **[239]** O.K. Merci. Alors, ce matin, mon collègue  
17 maître Turmel de la FCEI a fait référence à un  
18 article que j'ai déposé puisque, nous, on avait des  
19 questions également, qui a paru dans La Presse le  
20 vingt-trois (23) novembre qui s'intitulait « Des  
21 milliers de nouveaux compteurs défectueux devront  
22 être remplacés. » Alors, je vous donne...  
23 supplémentaires sur ça. Je vais donner la couleur en  
24 avant, les autres sont... C'est déjà déposé et coté  
25 C-UC-0012.



1                   Alors, j'ai compris de votre témoignage ce  
2                   matin que ce problème de compteurs défectueux  
3                   n'entraînera aucune charge pour les consommateurs.  
4                   J'ai bien compris?

5                   Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

6                   R. C'est exact.

7                   M. DAVID MURRAY :

8                   R. Oui.

9                   Q. **[240]** Maintenant, vous nous dites... Ah! Là, j'ai  
10                  donné ma copie où j'avais mis du jaune. C'est vous  
11                  qui avez ma copie en jaune, avec des lignes jaunes?

12                  R. Non, mais il n'y a pas de note, c'est bon.

13                  Q. **[241]** Non, non, mais ça va. J'en ai une, j'en ai  
14                  une. C'est que j'en avais une où j'avais jauni  
15                  certaines... Ah! Bon. Voilà! Je m'excuse, je vous  
16                  la... Alors, si vous allez juste avant « décision  
17                  controversée », il est écrit dans cet article que :

18                                Les clients visés par l'opération de  
19                                remplacement seront avisés dans les  
20                                prochains jours.

21                  R. Les prochains mois.

22                  Q. **[242]** Les compteurs...

23                  R. Oui.

24                  Q. **[243]** Ce qui est écrit, c'est « dans les prochains  
25                  jours. » Alors, vous, vous nous dites que c'est

1 « dans les prochains mois. »

2 R. Ah! Oui. Excusez. Non, non, excusez. C'est beau.

3 J'ai lu l'autre ligne, c'est bon. Oui, c'est tout à  
4 fait.

5 Q. **[244]** Est-ce que c'est correct ça?

6 R. Hum, hum. Hum, hum.

7 Q. **[245]** Madame Baril représente bien la situation?

8 R. Hum, hum. Oui.

9 Q. **[246]** Qui va les aviser?

10 R. En fait, c'est nos gens de service à la clientèle,  
11 donc...

12 Q. **[247]** Et est-ce que vous me confirmez que le temps  
13 que ces gens de service à la clientèle vont mettre  
14 pour aviser la clientèle va être remboursé par le  
15 fournisseur?

16 (14 h)

17 R. Oui. Tout, l'entente avec le fournisseur, c'est que  
18 tous les frais toute entente avec le fournisseur,  
19 c'est que tous les frais qui vont être comptabilisés  
20 vont être en regard des changements, vont être  
21 calculés et mis dans un compte séparé pour être  
22 envoyé directement chez le fournisseur. Et nous  
23 avons l'entente avec le fournisseur qui va couvrir  
24 cent pour cent des frais.

25 Q. **[248]** Puis les compteurs seront remplacés au cours

1 des prochains mois. Est-ce que cette opération-là va  
2 être faite par des gens à l'interne et vous allez  
3 facturer le fournisseur ou c'est le fournisseur qui  
4 va remplacer...

5 R. Ce sont des employés d'Hydro-Québec Distribution qui  
6 vont remplacer. On veut s'assurer de garder  
7 l'interface client.

8 Q. **[249]** Donc, tant pour la communication avec les  
9 clients que pour le remplacement des compteurs, et  
10 je présume également la vérification, parce qu'on  
11 comprend du troisième paragraphe qu'il y aurait  
12 entre vingt-cinq mille (25 000) et trois cent  
13 quatre-vingt-cinq mille (385 000) possibles de  
14 compteurs qui auraient des défauts...

15 R. Oui.

16 Q. **[250]** ... vous allez faire des vérifications ou  
17 c'est le fournisseur qui fait ces vérifications-là?

18 R. En fait, la façon que ça fonctionne, c'est qu'il va  
19 y avoir... S'il y a une perte de communication, on  
20 va être capable de détecter et d'aller faire la  
21 vérification pour voir si la problématique est bel  
22 et bien reliée pas à un enjeu de réseau, mais à un  
23 enjeu de fonctionnalité... de fabrication comme on  
24 l'a mentionné précédemment.

25 Q. **[251]** Tout ça encore, c'est les employés d'Hydro qui

1 vont faire cette vérification?

2 R. Il n'y a aucuns employés à l'extérieur d'Hydro-  
3 Québec qui vont venir s'approcher des compteurs  
4 d'Hydro-Québec.

5 Q. **[252]** O.K. Allez-vous devoir engager des nouveaux  
6 employés pour faire ça ou vous avez déjà le  
7 personnel à l'interne pour faire ces opérations-là?

8 R. Il est possible qu'on... Ça va dépendre. Il est  
9 possible qu'on doive engager des employés. Mais ces  
10 employés-là, ils vont être des employés temporaires  
11 qu'on refacturer au fabricant.

12 Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

13 R. À coût complet.

14 M. DAVID MURRAY :

15 R. À coût complet.

16 Q. **[253]** Est-ce que ces gens-là sont prévus dans les  
17 postes où vous demandez des ETC dans le dossier  
18 tarifaire actuel?

19 R. Non, c'est un groupe séparé. C'est complètement  
20 séparé puisque c'est transparent.

21 Q. **[254]** Et avez-vous, pour les employés que vous avez  
22 actuellement, qui vont faire ce travail-là, avez-  
23 vous une évaluation de la valeur ETC qui va être  
24 requise pour régler ce problème de Langis?

25 R. Personnellement, je vous inviterais à poser la

1 question à Éric Filion. Dans le détail, je n'ai pas  
2 cette information-là. Mais je suis convaincu que  
3 notre vice-président va avoir la réponse à cette  
4 démarche-là.

5 Q. **[255]** Mais dans un ordre d'idée, pensez-vous avoir  
6 déjà la majorité du personnel requis pour faire ça,  
7 et qualifié pour faire ça?

8 R. En fait, qualifié, la réponse est oui. Pour le  
9 détail des effectifs requis, au moment présent, il  
10 faudrait valider. Je sais qu'il y a déjà eu... On a  
11 déjà commencé le changement. Donc, il y en a tout  
12 près de neuf mille cinq cents (9500) qui ont été  
13 déployés. Mais pour les effectifs, au cours de la  
14 démarche, je pense que c'est un processus, ou si on  
15 a à aller dans certains endroits avec l'équipe en  
16 place, on pourra le faire en même temps. Donc, je  
17 vous invite à demander à Éric Filion de faire cette  
18 validation.

19 Q. **[256]** Puis il va pouvoir me répondre plus en détail  
20 sur qu'est-ce qui s'est passé?

21 Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

22 R. D'ailleurs, il est dans la salle. Il prend note de  
23 vos questions.

24 Q. **[257]** Bon. Alors je vais arrêter là-dessus. Je vais  
25 revenir avec monsieur Filion un peu plus tard.

1 Dernière ligne de questions. Je vous demande de  
2 prendre l'acétate ou la plaquette 8 de ce matin. Je  
3 ne sais plus comment est-ce qu'on doit les désigner.  
4 Le savez-vous?

5 Me ÉRIC FRASER :

6 Les planches j'imagine.

7 Me HÉLÈNE SICARD :

8 Les planches.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Planches.

11 Me HÉLÈNE SICARD :

12 Ce n'est plus des acétates depuis très longtemps,  
13 mais enfin.

14 Q. **[258]** Alors, vous nous présentez une espèce de  
15 grille qui représente le coût mensuel pour une  
16 consommation de mille kilowattheures (1000 kWh)  
17 mois. C'est bien ça?

18 M. DAVID MURRAY :

19 R. Oui.

20 Q. **[259]** Maintenant, j'aimerais, Monsieur Murray, à New  
21 York, pensez-vous qu'il y a beaucoup de clients  
22 résidentiels qui consomment mille kilowatts  
23 (1000 kW) par mois?

24 R. J'imagine que ça dépend de la température. Je n'ai  
25 pas fait d'analyse exhaustive sur la consommation

1 des New Yorkais, honnêtement.

2 Q. **[260]** Avez-vous une idée pour Vancouver, Toronto,  
3 Boston ou New York du pourcentage de clients  
4 résidentiels qui se chauffent à l'électricité?

5 R. Non.

6 Q. **[261]** O.K. Ça termine mes questions. Je vous  
7 remercie.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Merci, Maître Sicard. Donc, j'ai cru comprendre que  
10 maître Rousseau n'avait pas de questions. Nous  
11 sommes avec maître Hotte pour l'UPA. Est-ce qu'il y  
12 a des questions?

13 Me MARIE-ANDRÉE HOTTE :

14 Je n'ai pas de questions non plus.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Pas de questions. On va prendre juste une pause de  
17 cinq minutes. Et puis ça va être les questions de la  
18 Régie à ce moment-là. On prendre juste une pause de  
19 cinq minutes. Moi, j'ai quatorze heures deux  
20 (14 h 02) en fait à mon ordinateur. Alors on va  
21 revenir à quatorze heures dix (14 h 10). On prend  
22 une pause jusqu'à ce moment-là. Je vous remercie.

23 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

24 REPRISE DE L'AUDIENCE

25 (14 h 10)

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Alors, rebonjour. C'est maintenant les questions de  
3 la Régie. Je pense que...

4 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

5 Mme DIANE JEAN :

6 Q. **[262]** Alors, je vais commencer une première question  
7 pour vous, Monsieur Murray. J'étais heureuse de voir  
8 dans vos défis la poursuite de l'amélioration de la  
9 performance et des façons de faire. Vous nous avez  
10 parlé de votre équipe d'amélioration continue. Vous  
11 nous avez parlé des ateliers Kaizen. Quand on fait  
12 de l'amélioration continue, on fait un diagnostic.  
13 Ensuite, dans les solutions, on passe habituellement  
14 par une étape de priorisation. On fait ensuite, le  
15 cas échéant, des réallocations, des réductions puis  
16 des augmentations, des ajouts.

17 Le résultat de l'opération que vous avez  
18 fait pour le prochain exercice financier vous mène à  
19 un ajout net. J'aimerais savoir si vous êtes passé  
20 par les étapes de priorisation puis de réallocation  
21 avant de... avant d'arriver à cet ajout-là. Et  
22 aussi, comment vous envisagez l'avenir en termes  
23 d'étape là pour... de plan de travail pour votre  
24 équipe d'amélioration continue, généralement?

25 M. DAVID MURRAY :



1 R. Excellent. Donc, les premières étapes, c'est  
2 effectivement, en fait, de cibler certaines pistes  
3 où on a des processus qu'on veut améliorer. En fait,  
4 juste pour partager la démarche, c'est qu'on a  
5 demandé... on a demandé à nos employés quelles  
6 seraient les pistes d'amélioration. Donc on est allé  
7 à la base pour remonter, en fait, le système  
8 d'amélioration continue qu'on veut implanter, c'est  
9 qu'il commence vers la base et qui monte vers le  
10 haut et, en même temps, que, nous, on regarde les  
11 opportunités.

12           Donc, on est à débiter, on est à débiter  
13 cette démarche-là de comprendre quelles seraient nos  
14 opportunités. Donc, aujourd'hui c'est un peu  
15 difficile de dire comment on va prioriser. On a une  
16 idée, on a treize (13) possibilités qu'on a commencé  
17 à identifier, mais on a encore un petit peu de  
18 travail à faire pour peaufiner le tout et terminer.  
19 Mais, ça va... ça va toucher différents secteurs. Il  
20 y a des... il y a plusieurs principes en termes  
21 d'amélioration continue qu'on veut aller regarder.

22           Je donne des exemples concrets de choses  
23 qu'on veut regarder, je vous donne un exemple, mais  
24 en termes d'outillage, d'optimiser nos façons. Donc,  
25 nos camions ont un certain nombre d'outils, est-ce

1 qu'on ne pourrait pas optimiser ce type d'outillage-  
2 là et de trouver des façons de réduire le coût en  
3 outillage en mettant, par exemple, puis c'est un  
4 processus long et sensible toucher à des outils à  
5 des employés, mais de regarder s'il n'y avait pas  
6 lieu de mettre des coffres centralisés par exemple,  
7 donc de travailler dans cette démarche-là.

8 Les optimisations de travailler aussi avec  
9 nos fournisseurs. Donc, vous savez, dans un des  
10 processus, c'est le « juste à temps », donc de  
11 regarder tous nos fournisseurs. J'ai eu la chance de  
12 visiter certains de nos fournisseurs, entre autres,  
13 les transformateurs. Donc, j'ai eu la chance d'aller  
14 visiter par ABB, Surplec qui sont des fournisseurs  
15 de transformateurs.

16 Et la méthodologie où on aurait une  
17 opportunité d'aller chercher du « juste à temps »  
18 est certainement une possibilité puisque c'est de  
19 l'inventaire. C'est de l'inventaire qu'on envoie  
20 puis pour garder cet inventaire-là, si on n'est pas  
21 juste à temps, bien nos fournisseurs vont augmenter  
22 leurs frais parce qu'ils doivent en maintenir plus  
23 puis il y a des coûts d'opération à maintenir ça.

24 Bon. C'est des exemples concrets qu'on peut  
25 regarder à travailler, c'est... Aujourd'hui, on est

1 en début d'aller chercher ces qualificatifs-là. On a  
2 certaines pistes de solutions, comme je vous  
3 mentionne aujourd'hui, mais on a encore du travail à  
4 faire justement pour aller terminer quelles seraient  
5 toutes ces opportunités.

6 Puis il y a des gains qui vont se faire à  
7 court, moyen et long terme. Donc, ce qu'on a essayé  
8 de travailler avec nos employés, c'est des objectifs  
9 d'actions rapides et faciles qu'on peut faire, des  
10 actions un peu plus moyen terme, mais des actions  
11 long terme qui vont toucher des processus un petit  
12 peu plus long ou un peu plus... un peu plus invasif  
13 dans le côté parallèle de l'organisation.

14 Alors, aujourd'hui, on commence dans cette  
15 démarche-là. Et ce qu'on demande à la Régie, c'est  
16 justement d'avoir une équipe comme plusieurs  
17 entreprises ont à travers le monde, à travers des  
18 entreprises. Avec des entreprises québécoises aussi  
19 qui sont présentes.

20 On a, comme j'ai mentionné, fait quelques  
21 balisages pour bien comprendre comment ça s'adapte  
22 parce qu'un système d'amélioration continue, c'est  
23 pas une chose unique. On doit s'adapter par rapport  
24 à la culture d'entreprise. Donc, on est vraiment au  
25 début de notre démarche par rapport à ça.

1 (14 h 15)

2 Mais ce qui justifie, je peux peut-être qualifier,  
3 le nombre d'ETC, le nombre de personnes qu'on a  
4 besoin. En fait, on veut fonctionner par région.  
5 Donc, on va avoir une personne... des conseillers  
6 qui vont être répartis un peu partout en région,  
7 donc on va en avoir pour la région de Montmorency,  
8 des Laurentides, ainsi de suite, pour justement  
9 supporter, de façon transversale, nos organisations  
10 puis attacher des petits fils qui pourraient  
11 retrouver parfois ou des opportunités qu'on  
12 pourrait y découvrir.

13 Q. **[263]** Si vous me permettez quelques sous-questions.  
14 Une telle équipe d'amélioration continue,  
15 habituellement, vous nous avez déjà expliqué qu'elle  
16 relevait de vous. Mais en plus de personnes dédiées  
17 à l'exercice, elle inclut des personnes en place  
18 puis en autorité dans l'organisation, j'imagine.  
19 Parce que ce n'est pas un fait d'experts... j'allais  
20 dire, externes, là, mais qui agissent comme  
21 conseillers seulement.

22 Est-ce que vous pouvez me dire si l'exercice  
23 que vous menez est mené auprès de... avec l'ensemble  
24 de l'équipe d'encadrement ou seulement par cette  
25 équipe plutôt que par l'équipe d'experts dédiés à...

1 R. Non, au contraire. En fait, les experts qu'on met en  
2 place, un, dans certains cas ils viennent d'autres  
3 industries aussi, ils viennent d'autres industries  
4 qui ont de l'expérience dans cette démarche-là, et  
5 inclut tous les différents intervenants. Donc,  
6 l'équipe, je dirais, plus  
7 « center core » ou l'équipe centralisée mais ça  
8 inclut les équipes de support alentour. Parce que  
9 c'est un tout. On a besoin autant des équipes de  
10 ressources humaines, de technologies, notre  
11 contrôleur. Chacune des entités est importante, là,  
12 pour mettre la main à la pâte.

13 D'ailleurs, on a commencé, par exemple, des  
14 rencontres quotidiennes, à tous les jours, à mon  
15 bureau. J'ai une salle... un genre de salle de  
16 commandement où on a nos objectifs corporatifs,  
17 qu'on a déposés, avec justement les responsables de  
18 l'avancement. Et, à tous les jours, on regarde nos  
19 quatre stratégies avec des indicateurs précis. Et,  
20 lors de cette rencontre-là, qui dure trente (30)  
21 minutes, on a chacun des intervenants qui y  
22 participent, les gens de santé et sécurité, les gens  
23 du service à la clientèle, réseau, le contrôleur est  
24 là, les Ressources humaines sont là, les gens de  
25 l'environnement sont là, pour prendre conscience

1 rapidement des... des défis qu'on a au quotidien.

2 L'objectif étant de regarder zéro, vingt-  
3 quatre (24) heures sur qu'est-ce qui se passe dans  
4 l'organisation. Donc, s'il y a un enjeu de santé et  
5 sécurité, un accident de nacelle, par exemple, où il  
6 y a un enjeu, on peut rapidement réagir et  
7 s'ajuster. S'il y a des pannes dans une région, on  
8 peut rapidement déployer d'autres ressources. Donc,  
9 pour nous, c'est une façon rapide d'aller chercher  
10 l'information.

11 Et une des choses que nos conseillers vont  
12 faire cette année c'est de déployer ces rencontres-  
13 là quotidiennes de façon intégrée jusqu'au niveau  
14 des directeurs. Donc, chacun des directeurs va avoir  
15 ses équipes. Ça suit un processus qui se met en  
16 place à travers... pour ceux qui ont l'expérience,  
17 ça prend quand même... ça ne se fait pas en trois  
18 mois. On doit encadrer les gens, on ne va pas juste  
19 leur dire : « Fais de l'amélioration continue. »  
20 Donc, on doit l'ajuster à la culture Hydro-  
21 Québécoise.

22 Donc, l'objectif c'est de le faire... la  
23 rencontre que je vous parlais, c'est jusqu'au niveau  
24 directeurs avec les équipes intégrées pour  
25 permettre... mettre une vélocité dans nos façons de

1 faire. Par la suite, une rencontre mensuelle où on  
2 regarde nos objectifs de façon plus macro et s'il y  
3 a des écarts, bien, là on fait preuve d'analyse de 5  
4 pourquoi qui nous permettent de cibler un processus.  
5 Parce que c'est ce qu'on veut adresser, c'est  
6 vraiment une étape de processus.

7 Et c'est un processus fin, comme je disais  
8 tantôt, on a bougé des gros blocs, là on tombe dans  
9 la finalité des processus pour aller chercher des  
10 gains opérationnels.

11 Donc, c'est long comme réponse mais ce que  
12 ça dit c'est, oui, on les intègre de façon... les  
13 équipes de support.

14 Q. **[264]** D'accord. Et est-ce qu'il sera possible, pour  
15 la Régie, de constater avec vous, périodiquement,  
16 les résultats de vos travaux, comment vous voyez la  
17 présentation des résultats ou l'intégration aux  
18 opérations?

19 R. En fait, on pourra rapporter certaines initiatives  
20 qu'on a complétées. Je n'ai pas vraiment de  
21 problématique. Il y en a qui vont être plus faciles  
22 mais il y en a... les plus compliqués, s'ils étaient  
23 tous faciles, on les aurait faits comme l'adage le  
24 dit. Mais le bénéfice va être progressif, les gros  
25 gains vont se faire à travers un peu plus de temps

1 que les petits gains mais on va aller chercher les  
2 petits, les moyens puis les gros. On va essayer de  
3 les travailler tous ensemble, c'est l'essence de  
4 l'amélioration continue, donc d'essayer de mettre...  
5 de mettre tous les efforts possibles pour aller  
6 chercher ces bénéfices. Et je l'ai vécu, ça  
7 fonctionne.

8 Q. **[265]** Merci beaucoup, ça complète.

9 R. Merci.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Q. **[266]** Bonjour, Monsieur Murray.

12 R. Bonjour.

13 Q. **[267]** Ça va être des questions de précision, pour  
14 commencer, sur ce qui a été dit sur votre  
15 présentation, des questions puis, ensuite, j'avais  
16 quelques questions plus générales. Alors, la  
17 première c'est concernant le développement des  
18 nouveaux marchés. Lors de votre présentation ce  
19 matin, je pense que c'est à la page 16, je vais m'y  
20 rendre. C'est la planche, je m'excuse. Je vais finir  
21 par m'y habituer.

22 (14 h 20)

23 R. C'est bien la planche 16.

24 Q. **[268]** La planche 16. Alors, à ce moment-là, dans le  
25 développement des marchés, je crois que vous avez



1 mentionné que vous étiez en voie de contracter une  
2 quarantaine de centres de données ou c'est quarante  
3 (40) centres de données?

4 R. En fait, présentement, il y a quarante-deux (42)  
5 centres de données actifs et nouveaux qui sont  
6 présentement actifs et qui consomment de  
7 l'électricité au Québec.

8 Q. [269] O.K., qui sont clients. Donc, ce n'est pas des  
9 nouveaux au-delà des dix (10) que vous aviez  
10 mentionné avoir contracté récemment.

11 R. En fait, c'est un mix des deux. Donc, il y en a des  
12 nouveaux qui se sont ajoutés. En fait, ce qui est  
13 important, il y a certains joueurs qu'on communique  
14 qui vont s'établir à travers de la colocation. Donc,  
15 c'est des joueurs qui sont déjà présents au Québec.  
16 Donc, il y a deux types.

17 En fait, il y en a plusieurs types, mais des  
18 centres de données, il y en a qui font de la  
19 colocation, c'est-à-dire, si je peux le  
20 caractériser, c'est que c'est un joueur qui va  
21 accueillir plusieurs clients dans ses facilités avec  
22 différents serveurs informatiques, disons, de façon  
23 simple.

24 Il y en a d'autres qui veulent s'établir,  
25 avoir leur propre système à eux autres avec leur

1 propre bannière. Donc aujourd'hui, on fait les  
2 démarches pour les deux plans d'action, c'est-à-dire  
3 déployer pour, justement, travailler avec les  
4 centres de colocation.

5 Donc, quand les gens viennent nous parler  
6 pour essayer de développer ces marchés-là, bien dans  
7 certains cas, on les réfère directement à ces  
8 centres de colocation-là, mais on travaille sur les  
9 deux sujets.

10 Q. **[270]** Je vous remercie. Est-ce que parmi ces  
11 quarante-deux (42) là, est-ce qu'il y en a qui sont  
12 au tarif TDE?

13 R. J'imagine que oui, c'est le tarif qu'on utilise. Ils  
14 doivent respecter certaines conditions en plan, mais  
15 c'est les tarifs d'usage qui sont autorisés par la  
16 Régie.

17 Q. **[271]** O.K. Ça, ça serait le panel 3, je pense.

18 R. Oui, Éric Filion pourrait...

19 Q. **[272]** 2.

20 R. 2, Éric Fillion pourra amener une clarté aussi.

21 Q. **[273]** Excellent. Je vous remercie beaucoup.

22 Je vais vous amener à la planche 11 qui est  
23 la poursuite des efforts en efficacité énergétique.  
24 La dernière puce, c'est les projets pilotes de  
25 chauffage interruptible pour le marché résidentiel.

1 Vous nous avez dit que vous continuiez les  
2 démarches. Êtes-vous en mesure de nous dire grosso  
3 modo où vous en êtes?

4 R. En fait, je pense que c'est un beau potentiel qu'on  
5 a repris. Je comprends que l'Institut national de  
6 santé publique avait certaines réserves par rapport  
7 à cette démarche-là, donc on a initié des rencontres  
8 avec non seulement les différents intervenants, dont  
9 l'Institut national de santé publique, et de voir,  
10 suite à nos besoins, s'il n'y aurait pas une  
11 opportunité et quelles étaient les embûches qu'on  
12 fait face aujourd'hui.

13 Donc ça, c'est la première rencontre. Donc,  
14 on est à travailler avec plusieurs partenaires, dont  
15 l'IREQ, pour essayer de trouver des solutions qui  
16 pourraient être acceptables selon Santé publique.

17 Donc, on a déjà eu quelques rencontres avec  
18 ces groupes-là, dont des rencontres dernièrement, et  
19 on a eu une rencontre aussi avec les fabricants.  
20 Donc, on a fait deux rencontres séparées pour un peu  
21 voir où en étaient les fabricants. Et, bon, les  
22 fabricants amènent certaines solutions qui  
23 pourraient être utilisables, qu'on n'a pas  
24 nécessairement validées avec nos gens de l'Institut  
25 de recherche, mais les fabricants disent que ça

1 fonctionne et, de mémoire, je crois qu'ils faisaient  
2 des représentations, je crois que c'était à Québec  
3 ou à la Régie, honnêtement, je ne me souviens pas,  
4 mais je sais qu'il y avait certaines représentations  
5 qui voulaient être faites.

6 Et nous, on regarde aussi une certaine façon  
7 aussi. Donc, ce que l'IREQ est en train de regarder,  
8 c'est d'augmenter la température du chauffe-eau pour  
9 que l'impact qu'on a, naturellement, avec l'Institut  
10 national de santé publique, c'est la température de  
11 l'eau à la base du chauffe-eau et donc nos experts  
12 avec notre médecin étaient à regarder pour voir si  
13 on ne pourrait pas monter la température et garder  
14 la température à cinquante-quatre (54) degrés  
15 Celsius à la base du chauffe-eau.

16 Et là, bon, c'est un peu où on est  
17 aujourd'hui avec les différents intervenants. Donc,  
18 notre médecin, docteur Plante, travaille de concert  
19 avec les fabricants. Les fabricants nous ont amené  
20 des solutions qui étaient, je dirais,  
21 interruptibles, facilement déployables, donc pas  
22 quelque chose qui est très invasif dans les chauffe-  
23 eau et la solution de l'IREQ avec notre docteur est  
24 aussi une solution qui est quand même pas invasive,  
25 ce qui est important. Il y a des questions qu'on

1 doit poursuivre, entre autres, si on décide  
2 d'augmenter la température, c'est quoi l'impact sur  
3 la facture parce que c'est peut-être contre-  
4 intuitif.

5           Donc, c'est un peu où on est rendus  
6 aujourd'hui. C'est les rencontres qu'on a eues dans  
7 les dernières semaines. Donc, je pense que ça peut  
8 être une belle opportunité, c'est de voir  
9 l'ouverture aussi : est-ce que ça c'est acceptable  
10 avec l'Institut national de santé publique. Donc là,  
11 c'est de joindre tout ça dans un tout.

12 Q. **[274]** Ça fait que ce que je comprends, c'est que  
13 présentement c'est à l'étape des démarches ou du  
14 développement et que peut-être plus tard dans  
15 l'année ça pourra, s'il y a lieu, prendre son envol.

16 R. Bien, il y a des solutions. Je vous dirais  
17 qu'aujourd'hui, il y a des solutions potentielles  
18 qu'il faut valider, à savoir si l'Institut national  
19 de santé publique est prêt à accepter, il y a  
20 plusieurs chiffres, c'est quoi le potentiel de  
21 contamination, donc c'est assez complexe des  
22 rencontres, là, mais monsieur Zayat pourra... Hani  
23 Zayat travaille aussi, là, étant donné que ça peut  
24 avoir un impact sur le bilan. Donc, il est inclus,  
25 il pourra peut-être donner un petit peu plus de

1 détails que ce que j'ai donné.

2 (14 h 25)

3 M. FRANÇOIS G. HÉBERT :

4 R. Puis il pourra peut-être élaborer aussi sur d'autres  
5 projets pilotes qui sont mis en branle également,  
6 des projets pilotes de chauffage interruptible dans  
7 les résidences aussi.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Q. **[275]** O.K.

10 R. Il n'y a pas que les chauffe-eau. Il y a d'autres  
11 projets pilotes auxquels on faisait référence ici à  
12 cette puce-là.

13 Q. **[276]** Parce que... et puis peut-être que ce sera  
14 monsieur Zayat qui sera en mesure de me répondre,  
15 mais j'ai cru comprendre dans les journaux, parce  
16 qu'évidemment, c'est pas un dossier qui est devant  
17 la Régie, qu'Hydro-Sherbrooke avait cessé le sien.

18 M. DAVID MURRAY :

19 R. Oui.

20 Q. **[277]** Mais c'est pas quelque chose qui vous a  
21 découragé dans ce sens-là?

22 R. En fait, j'aimerais ajouter dans les différents  
23 intervenants à travers nos discussions, Hydro-  
24 Sherbrooke fait partie de nos discussions, on les a  
25 amenés à la table puisqu'à travers les intervenants,

1 j'ai rencontré Hydro-Sherbrooke et de noter que non  
2 seulement, nous, on travaillait aussi là-dessus,  
3 mais eux aussi ils travaillaient sur des solutions  
4 potentielles avec l'Université de Sherbrooke, je  
5 crois, entre autres. Et les thermostats intelligents  
6 que maître Hébert parle, c'est des démarches qu'on  
7 est à piloter à nos maisons à Shawinigan en ce  
8 moment.

9 Q. [278] Je vous remercie. Je vous amène maintenant à  
10 la planche 20, sur les améliorations encore  
11 requises. Alors, les améliorations encore requises.  
12 Alors le délai moyen de prolongement, réseau aérien  
13 et souterrain, on voit sur la planche les  
14 pourcentages des délais. Est-ce que vous pourriez  
15 nous indiquer, je ne veux pas avoir les chiffres,  
16 là, je ne m'attends pas à ce que vous les ayez sous  
17 la main, mais à tout le moins la proportion des  
18 demandes en aérien versus les souterrains. Est-ce  
19 que ça s'est modifié au cours des années? Est-ce  
20 qu'on va plus en souterrain maintenant qu'on pouvait  
21 y aller précédemment? Ou est-ce que c'est le  
22 contraire?

23 R. Je n'oserais pas avancer la tendance. J'aurais  
24 tendance à dire que l'aérien, il y a probablement  
25 une demande plus grande au niveau aérien que

1           souterrain, mais je ne pourrais pas confirmer en  
2           fait. En effet, en fait, je ne suis pas vraiment sûr  
3           de cette démarche-là. Les discussions qu'on a eues  
4           avec les différents intervenants, ce qu'on essayait  
5           de toucher, on a essayé de cibler... en région  
6           c'était des vingt (20) portes, en milieu urbain  
7           c'était des cent (100) portes, où on était... on  
8           avait des difficultés à rencontrer les requis  
9           clients. Vous allez voir dans la présentation de  
10          madame Bouchard où on vous démontre un peu les  
11          requis des différents intervenants. On a passé par  
12          l'APCHQ, entre autres, là, qui est centralisé par  
13          rapport à ça. On a eu d'ailleurs des rencontres avec  
14          tous les intervenants au Québec. Ils nous ont  
15          présenté quelles étaient les attentes pour les  
16          constructeurs des maisons en rangée, entre autres,  
17          là. Donc, vous allez voir dans la présentation, là,  
18          qu'il y a des défis assez importants pour le secteur  
19          de la construction. Comme on le sait, c'est quand  
20          même un volume assez important au Québec, donc je  
21          laisserai madame Bouchard vous donner la  
22          répartition, je ne voudrais pas mettre des chiffres  
23          que je n'ai pas... que je n'ai pas apportés. Je  
24          pensais que je l'avais ici, mais je ne l'ai pas.

25        Q. [279] Non, c'est correct. Je me demandais tout



1 simplement si l'augmentation du délai était due à  
2 une augmentation des demandes en souterrain.

3 R. Mais je pense... honnêtement, je ne penserais pas.

4 Q. **[280]** Je vous remercie. Ma prochaine question, c'est  
5 concernant le respect des ordonnances et la  
6 priorisation des dossiers. On fait aujourd'hui le  
7 dossier en fonction de la méthode du coût de  
8 service, mais on est quand même dans la première  
9 année du mécanisme de réglementation incitative. Ce  
10 mécanisme est exigé par la loi, il est attendu de  
11 tous parce qu'il offrira de la flexibilité, de  
12 l'allégement réglementaire. On espère ne pas avoir  
13 de DDR-6 l'année prochaine, ce sera un bonus pour  
14 tout le monde. Alors, donc, ce mécanisme permettra,  
15 en plus, cette année de déterminer les revenus de  
16 votre entreprise pour les trois années subséquentes.  
17 Alors, pourriez-vous nous dire comment vous avez  
18 priorisé ce dossier?

19 R. En fait... oui. Veux-tu y aller?

20 M. FRANÇOIS G. HÉBERT :

21 R. Certainement. Tout débute avec la prise en délibéré  
22 en septembre dernier du dossier. Vous savez que  
23 votre décision a été rendue en avril, donc près de  
24 six mois ensuite. C'est pas un reproche du tout.  
25 C'est un dossier qui est très prioritaire pour nous.

1 Je sais qu'on fait des demandes de remise au mois de  
2 novembre sur la preuve qui devait être déposée.

3 Vous n'êtes pas sans savoir qu'il y a eu  
4 mille trois cents (1300) demandes de renseignements.  
5 Vous n'êtes pas sans savoir également que c'est un  
6 dossier, comme vous le mentionniez, qui est  
7 fondamental pour la suite des choses pour  
8 l'actionnaire. C'est un dossier très important  
9 auquel on attache beaucoup d'importance. On attache  
10 beaucoup d'importance à ce dossier-là. Moi, j'ai  
11 trois ressources qui travaillent presque à temps  
12 plein sur ce dossier-là, mais évidemment il y a eu  
13 des demandes de renseignements, il y a eu les  
14 présentations qu'on a faites, on avait déjà indiqué  
15 à la Régie que c'était des objectifs ambitieux et je  
16 comprends qu'on s'était engagé pour le mois de  
17 novembre, mais c'est un dossier qui a une très  
18 grande priorité. On est en communication constante  
19 avec nos experts, je dois vous le souligner. Encore  
20 hier ou avant-hier il y avait des discussions ou  
21 plutôt vendredi, désolé, il y avait des discussions  
22 avec nos experts pour peaufiner les propositions  
23 qu'on va vous faire. Alors, c'est un dossier qui est  
24 important. On avait déjà fait part à la Régie et je  
25 me répète du défi qu'on avait de traiter deux

1 dossiers aussi importants en parallèle. Vous savez  
2 qu'on a des petites équipes. Tout le monde travaille  
3 sur les mêmes dossiers, mais c'est un dossier qui a  
4 une très très grande importance, puis vous aurez un  
5 produit de qualité pour la prochaine étape, le dépôt  
6 qui est prévu au plus tard le 5 janvier.

7 (14 h 30)

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Je vous remercie.

10 R. Mais je peux vous dire que gens sont dans la salle  
11 ici, on y apporte toute l'attention que ce dossier-  
12 là mérite.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Q. **[281]** Merci. Monsieur Murray, Maître Hébert,  
15 lorsqu'il s'agit de modifier des comportements de  
16 consommateurs, êtes-vous d'accord que pour mesurer  
17 les résultats d'un changement il est préférable  
18 d'effectuer le changement d'une variable à la fois?

19 M. DAVID MURRAY :

20 R. De façon MACRO oui. Dépendamment de qu'est-ce qu'on  
21 veut changer, qu'est-ce que vos clients nous  
22 demandent, mais disons de façon MACRO, ça semble  
23 avoir du sens.

24 Q. **[282]** J'aimerais vous parler de l'autoproduction qui  
25 n'est pas à confondre avec la production distribuée

1 ou la microproduction, je pense que ce matin on a eu  
2 la définition à laquelle vous étiez d'accord aussi.  
3 Faut pas confondre les deux. L'autoproduction et la  
4 microproduction.

5 Ceci dit, on lit dans votre preuve une  
6 certaine urgence d'agir en fonction de cette  
7 réalité-là. Vous exprimez que l'autoproduction peut  
8 représenter un enjeu, voire une menace pour le  
9 modèle d'affaires de votre entreprise et pour  
10 contrer cet enjeu vous souhaitez mettre en place  
11 plusieurs mesures comme par exemple restreindre  
12 l'autoproduction en réseau intégré en substituant la  
13 banque de kilowatts heure par une banque en dollars.  
14 Remplacer la redevance par une facture minimale,  
15 lorsque la consommation d'énergie n'est pas au  
16 rendez-vous. Modifier les choix de types de coûts  
17 évités, par exemple, le coût évité transport pour  
18 l'autoproduction en réseau autonome et modifier la  
19 stratégie tarifaire pour les tarifs domestiques. Au  
20 meilleur de votre connaissance.

21 J'aimerais connaître votre opinion  
22 concernant la rapidité à laquelle la tendance à  
23 l'autoproduction chez les consommateurs pourrait se  
24 développer au cours des trois ou cinq prochaines  
25 années. Vous pouvez me le dire en mégawatts ou en

1           nombre de clients l'autoproduction, ce qui vous rend  
2           le plus à l'aise sur ce sujet.

3       R. En fait, on a déjà eu, il y a une croissance de la  
4           demande au Québec en autoproduction. En fait, ce  
5           qu'on veut, les analyses qu'on regarde c'est quand  
6           même assez difficile de prédire à quelle vitesse ça  
7           va arriver parce que c'est relatif aux technologies.  
8           Je peux vous dire que le prix, le coût des  
9           technologies vient assez rapidement. Mais on a vu  
10          une croissance d'environ vingt pourcent (20%) dans  
11          la dernière année en terme de demande et pour nous  
12          c'est bien de comprendre. C'est d'essayer de  
13          comprendre par la suite cette transition-là est-ce  
14          qu'elle va s'accélérer à travers le photovoltaïque,  
15          mais aussi les différentes sources d'énergie ou la  
16          domotique. En fait, ce qu'on essaie de faire à  
17          travers cette démarche-là, c'est de protéger les  
18          volumes, donc à terme, il y a plusieurs analyses qui  
19          existent. Il y a des analyses qui disent que ça va  
20          commencer dès aujourd'hui. Il y en a qui disent que  
21          ça va commencé à partir de deux mille vingt-trois  
22          (2023), deux mille vingt-quatre (2024), pour  
23          s'étendre jusqu'en deux mille vingt-cinq (2025),  
24          deux mille trente (2030) et il n'y a personne qui  
25          est vraiment aligné sur cette réalité-là. Je peux

1 vous dire qu'aujourd'hui, il y a des endroits où on  
2 est capable de produire de l'électricité à des  
3 tarifs à 1.7 sous le kilowatt heure. Donc, il faut  
4 juste, ce qu'on essaie de faire ici c'est de  
5 protéger les ventes, en même temps pour justement  
6 protéger les tarifs et cette démarche-là, on la fait  
7 de façon conjointe pour stimuler la demande à  
8 travers les différentes interventions que vous avez  
9 mentionnées tantôt, mais en même temps pour protéger  
10 cette demande-là on essaie d'attirer des nouveaux  
11 joueurs pour compenser, donc la réponse c'est que  
12 c'est difficile à prédire. Il y a des chiffres qui  
13 parlent d'ici les trois prochaines années, il y en a  
14 qui parlent de deux mille vingt-trois (2023), il y a  
15 des analyses qui disent qu'à partir de deux mille  
16 vingt-trois (2023), on a demandé certaines analyses  
17 avec des experts externes que deux mille vingt-trois  
18 (2023), l'impact va commencer à être assez important  
19 et après ça bien on tombe dans une spirale puis faut  
20 faire attention parce que s'il y a, je sais pas moi,  
21 cent mille (100 000), deux cent mille (200 000),  
22 trois cent mille (300 000) québécois qui s'effacent,  
23 ça change la dynamique puisqu'on doit continuer à  
24 absorber nos coûts de réseau et après ça c'est la  
25 spirale qui embarque.

1 (14 h 35)

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Ça je comprend le principe de la fameuse spirale de  
4 la mort qui est quelques fois invoquée, mais on est  
5 en ce moment, de mémoire, à cent quarante-sept (147)  
6 clients en autoproduction. Si on en rajoute, même en  
7 en rajoutant vingt pour cent (20 %) par année pour  
8 les cinq prochaines années, on va peut-être finir  
9 par franchir le mille (1000) clients.

10 Donc, ça serait relativement contenu, on  
11 n'est pas au cent mille (100 000) que vous évoquez.  
12 Est-ce qu'il ne serait pas mieux, à ce moment-là,  
13 d'agir sur une variable à la fois, par exemple sur  
14 ce qui est le plus direct comme le mesurage net  
15 plutôt que de taper sur quatre, cinq clous en même  
16 temps.

17 R. Quand vous le regardez, il faudrait faire  
18 l'évaluation en mégawatts. Je peux vous dire qu'il y  
19 a le secteur résidentiel mais le commercial  
20 institutionnel. Donc, il y a plusieurs entreprises  
21 qui nous contactent présentement. Il y a des  
22 quantités assez importantes, je n'ai pas le volume  
23 ici mais je peux vous dire qu'il y a des joueurs  
24 importants qui viennent nous voir pour installer des  
25 parcs solaires localisés pour leurs propres

1 secteurs.

2 Il y a des entreprises qui veulent mettre,  
3 justement, sur leur toit d'entreprise, des panneaux  
4 photovoltaïques puis c'est correct, on n'est pas  
5 contre cette transition-là. Mais en même temps, on  
6 veut comprendre c'est quoi l'impact sur notre  
7 réseau, la fiabilité du réseau.

8 Donc, c'est des choses qui sont concrètes  
9 aujourd'hui mais, malheureusement, je n'ai pas le  
10 nombre de mégawatts qui est afférent à ça mais il y  
11 a une demande, je peux vous dire qu'il y a une  
12 demande accrue qui est en train de le faire beaucoup  
13 plus. Il y en a dans le résidentiel mais je dirais  
14 qu'il y en a aussi beaucoup dans le commercial  
15 institutionnel.

16 Q. **[283]** Corrigez-moi si je me trompe, Maître Hébert  
17 peut-être plus que Monsieur Murray, mais le  
18 programme d'autoproduction, en ce moment, il est  
19 quand même lié seulement au domestique? Il est lié à  
20 cinquante kilowatts (50 KW), je pense, c'est le  
21 maximum?

22 M. FRANÇOIS G. HÉBERT :

23 R. Ça, c'est pour la, je pense que vous parlez du  
24 mesurage net.

25 Q. **[284]** Oui, pour le programme mesurage net.



1 R. Le mesurage net, je pense que oui. Mais nonobstant  
2 ce fait-là, c'est que le phénomène dont monsieur  
3 Murray discute c'est qu'on voit apparaître de  
4 grosses entreprises. J'ai en tête des entrepôts de  
5 huit cents (800) mètres de long avec des panneaux  
6 solaires qui nous font des demandes. J'ai en tête un  
7 projet résidentiel à Candiac qui a été annoncé tout  
8 récemment qui sera un gros complexe de condos qui  
9 sera entièrement muni de panneaux solaires. J'ai en  
10 tête un autre tel complexe sur la Rive-Nord. On les  
11 voit apparaître et ça, c'est autant de volumes,  
12 évidemment, qui ne seront pas, ou enfin en partie  
13 pas captés par Hydro-Québec et ça se multiplie.

14 Alors, quand on parle d'agir sur une seule  
15 variable, je pense qu'il est de la responsabilité de  
16 l'entreprise d'évaluer dès maintenant l'impact,  
17 comme monsieur Murray le disait, sur nos activités,  
18 l'impact technique que ces nouvelles technologies là  
19 apportent et on y travaille tous les jours. En tout  
20 cas, moi je suis sur un comité qui y travaille  
21 activement.

22 Q. **[285]** Je ne doute pas de l'impact mais ce n'est pas  
23 un impact différent d'un développement résidentiel  
24 qui irait au gaz naturel pour le chauffage ou qui  
25 irait à la biomasse ou toute autre source d'énergie

1 que le solaire.

2 R. Bien, c'est un acteur additionnel.

3 Q. [286] C'est un acteur additionnel.

4 R. Additionnel qui est très agressif, on le voit dans  
5 toutes les juridictions limitrophes, ça s'accélère.  
6 Il est vrai qu'au Québec on a la chance, et on veut  
7 le préserver, d'avoir des tarifs très bas mais il  
8 faut, en entreprise responsable, se préparer à la  
9 venue assez massive, je dirais, qu'on anticipe de  
10 ces nouvelles technologies là. Mais c'est un  
11 compétiteur de plus et on doit y faire face.

12 M. DAVID MURRAY :

13 R. J'ajouterais qu'il y a même, si on regarde d'autres  
14 endroits dans le monde où les tarifs sont un petit  
15 peu plus, juste aux États-Unis, en Nouvelle-  
16 Angleterre, par exemple, ils ont annoncé leur plan  
17 d'approvisionnement. Il y a déjà des impacts  
18 importants dans leur plan d'approvisionnement qu'ils  
19 ont déposé cette année.

20 C'est sûr que là, on ne compare pas des  
21 pommes avec des pommes parce que leurs tarifs, en  
22 fait, leurs tarifs sont plus élevés. Donc, l'impact  
23 se fait sentir aujourd'hui. Ce qu'on essaie de faire  
24 aujourd'hui, c'est de protéger le volume  
25 d'électricité et la fiabilité du réseau. Donc, ces

1       parcs-là, il y en a certains que maître Hébert  
2       parle, c'est une conversion. Il y en a d'autres que  
3       c'est nouveau, je suis d'accord avec vous, c'est  
4       juste une source différente. Mais ce qui nous  
5       inquiète c'est cette conversion-là qui se produit.

6       Q. **[287]** Je comprends mais à ce moment-là, puis là,  
7       c'est peut-être moi qui... L'autoproduction c'est  
8       une autre source d'énergie comme le gaz, comme le  
9       mazout ou autres. Mais là, vous voulez agir sur le  
10      mesurage net. En ce moment, ce mesurage net là est  
11      seulement chez la clientèle domestique...

12      R. Oui.

13      Q. **[288]** ... dans le tarif domestique. On ne parle pas  
14      de microproduction. En fait, je pense qu'il va y  
15      avoir un débat philosophique amené par certains  
16      intervenants sur : doit-on être seulement en  
17      autoproduction ou microproduction? Là, je cherche.

18                Je comprends votre inquiétude, et vous  
19      prêchez bonne paroisse de dire « J'aime mieux  
20      planifier que d'être en réaction. » mais j'essaie de  
21      voir cet impact-là sur les modifications que vous  
22      demandez dans le présent dossier tarifaire. Là, vous  
23      dites « Cette nouvelle source d'énergie là... » là,  
24      ce que vous faites quand vous parlez  
25      d'autoproduction c'est, quand vous parlez de facture

1 minimale, c'est tout pour de l'autoproduction en  
2 réseau clientèle domestique.

3 (14 h 42)

4 M. FRANÇOIS G. HÉBERT :

5 R. En réseau autonome, parce que la Régie a séparé les  
6 deux débats.

7 Q. **[289]** Pour le mesurage net.

8 R. Pour le mesurage net, oui, c'est...

9 Q. **[290]** Mais le... quand on parle... excusez-moi, je  
10 vais reprendre ma feuille. Quand vous voulez  
11 substituer la banque de kilowatts par une banque en  
12 dollars c'est... ça va se faire aussi pour les deux,  
13 ça, c'est pas... c'est pas une... c'est pas lié  
14 seulement au réseau autonome, c'est pour le réseau  
15 intégré également.

16 R. Oui, pour cette question-là plus technique le panel  
17 3 pourra...

18 Q. **[291]** Pas de problème.

19 R. ... certainement mieux répondre à vos questions.

20 Q. **[292]** Mais je pense qu'on peut peut-être reprendre  
21 la conversation avec le panel 3.

22 R. Oui. O.K. Parfait.

23 Q. **[293]** Je vous remercie. Je vais... je vais arriver  
24 sur ma dernière question, à ma dernière ligne de  
25 questions, qui sont sur les coûts évités. Alors je

1           voulais discuter avec vous des coûts évités, leur  
2           usage et la cohérence d'ensemble des coûts évités.  
3           Alors afin de mieux évaluer la cohérence des actions  
4           du Distributeur, est-ce qu'il vous serait possible  
5           de clarifier l'usage des coûts évités et les  
6           critères ou les principes directeurs, là, qui vous  
7           guident avec votre équipe de gestionnaires dans le  
8           choix du coût évité utilisé pour un programme, que  
9           ce soit un programme commercial ou d'efficacité  
10          énergétique, l'établissement d'un tarif, comme  
11          l'option d'électricité interruptible, ou encore la  
12          stratégie tarifaire pour déterminer les hausses?  
13          Enfin la question, si je la résume, là, ça pourrait  
14          être : est-ce qu'il y a des principes directeurs  
15          dans le choix d'application des coûts évités? Et si  
16          oui, quels sont-ils?

17          M. DAVID MURRAY :

18          R. En fait, la réponse c'est oui. À travers le panel de  
19          Hani Zayat, là, il y a une planche qui...

20          Q. **[294]** Qui est là-dessus.

21          R. ... qui démontre cette démarche-là, oui.

22          Q. **[295]** Excellent.

23          R. On l'a imagée.

24          Q. **[296]** J'imagine que dans cette planche-là il va y  
25          avoir aussi... que les principes vont nous dire

1 également quand il s'agit d'évaluer l'opportunité  
2 des coûts à la marge sur mesure ou spécifique.

3 J'imagine, oui.

4 R. Oui, monsieur Zayat va pouvoir y répondre.

5 Q. **[297]** Je vous remercie beaucoup. Ça va être  
6 l'ensemble de mes questions.

7 R. Merci.

8 Q. **[298]** Je vous remercie beaucoup. Je vais... à moins  
9 que vous vouliez faire un réinterrogatoire, Maître  
10 Fraser?

11 Me ÉRIC FRASER :

12 Non. Je vous remercie, Madame la Présidente, je  
13 n'aurai pas d'autres questions.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Je vous remercie. Alors je vais libérer les témoins.

16 R. Merci.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 En vous remerciant beaucoup de votre... de vos  
19 réponses aujourd'hui.

20 R. Merci. Merci beaucoup.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Merci. Il est trois heures moins quart. Panel 2.  
23 Vous aviez annoncé trente (30) minutes.

24 Me ÉRIC FRASER :

25 Très mauvaise prévision.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Va falloir de l'amélioration continue là aussi.

3 Me ÉRIC FRASER :

4 C'est une prévision d'avocat, ça, vraiment. Alors on  
5 pense plus à quarante-cinq (45) minutes, une heure  
6 (1 h ).

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Quarante-cinq (45) minutes, une heure (1 h). O.K.

9 Me ÉRIC FRASER :

10 Oui.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Alors à ce moment-là, je pense qu'il va être mieux  
13 de reprendre demain matin. Et puis on va recommencer  
14 à neuf heures (9 h) demain matin avec le panel 2. Je  
15 vous remercie tout le monde. Passez une belle  
16 soirée.

17

18 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

19

20

1        SERMENT D'OFFICE

2

3        Nous, soussignés, **CLAUDE MORIN**, et **JEAN LAROSE**,  
4        sténographes officiels, certifions sous notre  
5        serment d'office que les pages qui précèdent sont et  
6        contiennent la transcription fidèle et exacte des  
7        témoignages et plaidoiries en l'instance, et ce,  
8        conformément à la Loi.

9        Et nous avons signé,

10

11

12

13

\_\_\_\_\_

14        **CLAUDE MORIN**

15

16

17

18

19

\_\_\_\_\_

20        **JEAN LAROSE**