

**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 7 DÉCEMBRE 2017

VOLUME 3

DANIELLE BERGERON et 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 de Hydro-Québec Distribution (HQD);

INTERVENANTS :

Me NICOLAS DUBÉ  
procureur 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 et  
Me YOUSSEF FICHTALI  
procureurs 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	6
LISTE DES PIÈCES	8
PRÉLIMINAIRES	9
PREUVE D'HQD - Panel 2 - Principes réglementaires, efficacité et performance, coût de service, investissements, autres revenus et mesures visant les ménages à faible revenu (suite)	
LUC DUBÉ	
JOSÉE PELLETIER	
GENEVIÈVE FOURNIER	
ÉRIC FILION	
FRANÇOIS G. HÉBERT	
CLAUDINE BOUCHARD	
CHRISTIAN BUREAU	
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me YOUSSEF FICHTALI	10
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	29
INTERROGÉS PAR Me JEAN-FRANÇOIS OUIMETTE	52
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	97
RÉINTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER	121
PREUVE D'HQD - Panel 3 - Prévision des ventes, approvisionnements, coûts évités, efficacité énergétique, répartition du coût de service et tarifs	
FREDERIK AUCOIN	
LOUISE TRÉPANIER	

HANI ZAYAT

STÉPHANIE GIAUME

CHARLES-DAVID FRANCHE

FRANÇOIS G. HÉBERT

INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER 143

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DENIS FALARDEAU 168

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me NICOLAS DUBÉ 216

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD 219

---

LISTE DES ENGAGEMENTS

	<u>PAGE</u>
E-9 (HQD) : Indiquer les statistiques de 2012 à 2017 du taux d'abandon associé au système téléphonique d'Hydro-Québec, en indiquant également le nombre de tels appels (demandé par SÉ)	50
E-10 (HQD) : Fournir l'enveloppe budgétaire pour le programme d'enfouissement du réseau, combien d'argent il reste à dépenser et à quel moment le programme va se terminer (demandé par la Régie)	54
E-11 (HQD) : Fournir le nombre de cas difficiles contactés en relation avec les compteurs électromagnétiques (Demandé par la Régie)	63
E-12 (HQD) : Fournir le nombre de clients impliqués dans la technologie « blockchain » (demandé par la Régie)	79
E-13 (HQD) : Préciser, suite à la mise à jour, la part de la dette à taux variable en moyenne pour 2018 (Demandé par la Régie)	87
E-14 (HQD) : Déposer les hypothèses et le détail des calculs permettant de justifier le coût moyen de la dette de 6,482 % (demandé par la Régie)	93
E-15 (HQD) : Réviser le tableau 2 de la pièce B-0005, donc HQD-1, Document 1, page 10, en ajoutant une colonne afin de présenter distinctement les impacts des modifications des conventions comptables et à l'ASC 715, totalisant un montant créditeur de 57,7 M\$. Et également réviser la page 6 de la pièce B-0143, donc la pièce HQD-17, Document 1 à la page 6 (demandé par la Régie)	95

R-4011-2017  
7 décembre 2017

- 7 -

E-16 (HQD) : Fournir la mise à jour du tableau 4 de la pièce B-0047 sur les impacts d'une hausse différenciée de 1,5 fois plus élevée en deuxième tranche à un seuil de 36 kilowattheures par jour (demandé par l'ACEF de Québec) 216

---

LISTE DES PIÈCES

	<u>PAGE</u>	
C-FCEI-0012 :	Réponses à la demande de renseignements numéro 3 de la Régie (page 10 de 74) dans le dossier R-3980-2016	17
C-SÉ-13 :	Extrait du rapport de SÉ du dossier R-3933-2015.	45
B-0152 :	Présentation du panel 3 de HQD	141

---



1 L'AN DEUX MILLE DIX-SEPT (2017), ce septième (7e)  
2 jour du mois de décembre :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du sept (7)  
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. Poursuite de  
12 l'audience.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Bonjour, Maître Fichtali. Êtes-vous prêt pour  
15 commencer le contre-interrogatoire ce matin?

16

17 PREUVE D'HQD - Panel 2 - Principes réglementaires,  
18 efficacité et performance, coût de service,  
19 investissements, autres revenus et mesures visant  
20 les ménages à faible revenu (suite)

21

22 L'AN DEUX MILLE DIX-SEPT (2017), ce septième (7e)  
23 jour du mois de décembre, ONT COMPARU :

24

25 LUC DUBÉ

1 JOSÉE PELLETIER  
2 GENEVIÈVE FOURNIER  
3 ÉRIC FILION  
4 FRANÇOIS G. HÉBERT  
5 CLAUDINE BOUCHARD  
6 CHRISTIAN BUREAU

7  
8 SOUS LA MÊME AFFIRMATION SOLENNELLE, déposent et  
9 disent :

10  
11 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me YOUSSEF FICHTALI :  
12 Alors, bonjour, Madame la Présidente. Bonjour,  
13 Madame la Régisseur, Monsieur le Régisseur. Bonjour  
14 au monde de la Régie. Bonjour au Panel. Alors,  
15 merci. Oui, je suis prêt à continuer ce que nous  
16 avons commencé plus tôt cette semaine.

17 Q. **[1]** Alors, j'ai quatre questions. La première n'est  
18 pas vraiment une question, mais plus une demande de  
19 clarification, d'éclaircissement, en fait. Et pour  
20 ce faire, je vous réfère à la réponse du  
21 Distributeur à la DDR numéro 6 de la Régie, HQD-15,  
22 Document 1.6, plus précisément à la page 20. Vous  
23 me dites quand vous l'avez devant les yeux.

24 Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

25 R. Nous l'avons, Maître.

1 Q. **[2]** Ah! Très bien. Parfait. Alors, deuxième  
2 paragraphe, donc vous expliquez que :

3 [...] les besoins croissants liés au  
4 réseau de distribution touchent  
5 notamment l'amélioration de la qualité  
6 et de la fiabilité du service ainsi  
7 que l'offre d'un meilleur service aux  
8 clients.

9 J'aurais besoin, s'il vous plaît, que vous puissiez  
10 nous éclaircir un petit peu sur les insatisfactions  
11 de la clientèle que vous mentionnez un petit peu  
12 plus loin, notamment, et je cite :

13 Ces besoins en ETC ont été identifiés  
14 pour répondre aux insatisfactions de  
15 la clientèle, de l'AQCIE, de certaines  
16 municipalités et d'organisations qui  
17 œuvrent en matière de nouvelle  
18 construction, source de nouveaux  
19 clients, telles que l'APCHQ et la  
20 CMEQ. Le Distributeur a rencontré ces  
21 clients afin de comprendre leurs  
22 insatisfactions, identifier leurs  
23 besoins et ainsi, trouver des pistes  
24 de solution.

25 Est-ce que ce serait possible juste de nous

1 éclaircir un petit peu sur la nature des  
2 insatisfactions et quelles sont-elles, s'il vous  
3 plaît? Et je vous remercie d'avance.

4 Mme CLAUDINE BOUCHARD :

5 R. Alors, comme on en a fait mention hier, la  
6 principale insatisfaction ou la principale attente  
7 des clients que nous avons rencontrés, on l'a  
8 mentionné, on a rencontré quatre-vingt-quatorze  
9 (94) clients, associations ou corporations dans la  
10 dernière année. Et ce qui ressort, la première  
11 chose, c'est d'obtenir un service selon le besoin  
12 du client, à la date requise du client. Donc, j'ai  
13 fait un énoncé hier quand même au niveau de la  
14 réduction des délais pour fournir ce service-là.

15 Il faut que nos délais pour fournir le  
16 service à nos clients soient adaptés ou, je dirais,  
17 qu'ils puissent respecter les délais standards de  
18 l'industrie, soit de la construction, de la  
19 rénovation ou encore de toute autre demande qu'on  
20 reçoit de nos clients. Donc, ça, c'est le premier  
21 point.

22 Le deuxième point, on a parlé beaucoup hier  
23 également de la fiabilité du service électrique.  
24 Alors, une autre de leurs attentes, c'est d'assurer  
25 un service de qualité et fiable. Par conséquent, on

1 en a discuté hier, pour ce faire, il faut  
2 absolument revoir notre stratégie, en fait, notre  
3 recette de maîtrise de la végétation pour laquelle  
4 on a des demandes supplémentaires dans la cause  
5 tarifaire actuelle. Donc, voilà les attentes de nos  
6 clients.

7 Q. [3] Merci pour ces précisions. Est-ce que, lors de  
8 vos échanges avec ces parties prenantes, vous avez  
9 constaté que ces insatisfactions étaient plutôt  
10 nouvelles? Anciennes? Est-ce que ça fait longtemps  
11 que ça dure un petit peu ces insatisfactions-là?

12 R. En fait, de deux choses l'une. Je dirais que dans  
13 la dernière année on a eu plusieurs rencontres de  
14 travail avec ces gens-là pour essayer de trouver  
15 des pistes de solution pour répondre à leurs  
16 attentes. Comme j'ai aussi mentionné hier, le  
17 contexte dans lequel nos clients, contexte  
18 concurrentiel et contexte économique dans lesquels  
19 nos clients évoluent actuellement sont importants.  
20 Alors, on veut tenir compte de ça.

21 Alors, effectivement, les attentes au cours  
22 du temps, la base même des attentes de nos clients  
23 demeurent les mêmes, c'est-à-dire d'avoir les  
24 services requis au moment requis et d'avoir un  
25 service fiable et de qualité. Mais, avec le temps,

1           ça devient encore plus important pour eux en termes  
2           de concurrence et en termes de revenus.

3       Q. **[4]** Merci. Je vous pose la question parce que nous  
4           constatons que le temps de cycle a réduit depuis  
5           deux mille quinze (2015) ou il a atteint un niveau  
6           anormalement élevé, n'est-ce pas?

7       R. Pouvez-vous juste répéter quand vous dites « ça a  
8           réduit et ça a atteint un niveau anormalement  
9           élevé? »

10           (9 h 05)

11       Q. **[5]** Ma compréhension, c'est que le temps de cycle  
12           en deux mille quinze (2015) a atteint un niveau  
13           assez élevé et qu'il a été réduit depuis en deux  
14           mille dix-sept (2017)?

15           Mme CLAUDINE BOUCHARD :

16       R. En fait, il faut distinguer deux choses. Il faut  
17           regarder au niveau des raccordements simples qui  
18           est une des catégories de type de travaux. Je vous  
19           ai parlé hier, nous avons cent soixante-quinze  
20           mille (175 000) demandes de nos clients par année,  
21           lesquelles sont catégorisées en cent vingt (120)  
22           types de travaux différents. Il y a un des types de  
23           ces travaux-là qui sont des raccordements. C'est-à-  
24           dire, le réseau est déjà présent, je dois  
25           simplement prolonger un fil pour brancher une

1 maison, brancher un commerce, sans modification au  
2 réseau.

3 Alors, ça, je vous dirais qu'on a fait des  
4 gains substantiels au cours des dernières années et  
5 on a réussi à réduire le délai en virtualisant la  
6 charge de travail, en systématisant, en  
7 standardisant ce qu'on faisait et on aussi en  
8 ordonnant nos opérations aériennes au terrain.  
9 Maintenant, ce qu'il reste à faire, ce sont les  
10 demandes qui sont intervenants multiples dans  
11 lesquelles le client a des activités sous sa  
12 responsabilité qui requièrent également du temps.

13 Dans ce cas-là, les délais, on a mentionné  
14 hier, ces délais-là se sont allongés dans les trois  
15 dernières années, autant pour le client, donc sa  
16 responsabilité, ses activités à lui prennent plus  
17 de temps compte tenu de la réglementation, compte  
18 tenu du nouveau contexte de densification et de  
19 revalorisation de quartier. Et chez nous également,  
20 les délais se sont allongés. Ce qui fait que le  
21 délai total entre le moment de la demande et le  
22 moment où je donne le service s'est allongé au  
23 cours des trois dernières années, malheureusement.

24 Q. **[6]** Très bien. Merci. Je vais passer maintenant à  
25 ma deuxième question qui réfère au délai de

1           raccordement en souterrain. Et pour ce faire, je  
2           vais vous référer à la présentation du panel 1 du  
3           cinq (5) décembre deux mille dix-sept (2017) à la  
4           planche 20.

5           R. J'ai le document, oui.

6           Q. **[7]** Très bien. Alors, si je comprends bien, à la  
7           planche 20, vous mentionnez des améliorations qui  
8           sont encore requises. Et vous faisiez état d'une  
9           tendance à la hausse des délais moyens de  
10          prolongement des réseaux aériens et souterrains. Et  
11          ce qui saute aux yeux lorsqu'on regarde la planche  
12          20, c'est une augmentation de vingt et un pour cent  
13          (21 %) des délais moyens de prolongement pour les  
14          réseaux souterrains. Ma question c'est, ce que je  
15          comprends, c'est que vous avez besoin de ressources  
16          additionnelles pour contrer un petit peu cette  
17          tendance à la hausse. Et je vais vous référer à un  
18          document, que j'aurai d'ailleurs ici imprimé des  
19          copies, je réfère à la cause R-3980-2016, réponse à  
20          la demande de renseignements numéro 3 de la Régie.  
21          Je vais déposer ce document.

22          LA GREFFIÈRE :

23          Donc la cote sera C-FCEI-0012.

24

25



1 C-FCEI-0012 : Réponses à la demande de  
2 renseignements numéro 3 de la  
3 Régie (page 10 de 74) dans le  
4 dossier R-3980-2016

5  
6 Me YOUSSEF FICHTALI :

7 Q. **[8]** Et je vais attendre que vous en preniez  
8 connaissance pour poursuivre. Alors, je réfère au  
9 préambule.

10 À la question de l'APCHQ, relativement  
11 aux raisons qui lui sont fournies pour  
12 expliquer la croissance de délais  
13 d'attente sous la responsabilité du  
14 client, le Distributeur répond qu'il  
15 « ne constate pas une tendance à la  
16 hausse des délais quant au  
17 prolongement du réseau souterrain : il  
18 s'agit plutôt de variations d'une  
19 année à l'autre ».

20 Si je vous amène un petit peu plus bas, à la  
21 réponse de la demande.

22 La variabilité de l'indicateur d'une  
23 année à l'autre résulte notamment du  
24 faible volume des demandes de  
25 promoteurs en réseau souterrain. En

1 effet, certains cas particuliers de  
2 prolongement occasionnant des délais  
3 plus longs peuvent alors avoir une  
4 influence sur le résultat global d'une  
5 année donnée.

6 Alors, je souhaiterais juste vous entendre  
7 peut-être pour obtenir quelques clarifications. Là,  
8 on parle un petit peu d'une tendance à la hausse.  
9 Mais dans la demande, dans le document, dans la  
10 cause R-3980-2016, vous expliquiez qu'il ne s'agit  
11 pas vraiment d'une tendance, mais plutôt de  
12 certains... un petit peu d'une... ça dépend un  
13 petit peu d'une saison à l'autre, ça dépend un  
14 petit peu du nombre de demandes qu'on obtient. Est-  
15 ce qu'on pourrait juste clarifier s'il vous plaît,  
16 est-ce que vraiment il y a des besoins pour combler  
17 cette tendance de vingt et un pour cent (21 %)  
18 d'augmentation des délais de prolongement du réseau  
19 souterrain?

20 (9 h 10)

21 Mme CLAUDINE BOUCHARD :

22 R. Écoutez, quand je regarde la question qui a été  
23 posée en deux mille seize (2016), il y a deux  
24 éléments. Il faut bien distinguer les délais pour  
25 les activités qui sont sous la responsabilité du

1 client demandeur, donc l'APCHQ ou peu importe le  
2 promoteur, qu'il soit Broccolini ou un grand  
3 industriel, versus le délai complet du moment où je  
4 reçois la demande et du moment où je livre le  
5 service demandé. Et il y a des délais qui sont en  
6 parallèle les uns aux autres.

7 Effectivement, ce qu'on disait ici, c'est  
8 qu'en termes... puis il faudrait peut-être avoir le  
9 préambule de l'autre question. En termes de  
10 volumétrie, les demandes de prolongements  
11 souterrains, dans les cent soixante-quinze mille  
12 (175 000) demandes, représentent une partie  
13 relativement faible du total du cent soixante-  
14 quinze mille (175 000).

15 Alors, si on met ça en perspective, il est  
16 clair que ça demeure faible. Cependant, quand on  
17 regarde le tableau de la page 20 de la présentation  
18 du panel 1, on peut quand même constater, et on l'a  
19 vu hier, que trois cent cinquante-cinq (355),  
20 quatre cent dix (410) et quatre cent trente (430),  
21 bien entendu, on voit une augmentation des délais.  
22 Dans ça, je l'ai répété hier, il y a le volet qui  
23 est sous la responsabilité du client. On ne l'a pas  
24 divisé ici parce que, comme je disais tout à  
25 l'heure, ça se chevauche, dans le fond, sur les

1           délais.

2                       Cependant, les rencontres avec nos clients  
3           ont permis de déterminer que ces délais-là sont  
4           beaucoup trop longs et que, dans les faits, ils  
5           s'allongent d'année en année, ce qu'on peut voir  
6           là. Quand on compare une année sur une année, on a  
7           quand même un volume équivalent, j'oserais dire, de  
8           demandes et on est capable de comparer année sur  
9           année.

10                      On ne peut pas donner une tendance à long  
11           terme. Ce n'est pas parce que là j'ai une  
12           augmentation à long terme, statistiquement je ne  
13           peux pas faire de projection que ça va continuer  
14           comme ça. D'autant qu'on veut l'améliorer.

15                      Chose certaine, c'est que, quand je regarde  
16           le délai de deux mille dix-sept (2017), de deux  
17           mille seize (2016) ou de deux mille quinze (2015),  
18           il est pour le moins certain que ces délais-là ne  
19           répondent pas aux besoins et aux attentes de nos  
20           clients en vertu de ce que je vous ai présenté  
21           hier. C'est-à-dire que, lorsqu'on construit un  
22           nouveau projet domiciliaire pour des maisons en  
23           rangée, en moyenne, au Québec, ça prend cent  
24           soixante-dix (170) jours alors qu'ici, mon service  
25           arrive en... qu'on prenne le quatre cent trente

1 (430) ou le trois cent cinquante-cinq (355), je  
2 suis encore au-delà du délai requis au niveau des  
3 attentes de mes clients.

4 Q. [9] Merci. Je vais peut-être préciser la question.  
5 C'est que, dans la cause R-3980-2016, vous  
6 expliquez qu'il n'y a pas... qu'on ne constate pas  
7 une tendance à la hausse des délais quant aux  
8 prolongements, il s'agit plutôt d'une variation  
9 d'une année à l'autre. Je veux juste essayer de  
10 comprendre comment vous planifiez vos besoins  
11 lorsque, finalement, il s'agit plutôt d'une...  
12 bien, qu'il ne s'agit pas d'une tendance mais qu'il  
13 s'agit plutôt... il y a un certain caractère  
14 aléatoire. Donc, est-ce que... c'est juste ça que  
15 je veux comprendre, exactement.

16 Parce que là vous dites : « On ne constate  
17 pas une tendance à la hausse » puis là vous me  
18 dites qu'il y a une tendance à la hausse depuis  
19 deux mille quinze (2015). Donc, je veux juste  
20 obtenir une clarification.

21 R. En fait, la difficulté de comparaison entre une  
22 année à l'autre. O.K.? Dans le fond, si je prends  
23 une année, donc prenons deux mille quinze (2015),  
24 je la compare à deux mille seize (2016). Ça dépend  
25 toujours de la nature des travaux qu'on a faits en

1 deux mille quinze (2015) versus deux mille seize  
2 (2016). Si je prends, par exemple, le prolongement  
3 pour alimenter le CHUM a pris beaucoup plus de  
4 temps ou si je compare, par exemple, avec un  
5 quartier comme le Dix30, où on a fait un  
6 prolongement dans un nouveau terrain, où là on a  
7 fait seulement prolonger. Dans l'autre cas j'étais  
8 déjà dans l'existant et je faisais du nouveau avec  
9 du vieux, comme j'expliquais hier.

10 Alors, dans le trois cent cinquante-cinq  
11 (355) de deux mille quinze (2015), il y a des cas  
12 qui ont été beaucoup plus rapides et il y a des cas  
13 qui ont été beaucoup plus longs en fonction du  
14 terrain, en fonction des exigences techniques et de  
15 la complexité technique du projet.

16 Alors, c'est difficile de comparer deux  
17 mille quinze (2015) avec deux mille seize (2016).  
18 Mais, quand on regarde sur plusieurs années, on  
19 peut quand même, ici, observer une tendance à la  
20 hausse de ces délais-là. Comparer une année avec  
21 une année, c'est toujours un peu risqué mais quand  
22 on compare trois ans, on a toujours une  
23 représentativité des projets qui est à peu près la  
24 même, la loi des grands nombres fait en sorte qu'on  
25 peut ne pas se tromper.

1 Mais il n'en demeure pas moins que, le  
2 vingt et un pour cent (21 %), c'est sur un horizon  
3 de trois ans. Mais le plus important à retenir là-  
4 dedans c'est que peu importe que je prenne le délai  
5 de deux mille quinze (2015) ou le délai deux mille  
6 seize (2016) ou deux mille dix-sept (2017), ça ne  
7 répond pas aux attentes de nos clients. Et c'est ce  
8 que nos clients nous ont dit, autant les grands  
9 promoteurs de l'APCHQ, autant dans l'industriel,  
10 autant dans le commercial, ces délais-là ne  
11 répondent pas à leurs attentes.

12 Q. **[10]** Merci pour la clarification. Je vais passer  
13 maintenant à ma troisième question, qui concerne  
14 l'augmentation des ressources disponibles pour les  
15 activités de base. Et, pour ce faire, je vais vous  
16 référer, encore une fois, aux réponses du  
17 Distributeur à la DDR numéro 6 de la Régie,  
18 HQD-0015, document 1.6, plus précisément à la page  
19 17, au tableau R.4.3.

20 (9 h 15)

21 Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

22 R. C'est le bon document. Merci.

23 Q. **[11]** Alors, si je regarde le tableau R-4.3, pardon,  
24 première question. Est-ce que ce serait possible de  
25 confirmer que les ETC 102 et 84, retour des ETC de

1 l'élément spécifique aux activités de base et  
2 retour des ETC de l'élément spécifique aux  
3 activités de base, utilisation temporaire en deux  
4 mille seize (2016) d'effectifs pour terminer le  
5 projet LAD. Est-ce que ce serait possible de  
6 confirmer que ces deux ETC-là ont été alloués au  
7 remplacement de compteur par des compteurs  
8 communiquant en deux mille seize (2016)?

9 Mme JOSÉE PELLETIER :

10 R. Pouvez-vous répéter la question s'il-vous-plaît?

11 Q. **[12]** Bien sûr. Si je regarde ici, le tableau R-4.3,  
12 au niveau des ETC 102 et 84, ce que je comprends et  
13 ce que je souhaite néanmoins confirmer avec vous,  
14 c'est : est-ce que ces ETC-là ont été alloués au  
15 remplacement des compteurs par des compteurs  
16 communiquant?

17 R. En deux mille seize (2016), ces gens-là, oui.

18 Q. **[13]** D'accord, très bien. Et, est-ce que je  
19 comprends également que maintenant les compteurs  
20 ont été remplacés et que ça va être des ressources  
21 disponibles maintenant?

22 R. Comme on l'expliquait aux références-là qui sont à  
23 côté des chiffres, ça a été expliqué dans le  
24 dossier, donc, ces gens-là, à la fin du projet,  
25 retournaient. On avait besoin de ces gens-là pour



1 qu'ils retournent dans les activités de base.

2 Q. **[14]** D'accord, donc ce que je comprends c'est qu'en  
3 deux mille dix-huit (2018), les cent deux (102)  
4 plus quatre-vingt-quatre (84) vont retourner à  
5 leurs tâches en deux mille dix-huit (2018) et ça va  
6 être ...

7 R. Ils retournaient déjà en deux mille dix-sept  
8 (2017).

9 Q. **[15]** Ils retournaient en deux mille dix-sept  
10 (2017)? O.K. Très bien. Ça répond à ma question.  
11 Merci. Alors je vais passer à la quatrième et  
12 dernière question qui concerne le développement de  
13 marché et je vais vous référer pour ce faire à la  
14 planche 16 de la présentation Powerpoint. Donc, à  
15 la présentation Powerpoint, demande tarifaire du  
16 Distributeur deux mille dix-huit (2018) deux mille  
17 dix-neuf (2019), panel 1, du cinq (5) décembre deux  
18 mille dix-sept (2017) ...

19 Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

20 O.K. C'est celle du panel 1? D'accord.

21 Q. **[16]** Et si on prend la planche 16 qui concerne des  
22 améliorations en cours, développer les marchés,  
23 être visible. Je comprends que dans le plan, il y a  
24 l'élaboration, en tout cas, il y a la volonté de la  
25 part du Distributeur d'élaborer une offre pour

1 attirer les centres de données et les serres. Je  
2 pense que la question va s'adresser à monsieur  
3 Filion.

4 M. ÉRIC FILION :

5 Oui, en effet.

6 Q. **[17]** Très bien. Alors, je comprends que le tarif de  
7 développement économique TDE est relativement  
8 récent n'est-ce pas?

9 R. Trois ans à ma connaissance, oui.

10 Q. **[18]** Est-ce que j'ai raison de croire que les  
11 nouveaux centres de données sont automatiquement  
12 assujettis au TDE?

13 R. Bien pour clarifier pas automatiquement.

14 Q. **[19]** Pas automatiquement.

15 R. Présentement on en a, dans le TDE on a neuf clients  
16 qui participent activement. La majorité sont des  
17 centres de données, mais les centres de données  
18 doivent évidemment faire des demandes, puis se  
19 conformer aux modalités du TDE. Donc, ce n'est pas  
20 un automatisme.

21 Q. **[20]** Merci. Lorsque vous parlez de l'élaboration  
22 d'une offre pour attirer les centres de données et  
23 les serres, je comprends qu'il y en a quarante-deux  
24 (42) présentement au Québec?

25 R. En effet.

1 Q. **[21]** Et si ça fonctionne bien déjà avec quarante-  
2 deux (42), qu'est-ce qui justifie l'élaboration  
3 d'une nouvelle offre pour les centres de données?

4 R. En fait, pour nous, il y a deux volets de  
5 croissance pour les centres de données. Les centres  
6 qui sont existants souvent évidemment il y a un  
7 branchement qui est là, mais ils peuvent augmenter  
8 leur propre capacité de consommation, donc ça c'est  
9 un travail que ces entreprises font pour attirer du  
10 contenu ici au Québec. Nous, ce que l'on fait,  
11 c'est plus du démarchage à l'extérieur pour attirer  
12 des nouveaux joueurs qui peuvent venir s'installer  
13 ici et consommer de nos réseaux directement.

14 (9 h 20)

15 Q. **[22]** Mais en quoi cette nouvelle offre va être  
16 différente?

17 R. En fait, ce qu'on fait... j'ai une équipe, on a une  
18 petite équipe qui fait du démarchage à l'extérieur.  
19 Ce qu'on fait, c'est qu'on participe à beaucoup de  
20 colloques de cette industrie-là, où on s'aperçoit  
21 qu'évidemment Hydro-Québec n'est pas connu. Ce  
22 qu'on fait, c'est vraiment la promotion de l'offre  
23 réglementée qui existe, mais qui n'est pas connue à  
24 l'extérieur du Québec par ce type d'entreprise-là.  
25 Puis souvent quand on se... quand on se déplace

1 dans ces événements-là, on se déplace avec  
2 plusieurs partenaires, donc soit les gouvernements,  
3 Québec Investissement... Investissement Québec,  
4 pardon, Montréal International, Québec  
5 International, plusieurs parties comme ça qui  
6 viennent faire des offres au niveau de... qui nous  
7 accompagnent pour les terrains, pour les  
8 télécommunications. Puis nous, évidemment, on  
9 s'occupe du volet énergie.

10 Q. **[23]** Donc merci. Ce que je comprends c'est pas tant  
11 alors l'élaboration d'une nouvelle offre, mais  
12 plutôt la communication de l'offre existante, c'est  
13 bien ça?

14 R. Oui, exactement.

15 Q. **[24]** Très bien. Bien ça termine mes questions. Je  
16 vous remercie. Merci, Madame la Présidente.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Merci beaucoup, Maître Fichtali. Ça va être au tour  
19 de SÉ, Maître Neuman. Je vais faire un premier  
20 rappel tout de suite pendant que maître Neuman  
21 s'installe. Hier soir on vous a envoyé un courriel  
22 parce que la tour... la tour de la Bourse nous  
23 avait avisés qu'il pourrait être difficile d'accès  
24 en raison de manifestations. Et à partir de neuf  
25 heures (9 h) ce matin les ascenseurs étaient

1 bloqués, il faut vraiment avoir une carte. Alors je  
2 sais que le café est nécessaire à la pause, mais on  
3 va peut-être vous demander de rester au deuxième  
4 afin de faciliter quand même les échanges. Parce  
5 que dans le vingt (20) minutes, monter, descendre,  
6 là, ça va être difficile. Alors juste commencer à y  
7 penser parce que... de prendre votre pause et  
8 rester au deuxième étage s'il vous plaît. À ce  
9 moment-là, ça va être plus facile. On vous avertira  
10 quand nous-mêmes on se fera avertir, là, sur le  
11 fait que les ascenseurs sont maintenant plus  
12 faciles d'accès. Maître Neuman?

13 Me DOMINIQUE NEUMAN :

14 Oui. Bonjour. Est-ce que ça veut dire qu'il y aura  
15 du café au deuxième étage?

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Ça veut dire que vous devriez vous contenter d'eau,  
18 malheureusement.

19 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

20 Q. **[25]** O.K. Alors bonjour, Madame la Présidente,  
21 Madame la Présidente de la Régie, Monsieur le  
22 Régisseur. Bonjour Messieurs, Dames, bonjour  
23 Messieurs, Dames de la Régie. Dominique Neuman pour  
24 Stratégies énergétiques. Et je remercie de nouveau  
25 madame la présidente pour nous avoir placés en bout

1 de piste, ce qui est maintenant. J'inviterais le  
2 panel à préparer certaines pièces qui sont les  
3 pièces suivantes, que je vais utiliser sur mon  
4 contre-interrogatoire. D'une part, la pièce B-0009,  
5 HQD-2, Document 1 aux pages 13 et 30. D'autre part,  
6 la pièce B-0025, HQD-8, Document 1, page 5.

7 Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

8 R. Pouvez-vous répéter, Maître Neuman?

9 Q. **[26]** B-0025, HQD-8, Document 1, page 5. Par  
10 ailleurs, évidemment la présentation du présent  
11 panel, qui est la pièce B-0147, HQD-17, Document 2.  
12 Ainsi que notre rapport, qui est C-SÉ-0009, SÉ-1,  
13 Document 1, page 4. Il n'est pas nécessaire d'aller  
14 voir l'erratum de cette pièce puisque ce sur quoi  
15 je vous interrogerai n'est pas visé par l'erratum.  
16 Et il y aura également une autre pièce d'un dossier  
17 antérieur, que je vais déposer dans quelques  
18 minutes. O.K.

19 Puis on va... la première question donc  
20 portera sur cette pièce HQD-0008, Document 1 et sur  
21 des tableaux qui se trouvent dans la pièce de SÉ,  
22 que j'ai mentionnée il y a quelques instants. Oui,  
23 donc à la page 5 de cette pièce il y a une des  
24 cha... un des postes dans le tableau 1, l'un des  
25 postes de charges d'exploitation, qui est le

1 quatrième à partir du début, est celui de la  
2 récupération des coûts et cette question a été  
3 traitée dans notre propre preuve à la page 4 et  
4 pour une meilleure compréhension du sens de  
5 l'expression « récupération des coûts », nous avons  
6 cru comprendre en consultant des dossiers  
7 antérieurs et des dossiers de rapport annuel que la  
8 notion de récupération de coûts inclut à la fois la  
9 récupération de coûts de certains travaux que  
10 Hydro-Québec Distribution effectue sur les poteaux  
11 notamment et également des récupérations de coûts  
12 auprès de tiers et autres et ce qui inclurait  
13 notamment la récupération de coûts auprès de  
14 réseaux voisins auxquels Hydro-Québec Distribution  
15 aurait offert des services dans des cas d'urgence  
16 notamment.

17 Est-ce que vous pourriez peut-être nous  
18 fournir une description et une définition plus  
19 claire ou plus précise, voir s'il y a d'autres  
20 éléments que ceux que je viens de mentionner pour  
21 décrire ce en quoi consiste ce poste de  
22 récupération des coûts?

23 Mme JOSÉE PELLETIER :

24 R. Je vous référerai à HQD-8, document 3, le tableau  
25 2 où à la récupération de coûts, on indique,

1 exemple, la rubrique « Pose d'attaches, espace  
2 poteaux, conduits, réclamations de tiers et  
3 autres » dont effectivement les missions effectuées  
4 à l'extérieur du Québec et autres.

5 Q. **[27]** O.K. Est-ce qu'il y a... A part... Les  
6 missions, je comprends que c'est l'aide aux réseaux  
7 voisins, c'est bien ça? C'est ce que j'ai décrit  
8 tout à l'heure?

9 R. Oui.

10 Q. **[28]** Oui. Et à part ça, dans la catégorie  
11 « Récupération auprès de tiers et autres », est-ce  
12 qu'il y a autre chose que cela? Je pense que...  
13 Parce que ce que vous appelez les missions ne  
14 couvrent qu'une partie de cet aspect-là.

15 R. Ou il y a aussi les dommages sur les réseaux...

16 Q. **[29]** Oui.

17 R. ... par des tiers.

18 Q. **[30]** Oui, je comprends, c'est pas... c'est pas  
19 volontaire. Et la première rubrique « Attaches » et  
20 tout ça, et etc., ce sont essentiellement des  
21 récupérations de coûts de travaux faits à proximité  
22 d'un client?

23 Mme CLAUDINE BOUCHARD :

24 En fait, si je peux me permettre, la location dans  
25 les poteaux, vous savez que Hydro-Québec possède



1 soixante pour cent (60 %) du parc de poteaux au  
2 Québec et l'autre quarante pour cent (40 %)  
3 appartient à d'autres compagnies de télécom et les  
4 télécoms sont présents dans nos poteaux comme nous  
5 on est présent dans les poteaux de télécom et donc,  
6 en conséquence, pour pouvoir apposer leurs attaches  
7 pour leurs fils dans mes poteaux, on a une  
8 facturation qui est convenue dans les contrats,  
9 donc, il y a une facturation pour les travaux qui  
10 sont nécessaires pour leur permettre de s'attacher  
11 et il y a des facturations de location également de  
12 positionnement dans le poteau.

13 Q. **[31]** Donc, c'est la récupération des coûts auprès  
14 des entreprises de télécom qui est concernée par  
15 ceci?

16 R. Tout à fait.

17 Q. **[32]** Alors, donc, j'en viens au tableau qui est  
18 présenté dans la preuve de SÉ qui est le tableau  
19 2.3, à la page indiquée, à la page 4, qui indique  
20 que si l'on suit l'évolution de la récupération des  
21 coûts dans les budgets autorisés par la Régie et  
22 dans les chiffres réels qui apparaissent au rapport  
23 annuel, on constate qu'il y a un écart systémique  
24 assez important entre la prévision de récupération  
25 des coûts qui est faite annuellement depuis deux

1 mille douze (2012) jusqu'à deux mille dix-sept  
2 (2017) et les résultats réels de cette récupération  
3 des coûts, en tout cas, la première année, deux  
4 mille douze (2012), c'est à peu près... c'est un  
5 tiers du réel à peu près qui n'avait pas été prévu  
6 et, bon, je pourrais faire de statistiques sur la  
7 somme de ces chiffres mais vous voyez que c'est des  
8 montants importants. Donc, ma question générale par  
9 rapport à ce tableau est la suivante : ne trouvez-  
10 vous pas que Hydro-Québec Distribution a tendance à  
11 sous-estimer de façon systémique sa récupération  
12 des coûts?

13 (9 h 30)

14 Mme JOSÉE PELLETIER :

15 R. Bien, en premier lieu, j'aimerais rappeler que,  
16 pour chaque dollar de récupération de coûts, il y a  
17 un dollar dépensé. C'est ce qu'on démontre aussi  
18 dans les tableaux. Donc, si je mets plus de budget  
19 en récupération de coûts, je vais avoir plus de  
20 budget dans mes dépenses autres. Puis la majorité  
21 des écarts aussi vient des missions. Et puis les  
22 missions, ce que vous disiez tantôt, l'aide qu'on  
23 apporte à l'extérieur du Québec, et les missions,  
24 c'est très difficile pour nous de prévoir ça. C'est  
25 les principaux écarts dans les récupérations de

1 coûts par le passé.

2 Q. **[33]** Mais est-ce que vous êtes en train de me dire  
3 que vous avez de la difficulté à collecter vos  
4 coûts auprès des réseaux voisins que vous avez  
5 aidés?

6 R. Non, aucunement, ce n'est pas ce que j'ai dit.  
7 C'est qu'on ne peut les prévoir. Quand on fait le  
8 dossier tarifaire au mois d'avril, je ne peux pas  
9 prévoir les missions que je vais faire dans l'année  
10 suivante.

11 Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

12 R. Ces missions-là dépendent des aléas climatiques  
13 qu'on constate ou qu'on observe sur les réseaux  
14 voisins notamment.

15 Q. **[34]** O.K. Je comprends. Mais les missions, c'est  
16 quand même une part qui est assez faible du total  
17 de la récupération des coûts. Donc, pour le reste,  
18 j'essaie de comprendre ce qui vous amène à avoir de  
19 la difficulté à prévoir ces coûts de récupération.

20 Mme JOSÉE PELLETIER :

21 R. Premièrement, si on regarde le tableau 2 auquel  
22 vous faisiez référence, exemple, par rapport à  
23 l'année deux mille dix-sept (2017), mon écart pour  
24 les missions, c'est dix point huit millions  
25 (10,8 M\$). Ça fait que c'est l'écart majeur,

1 exemple, pour l'année de base. C'est beaucoup les  
2 missions. Soit dit en passant, pour les  
3 réclamations, on y va aussi selon un historique,  
4 réclamations tiers. Mais ça peut arriver aussi  
5 qu'il y en a de plus. Ça fait que c'est aussi des  
6 postes dont la prévision, on fait du mieux qu'on  
7 peut sur l'historique, mais elle peut s'avérer  
8 difficile. Mais comme je vous dis, comme c'est  
9 vraiment encore là un vase communicant, donc si on  
10 va avoir dépensé plus, on va récupérer plus.

11 Q. [35] Est-ce que vous êtes en train de me dire que  
12 l'écart qui est constaté notamment dans notre  
13 preuve, l'écart historique entre la prévision et le  
14 réel de la récupération des coûts, que dollar pour  
15 dollar, ça correspond à la prévision des coûts eux-  
16 mêmes ou est-ce qu'il y a un écart, c'est-à-dire  
17 que la récupération des coûts ne correspond pas à  
18 cent pour cent (100 %) des coûts engagés?

19 M. LUC DUBÉ :

20 R. Peut-être juste pour préciser en fait ce que, ici,  
21 Josée veut expliquer, c'est que... puis on le voit  
22 un peu au tableau 3 de la même référence, HQD-8,  
23 Document 3 à la page 7. Les revenus de récupération  
24 de coûts, ce n'est pas très compliqué. Ça veut dire  
25 que, ça, c'est ma rubrique de revenus. Mais j'ai

1 des rubriques de coûts dans mon revenu requis qui  
2 sont étalés un peu partout en masse salariale ou  
3 autres dépenses, qu'il y a un montant équivalent  
4 qui se retrouve.

5           Donc si, en mode réel, j'arrive, je  
6 constate que... Je prends des chiffres... Je suis à  
7 trente millions (30 M\$) de récupération de coûts  
8 par rapport à un prévu de vingt-cinq millions  
9 (25 M\$). Bien, j'aurai eu, oui, effectivement, un  
10 revenu supplémentaire de cinq millions (5 M\$). Mais  
11 c'est parce que j'aurai eu des coûts  
12 supplémentaires de cinq (5 M\$). Donc, à la fin, il  
13 n'y a pas d'impact sur les tarifs ou sur le  
14 résultat net.

15 Q. **[36]** O.K. Mais la question que je vous ai posée, je  
16 veux être sûr que la réponse, c'est bien oui à  
17 cette question, c'est : Est-ce que c'est dollar  
18 pour dollar ou est-ce que vous prévoyez un taux de  
19 non-récupération de ces coûts-là?

20 R. La prévision est à coût complet, comme on le fait  
21 avec les externes. Non, la prévision est dollar  
22 pour dollar. Il n'y a pas de...

23 Q. **[37]** O.K. Je vous remercie beaucoup. Je passe à  
24 votre présentation du présent panel qui est la  
25 B-0147, HQD-17, Document 2 à la planche 11. Les

1 numéros sont tout petits. Mais c'est la planche qui  
2 s'intitule « activités de mesurage ». En premier  
3 lieu, au deuxième boulet de cette page « activités  
4 de mesurage », vous mentionnez que :

5 Le démantèlement du projet nécessite  
6 la refonte de la formation, de  
7 l'accompagnement et de l'assurance  
8 qualité.

9 (9 h 35)

10 Et vous avez plus précisément fait mention dans  
11 votre témoignage hier d'un programme d'assurance  
12 qualité. Est-ce que vous pouvez décrire plus  
13 précisément en quoi consiste ce programme  
14 d'assurance qualité?

15 M. ÉRIC FILION :

16 R. Certainement. En fait, on a déjà un programme  
17 d'assurance qualité, qui est avec Mesures Canada,  
18 pour la métrologie. Ce qu'on veut faire ici l'an  
19 prochain c'est poste LAD, poste... déploiement  
20 massif, on veut s'assurer que notre programme, sur  
21 le terrain, va être plus systémique, plus étendu,  
22 pour faire beaucoup de conformités terrain.  
23 S'assurer que, si on trouve des enjeux avec les  
24 travaux que c'est retourné dans les formations,  
25 retourné dans nos processus d'affaires. Donc,

1 c'est... en fait, c'est un processus d'amélioration  
2 continue qui va être mis en place pour l'assurance  
3 qualité.

4 Q. **[38]** Mais, ça, vous l'aviez déjà avant?

5 R. Comme j'ai dit, on a un programme... on a un  
6 programme d'assurance qualité pour Mesures Canada.  
7 Ça, c'est en place depuis longtemps. Ça, ici, ça va  
8 être l'assurance qualité sur le terrain.

9 Q. **[39]** Et, sur le terrain, vous ne l'aviez pas déjà  
10 sur le terrain?

11 R. On faisait un certain niveau d'assurance qualité  
12 mais là on veut être beaucoup plus présent avec nos  
13 gens pour... pour uniformiser les pratiques puis  
14 s'assurer que le... en fait, les travaux sont  
15 conformes à nos encadrements.

16 Q. **[40]** Et, en raison de ces différents aspects et  
17 autres aspects qui sont énumérés aux autres  
18 boulets, que vous obtenez un ajout de plus trente-  
19 quatre (34) ETC, qui sont les nouveaux effectifs  
20 post versus pré-LAD, et ce que j'aimerais voir avec  
21 vous c'est, est-ce que ces trente-quatre (34) ETC  
22 sont des ajouts permanents ou est-ce que c'est des  
23 ajouts qui sont circonscrits à l'année deux mille  
24 dix-huit (2018) seulement?

25 R. Bien, certainement pour l'année deux mille dix-huit

1 (2018), probablement une partie de deux mille dix-  
2 neuf (2019). Il y a un des éléments, qui est  
3 présenté dans la page 11, qui est des charges  
4 résiduelles. C'est des travaux qui... comme j'ai  
5 mentionné hier, qui n'avaient pas d'impact sur la  
6 clientèle mais qu'on se doit de compléter. Donc,  
7 qui vont être rattrapés, en grande majorité, en  
8 deux mille dix-huit (2018) et qui devraient se  
9 terminer, là, en début deux mille dix-neuf (2019).

10 Donc, pour répondre clairement à votre  
11 question, c'est des besoins pour deux mille dix-  
12 huit (2018) confirmés; deux mille dix-neuf (2019),  
13 on va réévaluer en temps et lieux, mais le besoin  
14 devrait être moindre.

15 Q. **[41]** O.K. Donc, c'était le sens de ma question.  
16 Mais vous n'êtes pas en mesure de circonscrire ceux  
17 qui... la part qu'il restera en deux mille dix-neuf  
18 (2019) et après, et celle qui ne s'appliquerait  
19 qu'en deux mille dix-huit (2018)?

20 R. Non, pas présentement.

21 Q. **[42]** Dans cette même planche, tout en bas, vous  
22 comparez le bilan des effectifs demandés, qui est  
23 de cinq cent soixante-neuf (569), au niveau  
24 d'effectifs équivalent avant LAD, qui serait de  
25 cinq cent quatre-vingt-six (586). Mais ceci en



1           tenant compte du fait, et on le sait, des dossiers  
2           antérieurs et vous le répétez sur la planche, que  
3           le projet LAD a amené un gain de sept cent vingt-  
4           six (726) ETC.

5                        Ce que j'essaie de voir avec vous c'est à  
6           quel... quel sous-ensemble d'effectifs correspond à  
7           ce niveau effectifs équivalent LAD, de cinq cent  
8           quatre-vingt-six (586), et à quel sous-ensemble  
9           appartient le chiffre de sept cent vingt-six (726)?  
10          J'essaie de comprendre qu'est-ce qui est visé par  
11          ce dernier carré blanc, qui se trouve dans la  
12          planche, niveau effectifs équivalent de cinq cent  
13          quatre-vingt-six (586)?

14        R. Bien, peut-être le premier point, le sept cent  
15        vingt-six (726), je pense que c'est bien connu, là.  
16        C'est suite au projet LAD, c'est surtout des  
17        releveurs mais il y avait aussi d'autres... des  
18        gens à la clientèle, entre autres, là, qui  
19        faisaient partie du sept cent vingt-six (726).

20                        Ce que je démontre en bas, c'est qu'on  
21        voulait se donner un comparatif pré versus post  
22        changement de compteurs, qui a été massif. Donc, on  
23        a reconstruit les chiffres de deux mille douze  
24        (2012), qui... en fait, les effectifs avant le  
25        projet. On a reconstruit ça pour voir ce serait

1           quoi l'équivalent aujourd'hui parce qu'on voulait  
2           démontrer, c'est juste d'une façon globale, les  
3           effectifs complets au mesurage. C'est qu'il y a  
4           encore de l'efficience qui s'est générée en  
5           addition du sept cent vingt-six (726) équivalente à  
6           dix-sept (17) ETC.

7           Q. **[43]** Mais les effectifs qui ont été réduit, de sept  
8           cent vingt-six (726) ETC, vous me décrivez ça comme  
9           étant des releveurs, ça ne fait pas partie de  
10          l'activité de mesurage qui est visée par le dernier  
11          carré... le dernier rectangle de cette planche?

12          R. En effet, le dernier rectangle en bas exclut la  
13          relève et le recouvrement.

14          (9 h 40)

15          Q. **[44]** O.K. Et donc si ça exclut ça et ce qui reste  
16          inclus c'est quoi?

17          R. Tous les autres métiers, les installateurs,  
18          techniciens, inspecteurs, entre autres. On voulait  
19          vraiment comparer des pommes avec des pommes dans  
20          le fond.

21          Q. **[45]** O.K. Je vous remercie. Brièvement, en ce qui  
22          concerne la maîtrise de la végétation qui est visée  
23          par votre planche, enfin une série de planches dont  
24          la planche 32 de votre présentation, donc, on  
25          comprend que le budget accru que vous demandez en

1 maîtrise de la végétation fait partie d'un plan de  
2 travail, on avait cru comprendre qu'il s'étendrait  
3 jusqu'en deux mille vingt-deux (2022), vous  
4 mentionnez deux mille vingt-trois (2023), mais  
5 donc, d'abord si vous pouvez précisez, est-ce que  
6 c'est deux mille vingt-deux (2022) ou deux mille  
7 vingt-trois (2023)? On avait cru comprendre que  
8 c'était deux mille vingt-deux (2022) dans la  
9 preuve?

10 M. CHRISTIAN BUTEAU :

11 R. En fait, c'est un plan quinquennal. L'année deux  
12 mille vingt-trois (2023) a été présentée de façon à  
13 présenter la situation peut-être à terme, au bout  
14 du programme si on veut.

15 Q. **[46]** Et donc, qu'après cette période quinquennal,  
16 le niveau des coûts en maîtrise de la végétation va  
17 baisser et se stabiliser à un niveau où il n'y aura  
18 pas ce genre d'intervention, de rattrapage à faire.

19 R. Écoutez. On est toujours en réévaluation de la  
20 situation, mais avec les données actuelles, pour  
21 nous, ce serait une situation de maintien, mais on  
22 sera toujours en train de réévaluer les besoins au  
23 fur et à mesure.

24 Q. **[47]** Je vous remercie. Je vais passer à une autre  
25 des pièces que j'ai mentionnée qui était la pièce

1 HQD2, document 1, B-0009, à la page 13, mais on va  
2 passer rapidement à la page 30 également. Donc, à  
3 la page 13, dans le tableau 2, on voit que parmi  
4 vos indicateurs, vous avez le délai moyen de  
5 réponse téléphonique, ainsi que le taux d'abandon  
6 téléphonique. Si je regarde en page 30, les  
7 définitions de ces deux indicateurs, donc, le délai  
8 moyen de réponse téléphonique, ça mesure le délai  
9 moyen entre le moment où le client quitte le  
10 système de segmentation et de répartition des  
11 appels pour s'inscrire dans une file d'attente et  
12 le moment où il obtient la communication avec un  
13 représentant clientèle et l'autre indicateur, le  
14 taux d'abandon téléphonique, c'est lorsqu'il y a  
15 abandon pendant que le client est dans cette file  
16 d'attente. Comme vous le savez, il y a une autre  
17 problématique, une autre problématique que les  
18 organismes SÉ-AQLPA avaient mentionnée dans un  
19 dossier antérieur qui est le R-3933-2015 et nous  
20 avons posé une série de questions écrites à Hydro-  
21 Québec et je vous dépose un extrait ...

22 LA GREFFIÈRE :

23 Excusez-moi Maître, la cote sera SÉ-13.

24

25

1 C-SÉ-13 : Extrait du rapport de SÉ du dossier  
2 R-3933-2015.

3

4 Q. [48] SÉ-13 d'accord. ... du rapport que nous avons  
5 déposé à l'époque et c'est surtout pour attirer  
6 votre attention sur la reproduction que nous  
7 faisons dans cette pièce, cette pièce qui est de  
8 nous, mais nous reproduisons des réponses d'Hydro-  
9 Québec et des tableaux d'Hydro-Québec qui se  
10 trouvent dans différentes autres pièces, mais on a  
11 tout synthétisé, comme ça ça se retrouve dans  
12 quelques pages seulement, plutôt que d'avoir  
13 plusieurs pièces éparpillées.

14 Donc, à la page 6 de ce document que nous  
15 venons de déposer, nous reproduisons une question  
16 et réponse d'Hydro-Québec à la deuxième moitié de  
17 cette page, nous demandions : « Veuillez confirmer  
18 que lorsque les clients ne réussissent pas à être  
19 placé en attente sur le système de réponse  
20 téléphonique, mais qu'un message d'Hydro-Québec les  
21 invite plutôt à raccrocher, tel que décrit dans le  
22 préambule de notre question d'alors, ces appels ne  
23 feront pas partie des statistiques présentées à la  
24 page équivalente de celle que nous avons  
25 aujourd'hui », sous la rubrique de service à la

1 clientèle et la réponse c'est: « Le distributeur le  
2 confirme » et nous avons même obtenu des  
3 statistiques à la page suivante d'Hydro-Québec  
4 quant au taux d'abandon qui était associé au  
5 système téléphonique d'Hydro-Québec », c'est-à-dire  
6 les cas que nous venons de mentionner où le client  
7 ne réussit pas à être placé en file d'attente.  
8 C'est-à-dire que le système téléphonique dit aux  
9 clients qu'il y a trop d'appels et de raccrocher et  
10 de rappeler plus tard. Donc, nous avons des  
11 statistiques selon lesquelles, bien écoutez, en  
12 deux mille quinze (2015) par exemple le taux de  
13 raccrochage, le taux d'abandon généré par le  
14 système était de quatorze point quatre (14,4 %),  
15 donc à peu près quinze pour cent (15 %) des clients  
16 qui ne réussissaient pas à être placés sur... dans  
17 la file d'attente, en attente que quelqu'un leur  
18 réponde.

19 (9 h 46)

20 Et au tableau suivant, qui se trouve  
21 toujours à la page 7 de notre document, mais qui  
22 provient d'Hydro-Québec, on avait des statistiques.  
23 En deux mille treize (2013) c'était un million sept  
24 cent mille (1 700 000) appels. Deux mille quatorze  
25 (2014) c'était huit cent mille (800 000) appels, en

1 deux mille quinze (2015) c'était quatre cent mille  
2 (400 000) appels.

3 Et on avait une autre statistique qui est  
4 reproduite à la page suivante, sur laquelle Hydro-  
5 Québec répondait, c'est à peu près au premier tiers  
6 de cette page 8, que le nombre d'essais, le nombre  
7 moyen d'essais avant l'accessibilité lorsque le  
8 système téléphonique d'Hydro-Québec contraint  
9 certains appels à être raccrochés, est de un  
10 virgule deux (1,2) essais supplémentaires. Donc  
11 supplémentaires, ce qui signifie que c'est deux  
12 virgule deux (2,2) essais, puisqu'on ajoute le  
13 premier, deux virgule deux (2,2) essais avant que  
14 le client réussisse à être placé en attente... en  
15 attente pour que quelqu'un d'Hydro-Québec lui  
16 réponde. Et nous avons même mentionné dans un des  
17 préambules de nos questions à l'époque, c'est pas  
18 reproduit ici, qu'il y avait eu même des reportages  
19 de journalistes qui avaient écrit des articles sur  
20 le sujet et leur sujet étant qu'ils avaient tenté  
21 de rejoindre Hydro-Québec, qu'ils n'avaient pas  
22 réussi à être placés en file d'attente. Donc, il y  
23 avait des articles de journal sur ce sujet-là.

24 Donc, ma question est la suivante : comment  
25 se fait-il que dans les statistiques, dans les

1           indicateurs d'Hydro-Québec présentés au présent  
2           dossier à la pièce B-0009, HQD-2, Document 1, que  
3           vous ne nous informiez pas quant à l'évolution de  
4           ces statistiques et quant au nombre ou la  
5           proportion d'appels, je vais utiliser le terme des  
6           appels manqués pour décrire ce dont nous parlons  
7           ici?

8           M. ÉRIC FILION :

9           R. Peut-être le premier point là-dessus. Je pense que  
10          c'est important de mentionner que depuis deux mille  
11          quinze (2015) la performance en centre d'appels  
12          s'est améliorée de façon très, très importante. Si  
13          on regarde les statistiques, là, le DMR, le délai  
14          moyen de réponse en deux mille quinze (2015) se  
15          situait aux alentours de deux cent cinq secondes  
16          (205 s). Il y avait évidemment beaucoup plus  
17          d'abandons des... des gens ou des appels qui ne  
18          pouvaient pas entrer dans nos systèmes.  
19          Aujourd'hui, il y a des journées qu'on peut rouler  
20          à soixante (60 s), soixante-dix (70 s), quatre-  
21          vingt secondes (80 s). Donc, une amélioration qui  
22          est vraiment importante. Maintenant, si ces  
23          données-là n'étaient pas rapportées à la Régie, on  
24          pourrait toujours faire une validation, mais c'est  
25          très clair pour moi, là, que ces chiffres-là vont



1 diminuer de façon très importante étant donné que  
2 la performance globale est nettement améliorée.

3 Q. **[49]** O.K. D'abord le DMR, ma question ne posait pas  
4 sur le DMR puisque comme on avait la définition à  
5 la page 30, le DMR c'est le délai qui commence  
6 lorsque le client réussit à être placé en attente.  
7 Ma question ne posait pas... ne portait pas là-  
8 dessus, elle portait sur les clients qui ne  
9 réussissent pas à être placés en file d'attente.

10 R. Mais il y a un lien très étroit entre les deux  
11 indicateurs.

12 Q. **[50]** Si les statistiques se sont améliorées de  
13 façon fantastique, comme vous l'indiquez, est-ce  
14 que ça vous est possible de les présenter pour les  
15 mêmes années? Donc, deux mille douze (2012)  
16 jusqu'à... jusqu'à aujourd'hui. Les statistiques  
17 qui... les statistiques qui correspondent au taux  
18 d'abandon, donc ce qui se trouve écrit sur la page  
19 7 du document de SÉ-AQLPA que je viens de déposer,  
20 mais qui provenait de vous. Les avoir... bien là on  
21 a trois années, mais les avoir jusqu'à aujourd'hui.  
22 Comme ça, on verrait bien si ça s'est amélioré  
23 fantastique, on le verrait tout de suite.

24 R. Oui, certainement.

25 Q. **[51]** Alors c'est un engagement qui porterait un



1 peut s'attendre à recevoir... parce que là on est  
2 rendu à l'engagement numéro 9, l'engagement numéro  
3 1 a été donné. Si vous pouviez juste nous donner un  
4 délai quelque part aujourd'hui sur quand est-ce  
5 qu'on peut penser recevoir ces engagements-là, ce  
6 serait apprécié, je pense, de la part de tous.

7 Me ÉRIC FRASER :

8 Oui. Écoutez, évidemment, on travaille très fort.  
9 Je sais qu'il y a un engagement qui est sur le taxi  
10 présentement. Et j'espère grandement être en mesure  
11 de le déposer avant la fin du présent panel parce  
12 que c'est l'engagement de l'UMQ sur le déploiement  
13 de l'amélioration continue. Donc, compte tenu qu'il  
14 y avait beaucoup d'intérêt là-dessus et que c'est  
15 le bon panel, j'aimerais... Donc, celui-là, je peux  
16 vous dire qu'il va arriver ce matin, sinon... Mais,  
17 pour les autres, je vais vous revenir.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Bien, je ne vous demande pas une réponse là, mais  
20 juste nous avertir quand on peut s'attendre à les  
21 recevoir.

22 Me ÉRIC FRASER :

23 C'est bon. Je vous reviens pour les autres  
24 engagements.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Je vous remercie beaucoup. Alors, je pense que ça  
3 va être au tour des questions de la Régie, Maître  
4 Ouimette.

5 INTERROGÉS PAR Me JEAN-FRANÇOIS OUIMETTE :

6 Oui. Alors, merci, Madame la Présidente.

7 Q. **[54]** Bonjour aux membres du panel. La première  
8 question, je vais vous référer à la pièce B-0037,  
9 votre pièce HQD-9, Document 5, à la page 20.

10 Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

11 R. Nous l'avons, Maître.

12 Q. **[55]** O.K. La première question va concerner la  
13 section 5 de cette page qui est intitulée  
14 « Investissements autorisés avant l'entrée en  
15 vigueur de l'article 73. » Ça concerne le programme  
16 d'enfouissement du réseau. Ce que je sais, c'est  
17 que ce programme-là est un programme qui est en  
18 cours depuis plusieurs années, évidemment, avant  
19 l'année deux mille un (2001). On aimerait savoir  
20 d'abord, est-ce que vous pourriez nous rappeler le  
21 budget qui était alloué à ce programme-là, à votre  
22 souvenir?

23 Mme JOSÉE PELLETIER :

24 R. Désolée, on n'a pas en mémoire le total.

25 Q. **[56]** Écoutez, je pose la question. J'ai vu dans un

1 dossier, il y a peut-être une dizaine d'années,  
2 qu'on parlait d'un budget de deux cent soixante-dix  
3 millions (270 M\$), mais j'ai vu dans d'autres  
4 documents, on parlait plutôt d'un budget de deux  
5 cents millions (200 M\$). Je sais qu'il y a un des  
6 volets qui a été remplacé. Alors, c'est pour ça que  
7 je vous demandais la question à savoir si vous  
8 aviez la vraie réponse.

9 R. Je vous dirais que la réponse... Oui. C'est facile  
10 à avoir, mais on ne l'a pas entre les mains, mais  
11 on peut avoir ça très rapidement.

12 Q. **[57]** O.K. Alors, à ce moment-là, est-ce que vous  
13 pourriez prendre l'engagement de le fournir, s'il  
14 vous plaît?

15 R. Oui.

16 LA GREFFIÈRE :

17 Ce sera l'engagement 10.

18 Me JEAN-FRANÇOIS OUIMETTE :

19 Q. **[58]** L'engagement 10, donc de fournir l'enveloppe  
20 budgétaire pour le programme d'enfouissement du  
21 réseau.

22

23 E-10 (HQD) : Fournir l'enveloppe budgétaire pour le  
24 programme d'enfouissement du réseau,  
25 combien d'argent il reste à dépenser

1 et à quel moment le programme va se  
2 terminer (demandé par la Régie)

3  
4 Et au tableau 15 de cette même pièce, on voit que  
5 vous prévoyez des montants de douze millions  
6 (12 M\$) pour l'année témoin deux mille dix-huit  
7 (2018). On voit également que vous prévoyez des  
8 montants également de douze millions (12 M\$) pour  
9 les quatre années suivantes. On voulait également  
10 savoir où vous en êtes dans ce programme-là?  
11 Combien d'argent il reste à dépenser? Donc, ça  
12 pourrait peut-être faire l'objet également de  
13 l'engagement, juste pour avoir une idée à quel  
14 moment ce programme-là va se terminer.

15 Mme CLAUDINE BOUCHARD :

16 R. En fait, il y a deux choses.

17 Q. **[59]** Oui.

18 (9 h 56)

19 R. La plus importante, vous y avez fait référence, le  
20 programme a changé. Avant ça, il y avait deux  
21 volets. On a travaillé beaucoup avec l'UMQ et avec  
22 les instances du gouvernement du Québec. Il y avait  
23 un programme qui était patrimonial, donc on voulait  
24 mettre en valeur le patrimoine du Québec, dans  
25 lequel il y avait des critères et dans lequel aussi

1 il y avait un comité d'analyse des dossiers et les  
2 dossiers devaient être dûment, je dirais, qualifiés  
3 avant qu'on donne l'autorisation aux municipalités.

4 On a eu beaucoup de commentaires des  
5 municipalités, de l'UMQ et de la FQM à l'effet que  
6 ce processus-là était beaucoup trop lourd, ce qui  
7 freinait donc la proposition de projets et on avait  
8 toujours aussi le projet « Embellir » où il y  
9 avait un partage de coûts qui était différent, qui  
10 était moins avantageux pour les municipalités.

11 Alors, comme il s'agit d'un programme  
12 commercial, on a travaillé donc autant avec les  
13 municipalités que les instances gouvernementales  
14 pour revoir et ne faire qu'un seul programme qui  
15 donc s'appelle « Embellir les voies publiques »  
16 dans lequel il y a un partage de coûts avec les  
17 municipalités et il n'y a plus de critères, donc,  
18 ça facilite, je dirais, la proposition de projets.  
19 Cependant, il y a une limite de kilométrage par  
20 municipalité par année, le budget de douze millions  
21 (12 M\$) est là, cependant, le budget de douze  
22 millions (12 M\$) dépend des projets qu'on reçoit,  
23 bien entendu. Alors, plus les municipalités veulent  
24 du souterrain, plus on s'approchera du douze  
25 millions (12 M\$). Et il faut prendre aussi

1 conscience qu'un type de projet comme ça peut  
2 prendre jusqu'à trois ans entre le moment où le  
3 projet est proposé et le moment où on le mettra en  
4 service. Il y a beaucoup d'étapes à franchir autant  
5 par les autorités municipales que par Hydro-Québec  
6 en vertu de ça et par les clients également qui  
7 doivent eux-mêmes faire changer par des maîtres  
8 électriciens de la Corporation des maîtres  
9 électriciens leur entrée électrique. Donc, il y a  
10 beaucoup, beaucoup de travail à faire, donc d'où  
11 l'horizon de trois ans.

12 Maintenant, pour le budget qui reste, on va  
13 valider le budget qui était là mais on va vous  
14 revenir sur ce sujet-là.

15 Q. [60] Avez-vous l'information à savoir est-ce que  
16 vous anticipez que le programme va se poursuivre  
17 au-delà de l'année deux mille vingt-deux (2022)?

18 R. En fait, pour l'instant, l'engagement qu'on a c'est  
19 deux mille vingt-deux (2022), on ne va pas plus  
20 loin, on va voir la réaction des montants qui sont  
21 utilisés. On sait aussi que les municipalités ont  
22 de plus en plus de pression budgétaire. Évidemment,  
23 il y a des coûts du côté de la municipalité parce  
24 qu'on profite souvent d'une réflexion municipale  
25 importante de rues, de chaussées, d'aqueducs et



1 d'égouts pour ce faire. Alors, nous, on est à  
2 l'affût, on veut travailler avec le monde municipal  
3 mais il faut que le monde municipal nous propose  
4 des projets, bien entendu, qui respectent les  
5 critères.

6 Q. **[61]** O.K., parfait.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Maître Ouimette...

9 Me JEAN-FRANÇOIS OUIMETTE :

10 Oui.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 ... si je peux me permettre. Évidemment, le souci  
13 que l'on a c'est juste qu'il soit placé à la bonne  
14 place, dans la bonne rubrique de coûts, alors, si  
15 ça ne fait plus partie des autorisations avant  
16 soixante-treize (73), ça va être probablement juste  
17 un déplacement de ligne, mais on veut juste  
18 vérifier que ça va dans la bonne case.

19 Me JEAN-FRANÇOIS OUIMETTE :

20 Ça va.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Je m'excuse. Allez-y.

23 Me JEAN-FRANÇOIS OUIMETTE :

24 Q. **[62]** Alors, je vais vous référer maintenant à la  
25 pièce B-0127, HQD-15, Document 1.6, page 83, la

1 réponse 31.1 à la demande de renseignements numéro  
2 6 de la Régie. Oui, exactement, ça concerne le  
3 remplacement des compteurs difficiles d'accès.  
4 Alors, vous faites référence au deuxième paragraphe  
5 de votre réponse au remplacement de cent dix-neuf  
6 mille (119 000) compteurs difficiles. Dans un  
7 premier temps, pourriez-vous nous dire si ces cent  
8 dix-neuf mille (119 000) compteurs là sont  
9 entièrement des compteurs électromécaniques, les  
10 vieux compteurs?

11 M. ÉRIC FILION :

12 R. Oui.

13 Q. **[63]** Et on a mis en place à votre demande une  
14 mesure à l'article 13.1.1 des conditions de service  
15 qui vous permet d'envoyer un avis aux clients qui  
16 ne donnent pas accès à vos compteurs. Sur les cent  
17 dix-neuf mille (119 000) compteurs difficiles  
18 d'accès, combien de clients ont reçu l'avis de huit  
19 jours francs qui est prévu à cette disposition-là?

20 R. Pour les frais d'inaccessibilité, comme  
21 j'expliquais hier, il y a un processus où on entre  
22 en contact avec le client, il y a plusieurs  
23 lettres, il y a des appels qui se font, mais en  
24 bout de ligne, si ça se termine avec les frais  
25 d'inaccessibilité, on a envoyé... en date du quinze

1 (15) novembre deux mille dix-sept (2017), on avait  
2 envoyé cinq mille huit cents (5 800) avis de frais  
3 et comme j'ai mentionné hier, il y a deux mille  
4 deux cents (2 200) environ frais qui ont été  
5 appliqués sur la facture des clients.

6 Q. **[64]** O.K. Mais parmi ces cinq mille huit cents  
7 (5 800) avis là, est-ce qu'il y a des clients qui  
8 vous ont donné accès au compteur sans avoir à  
9 facturer les frais de quatre-vingt-cinq dollars  
10 (85 \$)? Parce que je comprends que la pénalité  
11 c'est si le client ne répond pas à votre avis mais  
12 je présume qu'il doit y avoir des gens qui, pour ne  
13 pas se faire facturer le montant, vous ont donné  
14 accès?

15 (10 h 01)

16 R. Oui, c'est clair. Entre le cinq mille huit cents  
17 (5 800) puis le deux mille deux cents (2 200), soit  
18 qu'ils sont en processus d'être réglé ou le  
19 changement était déjà effectué, donc il n'y aura  
20 pas application des frais d'inaccessibilité.

21 Q. **[65]** Puis vous en avez parlé hier également mais,  
22 pour le futur, est-ce que vous comptez envoyer  
23 d'autres avis? Je comprends qu'il y a quarante-cinq  
24 mille (45 000) compteurs où le problème est  
25 davantage une question de sceau, là, le sceau qui

1 est échu, donc je comprends que ce ne sera pas la  
2 même procédure mais est-ce que vous anticipez  
3 envoyer d'autres avis au cours de la prochaine  
4 année?

5 R. Oui, pour l'année deux mille dix-huit (2018) à  
6 venir, c'est la même démarche, on a un objectif de  
7 remplacer quarante-sept mille (47 000) compteurs.  
8 Dans certains cas, ça va... puis espère de ne pas  
9 se rendre là, mais peut se terminer par les frais  
10 d'inaccessibilité, certains autres cas ça peut être  
11 des frais... des interruptions, pardon.

12 Mais ce que j'ai expliqué hier c'est que,  
13 sur le lot qu'on planifie remplacer l'an prochain,  
14 la très grande majorité on sait que c'est des  
15 compteurs qui vont avoir sceaux échus en cours  
16 d'année. Donc, si jamais, dans ces cas-là, on ne  
17 réussit pas à avoir un accord du client pour faire  
18 le remplacement, ça serait plus des interruptions  
19 que des frais d'inaccessibilité.

20 Q. **[66]** O.K. Donc, à ce moment-là...

21 R. Étant donné qu'il peut y avoir un enjeu de  
22 métrologie. Pardon.

23 Q. **[67]** Et puis donc, l'avis de 13.1.1 ne serait pas  
24 envoyé à ces gens-là, c'est ce que je comprends?

25 R. Non, comme j'ai expliqué, ça serait... il y a comme

1 deux chemins possibles. Dans ces cas-là, ça serait  
2 des avis d'interruption suivi d'une interruption.

3 Q. **[68]** On essayait juste de voir l'impact de la  
4 mesure qu'on a mise en place, là, par la 13.1.1, à  
5 savoir si vraiment c'était... cette mesure-là avait  
6 été efficace pour vous, là. C'est ce que j'essaie  
7 de voir avec vous, là.

8 R. Oui. Bien, je dirais que oui, parce que le  
9 programme au complet... encore là je vous partage  
10 des chiffres, là, en date du quinze (15) novembre  
11 deux mille dix-sept (2017). Le processus complet,  
12 là, d'envoie de lettres jusqu'aux dernières  
13 possibilités, là, nous a permis de régler soixante-  
14 quinze pour cent (75 %) des installations de  
15 compteur... cas difficiles qui ont été entamés  
16 cette année. Donc, on a un bon taux de succès de la  
17 démarche dans son entièreté. Qui inclut les frais  
18 d'inaccessibilité et les interruptions  
19 potentielles.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Q. **[69]** Je m'excuse. C'est parce que vous avez dit,  
22 soixante-quinze pour cent (75 %) des compteurs  
23 qu'on a faits cette année », mais c'est soixante-  
24 quinze pour cent (75 %) de combien, les cinq mille  
25 cinq cents (5500)?

1 R. En fait, l'objectif cette année va être atteint, en  
2 termes de conversion à des nouveaux compteurs. Mais  
3 le processus... évidemment, on contacte beaucoup  
4 plus de clients que ce qu'on réalise dans l'année.  
5 Mais soixante-quinze pour cent (75 %) des clients  
6 qu'on a contactés va se résulter à un changement de  
7 compteur cette année.

8 Q. **[70]** Et ce nombre de personnes contactées, là?

9 R. Ah! j'ai... est-ce que j'ai le chiffre ici? Je n'ai  
10 pas le chiffre avec moi mais on pourrait le  
11 confirmer.

12 Q. **[71]** Merci. Bien, en fait, vous allez prendre un  
13 engagement puis vous allez me revenir ou vous allez  
14 vous consulter pendant quelques minutes puis me  
15 revenir?

16 R. Il va falloir que j'aie chercher l'information au  
17 bureau.

18 Q. **[72]** Ça fait que ça va être l'engagement numéro 11.  
19 Alors, ça va être l'engagement numéro 11, ça va  
20 être de fournir le nombre de personnes contactées  
21 en relation avec les compteurs non communicants.

22 R. En fait, des cas difficiles.

23 Q. **[73]** Des cas difficiles. Oui, oui, c'est les cas  
24 difficiles pour remplacer les compteurs non  
25 communicants.

1 R. Oui. Électromécaniques.

2 Q. **[74]** Les compteurs électromécaniques.

3 R. Super.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Je suis désolée, Madame la Greffière, si le nom et  
6 un petit peu long, là. Je m'excuse, Maître  
7 Ouimette.

8

9 E-11 (HQD) : Fournir le nombre de cas difficiles  
10 contactés en relation avec les  
11 compteurs électromagnétiques (Demandé  
12 par la Régie)

13

14 Me JEAN-FRANÇOIS OUIMETTE :

15 Il n'y a pas de problème.

16 (10 h 06)

17 Q. **[75]** Alors, ça va pour cette ligne de questions là.

18 Maintenant, je... vous venez d'en parler, là, je  
19 vais vous référer à la présentation de votre panel  
20 à la page... la planche 11. Et vous me pardonnerez  
21 si je vous oblige à vous faire répéter, mais on  
22 essaie vraiment de comprendre, on n'est pas certain  
23 de comprendre le bilan des effectifs que vous avez  
24 présenté. Gains générés par le projet LAD, ça, ça  
25 va, le sept cent vingt-six (726), c'est un chiffre

1 qu'on retrouve facilement. Niveau d'effectifs post  
2 versus pré LAD, incluant plus trente-quatre (34)  
3 ETC. Et on voit dans la colonne de droite moins  
4 dix-sept (17) ETC. Cette colonne-là, on aimerait  
5 peut-être mieux la comprendre. Si vous pouviez  
6 peut-être reprendre l'explication s'il vous plaît.

7 M. ÉRIC FILION :

8 R. Oui, je vais vous expliquer les chiffres. La  
9 référence, comme j'ai dit, ce qu'on a fait, c'est  
10 qu'on a pris l'année deux mille douze (2012) comme  
11 référence, puis on a rebâti le chiffre pour  
12 l'actualiser ou le projeter en deux mille dix-huit  
13 (2018). Donc, on part avec un réel en deux mille  
14 douze (2012) de quatre cent quinze (415) ETC. Puis,  
15 là, comme j'ai mentionné plus tôt, on compare des  
16 pommes avec des pommes. Donc les mêmes métiers, ce  
17 qui exclut la relève et le recouvrement.

18 Depuis deux mille douze (2012), il y a des  
19 activités qui ont été rajoutées, équivalent à  
20 soixante-dix-sept (77) ETC. On parle de l'option de  
21 retrait, la relève des compteurs non communicants.  
22 Premier élément. Le deuxième, c'est le recouvrement  
23 volet commercial qui représente douze (12) des  
24 soixante-dix-sept (77) ETC. Et le troisième, c'est  
25 le centre d'exploitation de mesurage. À ça, on



1 rajoute les cas difficiles d'accès, qui est  
2 quarante-neuf (49) ETC. Et finalement ce qu'on a au  
3 dossier, les ETC relocalisés de quarante-cinq (45).

4 Donc, cette somme-là nous amène au chiffre  
5 de cinq cent quatre-vingt-six (586). Et puis on se  
6 compare à ça pour démontrer que, dans toute la  
7 stabilisation de nos opérations deux mille dix-huit  
8 (2018), on continue quand même à faire une  
9 efficience équivalente à dix-sept (17) ETC.

10 Q. **[76]** Et concernant la deuxième ligne, le niveau  
11 d'effectifs post versus pré LAD, incluant plus  
12 trente-quatre (34), qui donne moins dix-sept (17).  
13 Là, je comprends qu'il y a un moins cinquante et un  
14 (51) à quelque part, c'est ça?

15 R. En fait, le plus trente-quatre (34), qui est dans  
16 la demande tarifaire, est inclus dans le cinq cent  
17 soixante-neuf (569) si vous comparez les deux  
18 chiffres en bas. Donc, le niveau d'effectifs  
19 anticipés ou demandés pour deux mille dix-huit  
20 (2018) de cinq cent soixante-neuf (569) inclut le  
21 trente-quatre (34). Et tout ça est dix-sept (17)  
22 ETC de moins que la projection basée sur les  
23 effectifs pré LAD.

24 Q. **[77]** O.K. Le moins dix-sept (17) ETC, comment vous  
25 faites pour arriver à ce chiffre-là?

1 R. Cinq cent quatre-vingt-six (586) moins le cinq cent  
2 soixante-neuf (569).

3 Q. **[78]** O.K. Peut-être un autre petit point juste pour  
4 être sûr. Le sept cent vingt-six (726) ETC, en  
5 gain, est-ce qu'il se retrouve dans le demandé de  
6 cinq cent soixante-neuf (569), il est reflété dans  
7 cinq cent soixante-neuf (569)?

8 R. Non, pas du tout. Comme j'ai mentionné, la relève  
9 et le recouvrement sont exclus de ce calcul-là. On  
10 voulait comparer vraiment des pommes avec des  
11 pommes.

12 Q. **[79]** Je vais vous référer à la pièce maintenant  
13 B-127, HQD-15, Document 1.6 à la page 16. Est-ce  
14 que vous l'avez, le tableau 4.2? Donc, la colonne  
15 du centre « élément spécifique LAD » pour l'année  
16 témoin deux mille dix-huit (2018), on voit un  
17 chiffre de cent dix (110) ETC. On aimerait savoir à  
18 quoi on fait référence ici s'il vous plaît?

19 (10 h 10)

20 Mme JOSÉE PELLETIER :

21 R. Ça ne sera pas long, deux petites secondes.

22 Q. **[80]** Oui, allez-y.

23 R. Oui, j'ai la réponse.

24 Q. **[81]** Oui.

25 R. C'est les quarante-cinq (45) ETC en relocalisation.

1 Les vingt (20) ETC pour le Centre d'exploitation  
2 mesurage et les quarante-cinq (45) ETC de l'option  
3 de retrait.

4 Q. **[82]** Et est-ce que vous êtes capable de nous faire  
5 un lien avec ce cent dix là (110) et la planche 11,  
6 là, qu'on essaie de comprendre?

7 R. J'ai la réponse.

8 Q. **[83]** Oui.

9 R. Donc, comme vous détaillait monsieur Filion, quand  
10 on part du chiffre deux mille douze (2012), de  
11 quatre cent quinze (415), il venait ajouter, donc  
12 il disait : « On ajoute quarante-cinq (45) pour  
13 l'option de retrait », donc c'est le même quarante-  
14 cinq (45) du cent dix (110). On ajoute aussi le  
15 Centre d'exploitation mesurage, le vingt (20) qu'il  
16 vous a donné est là. Et le quarante-cinq (45) d'ETC  
17 à relocaliser aussi.

18 Q. **[84]** Et, finalement, sur ce sujet-là, je vais vous  
19 référer à la pièce B-0038, qui est votre pièce  
20 HQD-9, document 5.1, à la page 10.

21 Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

22 R. À la page 10?

23 Q. **[85]** À la page 10, oui. Je vous réfère au tableau 6  
24 qui concerne le suivi des ETC à relocaliser. On  
25 voit, pour l'année historique, on a quatre-vingt-

1 quatre (84) ETC. Pour deux mille dix-sept (2017),  
2 la décision avait autorisé soixante-deux (62) ETC.  
3 L'année de base, on voit qu'il y a une différence  
4 de douze (12) avec cinquante (50). L'année témoin  
5 deux mille dix-huit (2018), vous prévoyez encore  
6 relocaliser quarante-cinq (45) ETC.

7 On aimerait avoir une mise à jour sur ce  
8 quarante-cinq (45) ETC là à relocaliser, est-ce que  
9 les choses ont changé?

10 M. ÉRIC FILION :

11 R. En fait, pour... je peux vous donner une précision.  
12 On s'attend d'avoir environ une vingtaine de mises  
13 à la retraite en deux mille dix-huit (2018). Donc,  
14 à la fin de l'année, on devrait être aux alentours  
15 de vingt-cinq (25) ETC relocalisés. Ceci étant dit,  
16 avec la décision récente, là, de faire une relève  
17 versus trois par année, il va falloir refaire ces  
18 estimés d'ETC à relocaliser, là, qui vont aller à  
19 la hausse. Mais pré-décision de passer à une relève  
20 seulement par année, le quarante-cinq (45) se  
21 transformait en vingt-cinq (25) à la fin de  
22 l'année, avec les mises à la retraite.

23 Q. **[86]** Donc, les vingt-cinq (25), c'était des gens  
24 qui continuaient à travailler pour vous, si je  
25 comprends bien? Les vingt-cinq (25) avant la

1           décision?

2           R. Oui.

3           Q. **[87]** O.K. Puis là, maintenant que la décision qui  
4           vous a donné... Je pense que vous demandiez une  
5           relève par année...

6           R. C'est ça.

7           Q. **[88]** ... donc, ces gens-là vont devoir être  
8           relocalisés?

9           R. Oui, ça va rajouter puis... on n'a pas le chiffre  
10          encore, on vient d'avoir la décision, on va faire  
11          l'analyse, mais c'est clair que ça va augmenter le  
12          nombre d'ETC à relocaliser.

13          Q. **[89]** Ça me va pour cette ligne de question. Une  
14          petite question sur la maîtrise de la végétation.  
15          Je vais vous référer à la pièce B-0025, qui est  
16          votre pièce HQD-8, document 1, à la page 30.

17          (10 h 15)

18          Mme GENEVIÈVE FOURNIER :

19          Nous avons le document.

20          Me JEAN-FRANÇOIS OUIMETTE :

21          Q. **[90]** Donc on voit à la figure B-4 l'évolution du  
22          taux de pannes lié à la végétation deux mille sept-  
23          deux mille seize (2007-2016) par cent kilomètres  
24          (100 km). Donc ce sont les années pour les quatre-  
25          vingt-cinq pour cent (85 %) des jours les plus

1 performants. Je ne vais pas... je ne vais pas vous  
2 parler de budget, mais uniquement ici des taux de  
3 pannes. On voit que ça oscille entre un point... je  
4 ne sais pas, un point six (1,6) peut-être et deux  
5 point (2,5). Ce qu'on aimerait savoir c'est : est-  
6 ce qu'il y a pour le Distributeur un seuil critique  
7 du taux de pannes lié à la végétation par cent  
8 kilomètres (100 km) en haut duquel vous ne voulez  
9 pas aller? Est-ce qu'il y a un seuil critique dans  
10 votre... dans votre gestion des... de la  
11 végétation?

12 M. CHRISTIAN BUTEAU :

13 R. Écoutez, dans le fond ce qui nous guide beaucoup  
14 là-dedans c'est le souhait de notre clientèle ou  
15 les attentes de notre clientèle par rapport à la  
16 performance de notre réseau. On est à l'écoute  
17 actuellement de ce que nous dit notre clientèle et  
18 madame Bouchard vous parlait hier, là, dans la  
19 présentation de l'augmentation importante des  
20 demandes de nos clients par rapport à la continuité  
21 de service. Donc ça s'inscrit, là, dans cette  
22 démarche-là de vouloir améliorer notre qualité de  
23 service. Actuellement, cette problématique-là est  
24 en constante croissance.

25 Q. [91] Bien je comprends que vous avez un objectif,

1 une cible, vous l'avez bien indiqué, mais vous  
2 n'avez pas, là, un seuil au-delà duquel vous  
3 dites : il ne faut vraiment pas aller au-delà de ce  
4 seuil-là, sinon c'est réellement problématique,  
5 vous n'en avez pas?

6 Mme CLAUDINE BOUCHARD :

7 Q. [92] Bien en fait, c'est... ça revient à ce que  
8 j'expliquais hier. Il faut comprendre qu'au Québec  
9 l'impact des pannes de longue durée est encore plus  
10 important que n'importe où ailleurs, évidemment  
11 compte tenu de la chauffe à l'électricité. Donc ça  
12 peut créer des dommages aux bâtiments, donc chose  
13 très importante. Quand on regarde le graphique B-4,  
14 on voit une progression du nombre de pannes aux  
15 cent kilomètres (100 km) de réseau, liées à la  
16 végétation. Donc de toute évidence, on veut au  
17 moins restreindre cette progression-là. Donc ça,  
18 c'est le premier objectif qu'on propose avec la  
19 réduction de quatorze pour cent (14 %) avec les  
20 budgets demandés, pour être capable d'assurer un  
21 service fiable à nos clients. Il ne faut pas  
22 oublier que la moyenne qui est là, c'est une  
23 moyenne provinciale, encore une fois. On en a parlé  
24 hier. Donc évidemment, selon différentes régions,  
25 selon différents territoires et selon la densité de

1 la végétation incompatible avec le réseau, cette  
2 moyenne-là a un écart-type qui est plus ou moins  
3 grand selon les régions. Mais donc l'objectif pour  
4 nous, le seuil pour nous à atteindre est le moins  
5 quatorze pour cent (- 14 %) sur l'horizon de vingt  
6 vingt-trois (2023), avec ce qu'on demande donc dans  
7 la proposition qu'on dépose dans la cause  
8 tarifaire. Et ça, on estime qu'avec ça on va  
9 répondre aux besoins, aux attentes de nos clients  
10 en vertu de la fiabilité de service d'ici vingt  
11 vingt-trois (2023).

12 Q. **[93]** Ça va. Maintenant concernant les projets  
13 pilotes pour les ménages à faible revenu. Je vais  
14 vous référer à la pièce B-0083, qui est votre pièce  
15 HQD-15, Document 3, page 64. C'est une réponse à la  
16 Demande de renseignements numéro 1 de l'ACEF de  
17 Québec.

18 Mme GENEVIÈVE FOURNIER :

19 R. Nous avons la pièce.

20 Q. **[94]** Alors à 47.1 concernant l'entente plus  
21 généreuse pour la clientèle à très faible revenu,  
22 bien vous avez donné votre réponse, je vais la lire  
23 rapidement, donc vous dites que :

24 Les résultats au 2 octobre 2017 sont  
25 similaires à ceux présentés à la pièce



1 HQD-14, Document 1. En effet, le  
2 groupe test a payé 71 % des sommes  
3 attendues à ce jour, alors que le  
4 groupe témoin, avec une entente  
5 personnalisée B, en a payé 70 %.

6 Vous dites par la suite que :

7 Malgré que les résultats du projet  
8 pilote ne soient pas concluants, le  
9 Distributeur est d'avis que cette  
10 entente pourrait réduire le taux  
11 d'effort (poids du versement de  
12 l'entente de paiement sur le revenu  
13 brut) des clients s'y qualifiant et,  
14 par conséquent, est ouvert à sa mise  
15 en place. L'entente MFR plus généreuse  
16 pourrait être offerte à partir d'avril  
17 2018.

18 Ça, c'est pour le projet pilote entente plus  
19 généreuse pour les clients à très faible revenu.

20 R. Tout à fait.

21 Q. [95] À la page 68, quelques pages plus loin, à la  
22 réponse 50.3 on fait maintenant référence au projet  
23 pilote relativement à l'effacement graduel de la  
24 dette. Et vous nous donnez également une mise à  
25 jour au deux (2) octobre deux mille dix-sept (2017)

1 en nous disant que les résultats au deux (2)  
2 octobre deux mille dix-sept (2017) sont similaires  
3 à ceux présentés à la pièce HQD-14, Document 1.

4 Si les résultats finaux demeurent  
5 inchangés, le Distributeur juge que  
6 les coûts associés au projet ne  
7 seraient pas justifiés, considérant  
8 qu'il n'y aurait pas de hausse  
9 significative du taux d'encaissement  
10 de l'entente de paiement  
11 personnalisée.

12 (10 h 20)

13 Alors, première question sur ces deux programmes ou  
14 ces deux projets pilote-là. Nous sommes maintenant  
15 rendus le sept (7) décembre. Est-ce que la tendance  
16 a changé.

17 R. Je confirme que la tendance est toujours la même.

18 Q. **[96]** Et est-ce que vous avez l'intention  
19 d'implanter ou non ces ententes-là, ces projets-là,  
20 au courant de l'année deux mille dix-huit (2018).

21 R. Pour ce qui est du pilote pour l'entente plus  
22 généreuse, donc l'entente B+, on a aucun enjeu  
23 d'aller vers avril deux mille dix-huit (2018) pour  
24 l'implantation. Au niveau du pilote d'effacement  
25 graduel de la dette, je vois qu'on compare que les

1 résultats sont similaires en terme d'encaissement  
2 et de respect. La différence importante, je dirais  
3 au niveau du pilote d'effacement graduel de la  
4 dette, c'est qu'on fait déjà de l'effacement de  
5 dettes aux douze (12) mois ou au vingt-quatre (24)  
6 mois en fonction du respect de l'entente.

7 Dans le cas de l'effacement graduel, ce qui  
8 faut comprendre, c'est qu'on efface la dette  
9 mensuellement en fonction des paiements des clients  
10 et du respect de l'entente. Ce qui arrive avec le  
11 pilote d'effacement graduel de la dette, c'est que  
12 si un client, par exemple, respecterait son entente  
13 pendant trois mois, on commencerait à effacer la  
14 dette, il pourrait à partir de ce moment-là tomber  
15 en non-respect de son entente, ce qui fait que  
16 c'est beaucoup plus coûteux en fait et ça pourrait  
17 même jusqu'à encourager, bien pas encourager mais  
18 déclencher des comportements où on voit trois mois  
19 je respecte mon entente, ensuite je la respecte  
20 pas, ensuite je retourne sur l'entente, alors que  
21 l'effacement sur douze (12) mois, ce que ça permet  
22 de faire, c'est vraiment d'aller au terme de  
23 l'entente, pour qu'on puisse faire la radiation.  
24 Donc, dans ce sens-là, il y a plus de coûts aussi  
25 sur le pilote d'effacement graduel de la dette

1           versus l'entente plus généreuse B+ qui lui aussi  
2           comprend de la radiation, mais sur le respect de  
3           l'entente sur douze (12) mois.

4       Q. **[97]** Donc, concernant l'entente plus généreuse, je  
5           comprends que le Distributeur irait de l'avant.

6       R. Tout à fait.

7       Q. **[98]** O.K. Et dans l'autre cas, vous avez ...

8       R. On a un petit peu plus de réserve.

9       Q. Plus de réserve oui.

10      R. Aussi ce qu'il faut comprendre au niveau de  
11           l'effacement graduel de la dette, c'est qu'il y a  
12           des coûts d'implantation au niveau technologique,  
13           il y a des coûts de deux cent mille (200 000)  
14           associés aussi à la livraison, ce qui fait que si  
15           on voulait implanter effacement graduel de la  
16           dette, on viserait probablement plus l'été deux  
17           mille dix-huit (2018), mais comme les résultats  
18           sont peu concluants, puis il y a beaucoup plus de  
19           pression sur les coûts, on serait moins tenté de  
20           poursuivre.

21      Q. **[99]** Si je reviens à la réponse 50.3, lorsque vous  
22           faites référence justement aux coûts associés au  
23           projet, est-ce que vous faites référence ici au  
24           deux cent mille (200 000) dont vous venez de  
25           parler? À la réponse vous dites:

1                           Le Distributeur juge que les coûts  
2                           associés au projet ne seraient pas  
3                           justifiés.

4           Les coûts, est-ce qu'on parle du deux cent mille  
5           dollars (200 000 \$) ou on parle de d'autres coûts?

6   R. Il y a aussi un impact sur la DMC, donc la dépense  
7           de mauvaise créance, pardonnez-moi, de un virgule  
8           sept million (1,7 M).

9   Q. **[100]** Un virgule 7 (1,7).

10   R. Et la radiation brute, il y a un impact de quatorze  
11           point deux millions (14,2 M).

12   Q. **[101]** En plus des deux cent mille dollars  
13           (200 000 \$) pour le changement technologique?

14   R. Exactement.

15           Mme JOSÉE PELLETTIER :

16   R. Si je peux apporter une petite précision, dans le  
17           fond, l'impact sur le rabais sur vente, c'est  
18           vraiment quel impact cela a sur nos résultats deux  
19           mille dix-huit (2018). C'est le rabais sur ventes  
20           c'est quatre point huit millions (4,8 M). La  
21           mauvaise créance un point sept million (1,7 M) et  
22           puis point deux (0,2) des coûts opérationnels comme  
23           madame Fournier le mentionnait. Quand elle parle du  
24           quatorze millions (14 M), c'est le quatorze  
25           millions sur la radiation brute, mais l'impact net,

1           puis il y a déjà des montants provisionnés. C'est  
2           bon?

3           Q. **[102]** Oui, ça va. Maintenant sur les centres de  
4           données dédiés à la technologie « blockchain », je  
5           vais vous référer d'abord à la pièce B-0115 qui est  
6           votre pièce HQD15, document 1.4, à la page 64.

7           Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

8           Vous êtes à quelle question, Maître Ouimette?

9           Q. **[103]** La question 27.1.

10          R. Merci.

11          (10 h 26)

12          Q. **[104]** Donc on vous avait notamment demandé de  
13          spécifier le nombre de centres de données parmi les  
14          quinze (15) clients qu'on vous référerait en  
15          préambule 1. Vous nous avez indiqué que vous avez  
16          dix ententes concernant des centres de données.  
17          Parmi ces dix clients là, combien de clients sont  
18          principalement impliqués dans la technologie  
19          « blockchain »?

20          M. ÉRIC FILION :

21          R. En fait, je n'ai pas le détail ici, mais je peux  
22          vous donner peut-être une petite mise à jour. On  
23          est rendu à vingt-deux (22) demandes de TDE qui ont  
24          été acceptées. Il y en a cinq qui ont été refusées  
25          dans le passé. Puis il y a neuf clients qui,

1           présentement, ont les bénéfices du TDE qui est  
2           appliqué. Mais maintenant, le détail de ça, je  
3           pourrais vous le sortir. Je n'ai pas le total.

4    Q. **[105]** Bien, écoutez, on pourra peut-être vous le  
5           demander, oui, peut-être, si vous n'avez pas  
6           objection. Donc, ce serait l'engagement?

7           LA GREFFIÈRE :

8           Numéro 12.

9           Me JEAN-FRANÇOIS OUIMETTE :

10          12. Donc, ce serait : fournir le nombre de clients  
11          impliqués dans la technologie « blockchain ».

12    Q. **[106]** Ça va?

13          Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

14    R. Oui.

15

16          E-12 (HQD) : Fournir le nombre de clients impliqués  
17                           dans la technologie « blockchain »  
18                           (demandé par la Régie)

19

20    Q. **[107]** Et puis je vais vous référer maintenant à la  
21          pièce qui a été déposée par l'ACEFQ, la pièce  
22          ACEFQ-11 qui est l'article de journal qu'on a  
23          examiné en début de semaine.

24    R. C'est bien celui sur les compteurs?

25    Q. **[108]** Ça concernait l'industrie du bitcoin.

1 R. Ah! O.K.

2 Q. [109] ACEFQ-11.

3 R. O.K. On l'a.

4 Q. [110] Alors où on disait, vous allez voir au  
5 deuxième paragraphe, on parlait d'une dizaine  
6 d'entreprises qui avaient contacté Hydro-Québec.  
7 Puis il y a une citation ici que je vais vous  
8 lire :

9 Ce sont vraiment de très gros joueurs  
10 qui nous contactent [...]. Le Centre  
11 Bell de Montréal consomme l'équivalent  
12 de cinq mégawatts (5 MW) de puissance.  
13 Les joueurs qui nous contactent, ça  
14 peut être de cinq mégawatts (5 MW) à  
15 plusieurs centaines de mégawatts de  
16 puissance.

17 Je vais vous demander si Hydro-Québec avait eu des  
18 discussions avec certaines des entreprises  
19 impliquées dans la technologie « blockchain »  
20 jusqu'à présent?

21 M. ÉRIC FILION :

22 R. Oui, la réponse c'est oui, il y a des clients qui  
23 nous ont contactés qui font de la technologie du  
24 « blockchain », oui.

25 Q. [111] Est-ce que vous avez un ordre de grandeur du



1 nombre de compagnies qui vous a...

2 R. Environ une dizaine.

3 Q. **[112]** Une dizaine?

4 R. Oui.

5 Q. **[113]** Est-ce que vous avez une idée du nombre de  
6 mégawatts de puissance potentiel que ces clients-là  
7 pourraient vous amener? Un ordre de grandeur  
8 évidemment.

9 R. Non, parce qu'il y a des... En fait, le  
10 « blockchain », c'est... pour l'expliquer de façon  
11 simple, c'est un centre de données, mais  
12 j'appellerais ça plus un centre de calculs. C'est  
13 des serveurs qui consomment beaucoup, beaucoup  
14 d'énergie. Mais je n'ai pas d'ordre de grandeur. On  
15 sait qu'il y a des très gros joueurs qui existent,  
16 qui peuvent être cent (100 MW), deux cents  
17 mégawatts (200 MW), mais il y a des plus petits  
18 joueurs également dans cette industrie-là.

19 Q. **[114]** Est-ce que vous avez avec vous le texte des  
20 tarifs d'électricité deux mille dix-sept (2017)?

21 Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

22 R. Non.

23 Q. **[115]** Ou sinon, là, je sais que vous l'avez dans  
24 votre dossier, vous avez déposé... J'ai la pièce,  
25 la pièce Régie, mais je ne suis pas certain d'avoir

1 la pièce, la cote de la pièce d'Hydro-Québec.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 On fera la traduction HQD si vous voulez. Dites-moi  
4 le numéro de la pièce?

5 Me JEAN-FRANÇOIS OUIMETTE :

6 C'est le B-0049, page 140. C'est la version avec  
7 les amendements, il me semble.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 B-0149?

10 Me JEAN-FRANÇOIS OUIMETTE :

11 0049.

12 Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

13 R. On l'a sur l'ordi.

14 (10 h 31)

15 Me JEAN-FRANÇOIS OUIMETTE :

16 Q. **[116]** Bien, écoutez, je veux juste vous référer à  
17 la disposition 6.42 des tarifs d'électricité. Ça  
18 concerne les conditions d'admissibilité pour le  
19 tarif de développement économique. Bien, je vais  
20 vous amener plus particulièrement au paragraphe c).  
21 Donc je vais débiter la lecture, là.

22 ... pour que l'abonnement soit  
23 admissible au tarif de développement  
24 économique, les conditions suivantes  
25 doivent être remplies.

1 R. Pouvez-vous juste suspendre votre lecture, on va  
2 juste la récupérer d'abord, ça va être plus facile  
3 pour nous.

4 Q. [117] Je m'excuse.

5 R. Alors, vous êtes à la...

6 Q. [118] 6.42.

7 R. 6.42. Merci, nous l'avons.

8 Q. [119] Donc, je vais reprendre.

9 Pour que l'abonnement soit admissible  
10 au tarif de développement économique,  
11 les conditions suivantes doivent être  
12 remplies.

13 Et, à c), il est indiqué :

14 Les coûts d'électricité de  
15 l'installation visée doivent  
16 représenter au moins 10 % des dépenses  
17 d'exploitation. Dans le cas d'une  
18 installation d'hébergement de données,  
19 celle-ci doit également présenter une  
20 forte valeur ajoutée pour l'économie  
21 québécoise.

22 Et l'an passé, dans le dossier tarifaire 3980-2016,  
23 en audition, le Distributeur avait affirmé qu'il  
24 s'était donné, pour les centres de données, un  
25 minimum... un critère minimum de trois point cinq

1 (3.5) emplois par mégawatt. Est-ce que vous vous  
2 rappelez de ça?

3 R. Oui.

4 Q. **[120]** Est-ce que vous maintenez toujours ce critère  
5 minimum de trois point cinq (3.5) emplois par  
6 mégawatt ou si ce critère-là a été assoupli?

7 M. ÉRIC FILION :

8 R. Non, c'est toujours le même critère.

9 Q. **[121]** Toujours le même. Alors, vous confirmez que  
10 même pour les centres de données impliqués dans la  
11 technologie « blockchain » le même critère de trois  
12 point cinq (3.5) emplois par mégawatt serait  
13 requis?

14 R. Pour les centres de données, oui.

15 Q. **[122]** Oui.

16 R. En fait, oui, il n'y a pas de changement aux  
17 modalités puis tous les clients qui nous contactent  
18 doivent faire une attestation qui rencontre les  
19 critères qui sont dans les conditions de service.

20 Q. **[123]** Alors, si un client, par exemple, qui  
21 pourrait prendre deux cents mégawatts (200 MW) de  
22 puissance, on pourrait comprendre que le nombre  
23 d'emplois que ça pourrait créer, on parle de sept  
24 cents (700) emplois? Si on parle de deux cents  
25 mégawatts (200 MW) fois trois point cinq (3.5), on

1 parlerait de sept cents (700) emplois pour qu'il  
2 soit admissible?

3 R. En fait, ces clients-là, souvent, lorsqu'ils se  
4 branchent sur nos réseaux, ils peuvent partir avec  
5 des petites consommations. Admettons, ils peuvent  
6 partir avec cinq (5), dix mégawatts (10 MW) puis ça  
7 évolue. Donc, il pourrait y avoir des situations où  
8 les clients... puis c'est une industrie qu'on ne  
9 connaît pas encore beaucoup. Mais il pourrait y  
10 avoir des situations où les clients ont accès à  
11 certaines options tarifaires puis qu'à un certain  
12 moment, ils ne seront plus admissibles.

13 Q. **[124]** O.K. Maintenant, concernant la mise à jour du  
14 taux de rendement et coût du capital prospectif.  
15 Vous nous avez déposé la mise à jour, là, entre  
16 autres, du coût de la dette, dernièrement, dans les  
17 derniers jours.

18 Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

19 R. Effectivement.

20 Q. **[125]** Je vais d'abord vous référer à la pièce  
21 B-0117, qui est votre pièce HQD-4, Document 3.2, à  
22 la page 19.

23 R. Vous êtes bien à l'Annexe B?

24 Q. **[126]** Oui, Je suis à la pièce B-0017. Donc, HQT-4,  
25 Document 3.2, page 19. Vous l'avez?

1 R. Oui.

2 Q. **[127]** Aux lignes 121 et suivantes, Hydro-Québec  
3 nous dit :

4 Hydro-Québec retient l'hypothèse pour  
5 2018 d'une composition de financement  
6 pour les nouvelles émissions  
7 entièrement en obligations à taux fixe  
8 de 30 ans. Avec cette hypothèse, la  
9 part de la dette à taux variable  
10 devrait être de l'ordre de 15 % en  
11 moyenne pour 2018 compte tenu de la  
12 composition des dettes et swaps venant  
13 à échéance au cours de la période 2016  
14 à 2018.

15 À la pièce B-0146, qui est la pièce de la mise à  
16 jour du coût de la dette, vous nous confirmez que  
17 vous maintenez la même stratégie de financement.  
18 Donc, vous nous indiquez que :

19 Dans la présente mise à jour du coût  
20 de la dette 2018, la stratégie  
21 d'Hydro-Québec, quant à la composition  
22 du financement prévu, reste inchangée  
23 et consiste à émettre des obligations  
24 à taux fixe de 30 ans, conformément à  
25 ce qui était prévu dans la politique

1                                    financière déposée en juillet dernier.  
2                    On voulait vous demander, est-ce qu'il est possible  
3                    de préciser quelle sera, suite à la mise à jour, la  
4                    part de la dette à taux variable en moyenne pour  
5                    deux mille dix-huit (2018)?

6            R. Je vais prendre l'engagement, on va vérifier auprès  
7                    de notre personnel qui travaille aux finances.

8            LA GREFFIÈRE :

9                    Ce sera l'engagement 13.

10            Me JEAN-FRANÇOIS OUIMETTE :

11            Q. **[128]** Donc, l'engagement 13 qui serait de préciser,  
12                    suite à la mise à jour, la part de la dette à taux  
13                    variable en moyenne pour deux mille dix-huit  
14                    (2018).

15

16            E-13 (HQD) : Préciser, suite à la mise à jour, la  
17                                    part de la dette à taux variable en  
18                                    moyenne pour 2018 (Demandé par la  
19                                    Régie)

20

21            Q. Sur le même sujet, je vais...  
22                    (10 h 36)

23            Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

24                    Pardon?

25            Q. **[129]** Non, ça va.

1 R. Ah! O.K.

2 Q. **[130]** Alors je vais vous référer, encore, c'est la  
3 même pièce, HQD-4, Document 3.3, cette fois-ci,  
4 3.3, à la page 9. Ça va?

5 R. Oui. Ça va dans la mesure où il y aurait une pause  
6 prochaine, si c'était possible, Madame la  
7 présidente.

8 Q. **[131]** Je ne m'y objecterai pas. Aucun problème.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Voulez-vous qu'on arrête là, là?

11 Me JEAN-FRANÇOIS OUIMETTE :

12 Écoutez, il reste quand même peut-être pour une  
13 dizaine de minutes peut-être.

14 LA PRÉSIDENTE:

15 Alors, effectivement, on pourrait peut-être prendre  
16 une pause à ce moment-là. Il est déjà dix heures  
17 trente-cinq (10 h 35). Alors, on va prendre une  
18 pause de quinze (15) minutes.

19 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

20 REPRISE DE L'AUDIENCE

21 (10 h 57)

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Maître Fraser, je n'ai pas pu m'empêcher de voir  
24 l'engagement peut-être arriver par en arrière.

25



1 Me ÉRIC FRASER :

2 Tout à fait. Tout à fait, vous avez bien raison.

3 Alors je vous en remercie, Madame la présidente.

4 Engagement numéro 8. Ensuite de ça, il y a madame

5 Pelletier qui pourrait tout de suite nous donner la

6 réponse à l'engagement numéro 10 qui a été souscrit

7 ce matin.

8 Mme JOSÉE PELLETTIER :

9 R. Oui. Donc le programme d'enfouissement,

10 l'engagement numéro 10, c'était sur le programme

11 d'enfouissement. Et le montant total du programme

12 initial c'est deux cent soixante-dix millions

13 (270 M) et au trente (30) septembre, on avait cent

14 cinquante et un millions (151 M) de dépensés.

15 Q. **[132]** Je vous remercie. Alors, bien c'est tout pour

16 l'instant, mais il y a probablement... en fait, ce

17 qu'on tente de faire, c'est de rassembler

18 l'information pour donner des réponses rapides. Il

19 y a quand même un certain nombre d'engagements où

20 on demande des précisions de chiffres, et caetera.

21 Et on espère être en mesure d'en donner quelques-

22 uns aujourd'hui, puis je vous ferai un suivi en fin

23 de journée pour la balance. Je vous remercie.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Je vous remercie. Alors, Maître Ouimette.

1 Me JEAN-FRANÇOIS OUIMETTE : \*\*\*

2 Q. **[133]** Alors on s'était laissé sur la mise à jour du  
3 taux de rendement et coût en capital. En fait, on  
4 essaie de comprendre la hausse du coût moyen de la  
5 dette que vous avez présentée à la pièce... enfin,  
6 dans la mise à jour, puis je vais vous référer à la  
7 pièce HQD-4, Document 3.3, à la page 9 d'abord, au  
8 tableau 4.

9 Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

10 R. Vous avez bien mentionné le tableau 4, Maître  
11 Ouimette?

12 Q. **[134]** Oui, tableau 4.

13 R. Merci.

14 (11 h 00)

15 Q. **[135]** Alors, ce qu'on peut voir si on regarde en  
16 bas du tableau, on voit que le taux d'obligation,  
17 trente (30) ans d'Hydro-Québec, en dollars  
18 canadiens, passe de trois point soixante-douze pour  
19 cent (3.72 %) à trois point sept cinq quatre pour  
20 cent (3.754 %), donc on parle ici d'une hausse  
21 relativement modeste. Par la suite, on voit plus  
22 haut: « Acceptation bancaire canadienne trois  
23 mois », on passe de un point deux (1.2) à un point  
24 huit quatre quatre pour cent (1.844 %), donc une  
25 augmentation de soixante-six (66) points de base.

1 Bons du Trésor canadien, trois mois, on passe de  
2 zéro point sept huit quatre (0.784) à un point  
3 trente-neuf (1.39). On parle ici d'une augmentation  
4 autour de soixante (60) points de base. Donc, les  
5 hausses de taux d'intérêts à court terme affectent  
6 directement le coût de la dette à taux variable.  
7 Dans l'hypothèse où la part de la dette à taux  
8 variable devait être de l'ordre de quinze pour cent  
9 (15 %), puis vous allez probablement confirmer en  
10 engagement, en moyenne pour deux mille dix-huit  
11 (2018), une hausse de soixante-cinq (65) points de  
12 base devrait avoir un effet sur le coût moyen de la  
13 dette autour de point dix pour cent (0,10 %), selon  
14 nos calculs.

15 Et si on vous réfère maintenant au tableau  
16 3 de la même pièce, on voit en bas du tableau pour  
17 les capitaux empruntés, on passe de deux point  
18 quatre huit quatre pour cent (2,484 %) à deux point  
19 cinq sept cinq pour cent (2,575 %), donc une  
20 augmentation autour de neuf (9) points de base.  
21 Alors la question est la suivante : pouvez-vous  
22 nous expliquer comment les hausses du taux  
23 d'intérêt présentées au tableau 4 peuvent entraîner  
24 une hausse du coût moyen de la dette de vingt-deux  
25 point trois (22,3) point de base, tel qu'on le voit

1 au tableau 2 de la même pièce, où le coût moyen on  
2 voit qu'il passe de six point deux cinq neuf  
3 (6,259) à six point quatre huit deux (6,482)?  
4 Excusez-moi le long préambule, là, mais on essayait  
5 de mettre... en fait, on essayait de comprendre  
6 l'augmentation du coût... du coût moyen de la  
7 dette. On n'est pas certain de comprendre comment  
8 on arrive à l'augmentation de plus de vingt-deux  
9 (22) points de base.

10 Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

11 R. Ce sera fait avec plaisir. On peut le faire dans le  
12 cadre de l'engagement précédent. C'est des...  
13 évidemment des informations qui proviennent de nos  
14 experts en finances. Alors je suggère de le faire  
15 peut-être à même l'engagement précédent.

16 Q. **[136]** Ou on peut faire peut-être un nouvel  
17 engagement, là.

18 R. À votre guise, Maître Ouimette.

19 Q. **[137]** On pourrait faire un nouvel engagement.

20 R. Ça peut être un autre engagement.

21 Q. **[138]** Puis je vous demanderais de déposer cet  
22 engagement-là, qui serait l'engagement...

23 LA GREFFIÈRE :

24 Numéro 14.

25

1 Me JEAN-FRANÇOIS OUIMETTE :

2 Q. **[139]** Numéro 14. Donc déposer les hypothèses et le  
3 détail des calculs vous permettant de justifier le  
4 coût moyen de la dette de six point quatre huit  
5 deux pour cent (6,482 %).

6 R. Ce sera fait, Maître Ouimette.

7  
8 E-14 (HQD) : Déposer les hypothèses et le détail  
9 des calculs permettant de justifier le  
10 coût moyen de la dette de 6,482 %  
11 (demandé par la Régie)

12  
13 Q. **[140]** Je vous remercie. O.K. Et dernière question.  
14 Je vais vous référer pièce 0064, votre pièce HQD-  
15 15, Document 1.1. C'est à la page 5. Vous l'avez?

16 M. LUC DUBÉ :

17 R. Oui, le tableau R-1.1 révisé?

18 Q. **[141]** Oui, le tableau R-1.1, qui est intitulé :  
19 « Composantes de l'impact sur les revenus requis  
20 2018 du Distributeur de l'acceptation de la demande  
21 relative à l'ASC 715 au 1er janvier 2017 ». Alors  
22 dans ce tableau-là le Distributeur nous présente  
23 les composantes de l'impact sur les revenus requis  
24 deux mille dix-huit (2018) du Distributeur, des  
25 modifications des conventions comptables liées à

1 l'ASC 715 et le présent dossier inclut un montant  
2 crédeur de cinquante-sept point sept millions  
3 (57,7 M\$). Vous voyez bien ça?

4 R. Oui.

5 Q. **[142]** Maintenant je vais vous référer à la pièce  
6 HQD-1, Document 1, page 10, qui est la pièce 000-5  
7 de la Régie. Alors je vous réfère au tableau 2 :  
8 « Revenus additionnels requis en 2018 ». J'aimerais  
9 savoir si c'est possible pour vous d'ajouter une  
10 colonne à ce tableau-là afin de présenter  
11 distinctement les impacts des modifications des  
12 conventions comptables liées à l'ASC 715 qui  
13 totalisent, comme on l'a vu tantôt, cinquante-sept  
14 point sept millions (57,7 M\$).

15 R. Oui, c'est possible.

16 Q. **[143]** C'est possible. O.K. Puis je vous demanderais  
17 également, si c'est possible, de réviser également  
18 la page 6 de votre présentation. Pardon, c'est  
19 panel 1. La page 6 de la présentation du panel 1,  
20 qui est la pièce B-143, HQD-17, Document 1.

21 Me ÉRIC FRASER :

22 Ce serait l'engagement numéro 15?

23 Me JEAN-FRANÇOIS OUIMETTE :

24 Oui.

25

1 Me ÉRIC FRASER :

2 Pouvez-vous le reformuler?

3 Me JEAN-FRANÇOIS OUIMETTE :

4 Alors l'engagement numéro 15 serait de réviser le  
5 tableau 2 de la pièce B-0005, donc HQD-1, Document  
6 1, page 10, en ajoutant une colonne afin de  
7 présenter distinctement les impacts des  
8 modifications des conventions comptables et à l'ASC  
9 715, totalisant un montant créditeur de cinquante-  
10 sept point sept millions de dollars (57,7 M\$). Et  
11 également réviser la page 6 de la pièce B-0143,  
12 donc votre pièce HQD-17, Document 1 à la page 6.

13

14 E-15 (HQD) : Réviser le tableau 2 de la pièce B-  
15 0005, donc HQD-1, Document 1, page 10,  
16 en ajoutant une colonne afin de  
17 présenter distinctement les impacts  
18 des modifications des conventions  
19 comptables et à l'ASC 715, totalisant  
20 un montant créditeur de 57,7 M\$. Et  
21 également réviser la page 6 de la  
22 pièce B-0143, donc la pièce HQD-17,  
23 Document 1 à la page 6 (demandé par la  
24 Régie)

25 (11 h 06)

1 M. LUC DUBÉ :

2 R. C'est parfait.

3 Q. **[144]** Je vous remercie. Ça compléterait mes  
4 questions, Madame la Présidente.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Je vous remercie, Maître Ouimette. Avant de passer  
7 aux questions de la formation, je me demandais si  
8 l'avocate de l'UMQ avait des questions sur  
9 l'engagement, des fois, qui auraient pu... C'est à  
10 l'UMQ, je pense, cet... Est-ce qu'elle est ici?  
11 Maître Rousseau? Voilà! Excusez-moi, je ne vois pas  
12 tout le monde.

13 Me CATHERINE ROUSSEAU :

14 Bonjour. Catherine Rousseau pour l'UMQ. Non, je  
15 n'aurai pas de question. Merci.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Je vous remercie beaucoup. Alors, ça va être...

18 Me CATHERINE ROUSSEAU :

19 Je profite également - pardon - de l'occasion pour  
20 mentionner que l'UMQ n'aura pas non plus de  
21 question pour le panel 3.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Je vous remercie. Madame Jean.



1 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

2 Mme DIANE JEAN :

3 Q. **[145]** Bonjour. Alors, j'aurais quelques questions  
4 de clarification additionnelle sur une planche que  
5 vous avez déjà beaucoup commentée, la planche 7 de  
6 votre présentation, panel 2, qui concerne les  
7 besoins en ETC. Ma première demande de  
8 clarification concerne le statut permanent ou  
9 temporaire de la demande parce que vous avez ce  
10 matin, en réponse à une question d'un intervenant,  
11 mentionné que certains postes de l'équipe de  
12 l'amélioration continue étaient temporaires puis  
13 que le mandat pourrait... temporaires ou dans  
14 l'année. Alors, il s'agissait de la ligne des  
15 trente-quatre (34) postes demandés pour la  
16 stratégie, gouvernance et amélioration continue.

17 Alors, je voulais savoir, c'est : qu'en  
18 est-il des autres postes? Est-ce que, généralement  
19 et en particulier, les ETC demandés sont des ajouts  
20 permanents ou s'il y a d'autres ajouts qui ont un  
21 caractère temporaire, outre celui de l'équipe de  
22 l'amélioration continue?

23 M. ÉRIC FILION :

24 R. Pour répondre à la question, peut-être avec ma  
25 collègue Claudine, on pourrait descendre le tableau

1           puis vous donner un petit peu la nature des  
2           emplois.

3       Q. **[146]** D'accord. Bonne idée.

4       R. Donc, en fait, le commentaire ce matin que j'avais  
5           fait, c'était par rapport au mesurage.

6       Q. **[147]** Ah! C'est vrai que c'est le mesurage. Je  
7           m'excuse.

8       R. Étant donné, comme j'avais expliqué, on a fait un  
9           diagnostic complet des activités puis qu'on veut  
10          restabiliser les opérations, il y a une partie de  
11          ça qui est de faire un certain rattrapage sur des  
12          tâches résiduelles qui avaient été laissées de côté  
13          pendant le déploiement. Donc, c'est certain qu'il  
14          va y avoir certains emplois là qui vont être de  
15          nature temporaire. Comme j'ai mentionné ce matin  
16          plus tôt, on n'est pas en mesure de clarifier quel  
17          va être l'impact en deux mille dix-neuf (2019) tout  
18          de suite, mais il y a une partie de temporaire.

19      Q. **[148]** O.K.

20      R. Au niveau de stratégie, gouvernance et amélioration  
21          continue, c'est clair que, ça, c'est des postes  
22          permanents.

23      Q. **[149]** O.K.

24      R. Étant donné, évidemment, de la nature de  
25          l'amélioration continue, c'est sur du moyen long

1           terme, donc on est à bâtir une équipe qui va  
2           perdurer. Le développement des marchés aussi, c'est  
3           des emplois permanents. Je pense que le défi est  
4           colossal avec le cent un térawattheures (101 Twh)  
5           de surplus qu'on doit... qu'on veut écouler. Donc,  
6           ça, certains, c'est de nature permanente aussi puis  
7           peut-être même voir agrandir dans le futur,  
8           dépendamment des opportunités d'affaires qui se  
9           présenteront. Puis je vais laisser madame Bouchard  
10          parler des deux autres.

11          Mme CLAUDINE BOUCHARD :

12          R. Tout à fait. Du côté des activités liées au réseau  
13          de distribution, nommément pour la réduction des  
14          délais pour s'ajuster aux délais standards du  
15          marché. Alors, dans ce contexte-là, ces emplois-là  
16          vont être, au cours des prochaines années, revus en  
17          fonction de l'amélioration continue, en fonction de  
18          l'amélioration des processus. Alors, à ce moment-  
19          ci, il est un peu prématuré de dire la décroissance  
20          de ces emplois-là. Il va y en avoir une. Quand est-  
21          ce qu'elle va s'avérer et de combien?

22                   Malheureusement, on ne peut pas juger. Ça  
23          va dépendre des solutions qu'on va mettre en place.  
24          Il y a certes une partie de ça qui est pour de  
25          l'ordonnancement avec des outils technologiques qui

1 va permettre un gain de productivité. Alors, ça, il  
2 faudrait revenir de ce côté-là avec des nouveaux  
3 chiffres.

4 Et en ce qui concerne la maîtrise de la  
5 végétation, bien les trente (30) qui sont là, c'est  
6 pour notre programme cinq ans qu'on dépose à la  
7 Régie jusqu'en vingt (20), vingt-trois (23). Et  
8 après ça, en fonction des objectifs qui auront été  
9 atteints, donc la réduction de quatorze pour cent  
10 (14 %) du taux de pannes aux cent (100) kilomètres  
11 et des activités aussi en vertu du déboisement,  
12 donc du constat réel de la nouvelle recette en  
13 maîtrise de la végétation, il y aura des  
14 ajustements à la baisse de ces ETC-là en fonction  
15 des nouveaux besoins qui seront à ce moment-là en  
16 place par rapport à la qualité et la fiabilité du  
17 réseau.

18 (11 h 11)

19 Q. **[150]** Merci. Bien, j'aimerais ça vous entendre sur  
20 la ligne suivante, l'efficience nette, une  
21 réduction donc de votre besoin, est-ce que vous  
22 pouvez m'en dire un peu plus, d'où provient cette  
23 réduction? Là, vous venez de me parler d'endroits  
24 où il pourrait y en avoir d'autres mais d'où vient  
25 ce vingt (20) effectifs de réduction?

1 M. ÉRIC FILION :

2 R. En fait, je vais répondre à celle-là parce que  
3 c'est dans mes secteurs. C'est principalement dans  
4 les activités de centres d'appel puis je peux vous  
5 partager qu'on est très fier de ça parce qu'on a  
6 amélioré grandement les indicateurs de performance  
7 puis on a réussi aussi à dégager cette  
8 performance-là au niveau des effectifs.

9 Q. **[151]** Est-ce que vous pouvez me dire comment vous  
10 avez considéré ou est-il considéré dans le besoin  
11 net les non-remplacements de départ à la retraite  
12 qui peuvent survenir dans l'organisation ou est-ce  
13 que cette demande-là est déjà considérée départ à  
14 la retraite? Comment ça se...

15 Mme JOSÉE PELLETIER :

16 R. La demande tient compte des départs à la retraite.

17 Q. **[152]** O.K. Et une autre question de clarification,  
18 est-ce que c'est correct de considérer que la  
19 relocalisation des quarante-cinq (45), maintenant  
20 peut-être vingt-cinq (25) effectifs provenant du  
21 projet LAD, réduirait le besoin d'ETC qui est ici?  
22 Si on réussissait à les placer, dans l'hypothèse où  
23 on les placerait, est-ce que ça réduit votre  
24 demande?

25

1 M. ÉRIC FILION :

2 R. En fait, il y a eu beaucoup de relocalisations qui  
3 ont été faites depuis le projet, le défi c'est que  
4 ça devient de plus en plus dur étant donné la  
5 nature de l'expertise de ces gens-là de les  
6 replacer. Il y a eu... je peux vous dire qu'il y a  
7 eu des, je vais dire, des tentatives dans le passé  
8 de replacer certains de ces gens-là en centres  
9 d'appel, ça n'a pas été une solution qui a été très  
10 très fructueuse et pour les employés et pour la  
11 performance des centres d'appel, donc, on essaie de  
12 vraiment placer les bonnes personnes aux bons  
13 endroits selon leur compétence. Mais, oui, le  
14 vingt-cinq (25), c'est sûr que ça va être... ça va  
15 être un plus grand défi pour nous là.

16 Q. **[153]** Et les vingt (20) qui sont déjà remplacés, ça  
17 entraînerait une mise à jour de votre tableau?  
18 C'est vingt (20) déficiences de plus?

19 R. Ah! Les vingt (20) départs à la retraite? Pardon.

20 Q. **[154]** Bien, oui, les vingt (20) puisque vous aviez  
21 quarante-cinq (45) personnes mais là, il vous en  
22 reste seulement vingt-cinq (25) à placer.

23 R. Oui.

24 Q. **[155]** Donc, le vingt (20) qui...

25 R. Oui, ces vingt (20)... ces vingt (20) départs à

1        retraite-là, ils sont considérés dans le chiffre  
2        global ici. Donc, il y a eu... il y a des  
3        remplacements qui vont se faire dans... dans  
4        certains secteurs.

5        Mme JOSÉE PELLETIER :

6        R. Oui, le quarante-cinq (45), il est aussi en terme  
7        d'ETC.

8        Q. **[156]** Oui.

9        R. Donc, c'est ETC... Là, le quarante-cinq (45)...

10       Q. **[157]** Mais les départs à la retraite...

11       R. Oui.

12       Q. **[158]** ... d'habitude, ça se fait...

13       R. Oui, oui.

14       Q. **[159]** ... pas mal en un.

15       R. Tout à fait. Là, je... Bien, je pourrais peut-être  
16       le trouver mais, t'sais, j'ai peut-être pas  
17       quarante-cinq (45) personnes en deux mille dix-huit  
18       (2018). On a besoin en deux mille dix-huit (2018)  
19       d'un équivalent de quarante-cinq (45) ETC en termes  
20       de relocalisation. Et ce qu'on mentionnait dans la  
21       Pièce HQD-9, Document 5.1, je crois, c'est que...  
22       c'est ça, de ces quarante-cinq-là (45), on prévoit  
23       qu'on va... on va être capable de les relocaliser.  
24       Donc, éventuellement, exemple, en deux mille  
25       dix-neuf (2019), oui, il va y en avoir moins là

1           pour vingt (20) départs à la retraite équivalents  
2           ETC.

3           Q. **[160]** En deux mille dix-neuf (2019), vous dites  
4           pour les départs à la retraite?

5           R. Bien, c'est que... c'est qu'on... des effectifs  
6           qu'on avait, il y en a... il y en a qui vont être  
7           des départs à la retraite, donc, c'est  
8           quarante-cinq (45) ETC le besoin deux mille  
9           dix-huit (2018).

10          Q. **[161]** D'accord. D'accord. En conclusion ou  
11          globalement là, où situez-vous, si c'est possible  
12          de le dire là, les principaux gains d'efficience en  
13          matière de réduction d'ETC pour les prochaines  
14          années? C'est pas une question nécessairement  
15          découlant directement du tableau.

16          M. ÉRIC FILION :

17          R. Je vais juste parler au nom de toute l'équipe mais  
18          c'est clair que notre démarche d'amélioration  
19          continue puis j'espère qu'on va avoir la chance de  
20          faire un retour là-dessus.

21          Q. **[162]** Oui.

22          R. Ça nous permet d'aller chercher des gains  
23          d'efficience et de qualité de services dans toutes  
24          nos opérations.

25          Q. **[163]** Oui.



1 R. Donc, je pense que dans le passé, on parlait des  
2 deux mille trente-trois (2033) emplois qui ont été  
3 réduits, ça a passé beaucoup à travers les  
4 technologies et peut-être les possibilités plus  
5 faciles à saisir. La suite va être plus difficile,  
6 c'est pour ça qu'on veut d'appuyer sur  
7 l'amélioration continue mais ça va être fait  
8 vraiment à travers l'ensemble de la division.

9 Q. **[164]** Vous n'avez pas de cible ou de secteur qui  
10 selon vous feront plus l'objet de mesures  
11 d'efficience ou d'objectifs d'efficience?

12 R. Je vous dirais qu'on va en avoir mais c'est un  
13 petit peu trop tôt parce que là, on est à bâtir  
14 l'équipe puis à déployer...

15 (11 h 16)

16 En fait, comme j'ai mentionné hier, on est  
17 en pilote cet automne avec seulement trois petites  
18 équipes mais l'an prochain, évidemment, au fur et à  
19 mesure qu'on va déployer le système, on va être  
20 capable de commencer à dégager ces efficience-là  
21 mais on n'a pas le chiffre encore, malheureusement.

22 Q. **[165]** Merci.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Merci, Madame Jean.

25 Q. **[166]** J'ai plusieurs petites questions de suivi. La

1 première concerne la maîtrise de la végétation. On  
2 va reprendre, si vous reprenez votre présentation.  
3 Planche 28 et planche 29.

4 Mme CLAUDINE BOUCHARD :

5 R. Oui, on a le document.

6 Q. **[167]** J'essaie juste de voir la corrélation que  
7 vous faites entre les deux planches. Parce que ce  
8 que je vois en deux mille quatorze (2014) à la  
9 planche 28, c'est que ça a été l'année où il y a eu  
10 le plus de nombre d'heures annuel avec vitesse de  
11 rafales supérieure à cinquante (50). Il était à  
12 plus de trois cents (300). Et si vous prenez la  
13 planche suivante, votre fameux taux de pannes,  
14 toujours pour deux mille quatorze (2014), c'est là  
15 que vous avez un creux, que je ne qualifierai pas  
16 d'historique, mais que vous avez un redoux en  
17 termes de taux de pannes végétation. Est-ce qu'il  
18 est possible de faire une corrélation entre les  
19 deux tableaux finalement?

20 R. En fait, le premier tableau qu'on déposait, c'est  
21 davantage à titre informatif pour démontrer la  
22 progression, la récurrente et la force des vents  
23 qui sont documentées par Environnement Canada. On  
24 pourra déposer certains éléments dans un des  
25 engagements qu'on a pris. Mais c'est pour montrer

1 que la récurrence des vents forts est de plus en  
2 plus importante. Il n'y a pas nécessairement de  
3 corrélation directe et linéaire entre le vent et  
4 les pannes pour la simple et bonne raison que ça  
5 dépend où sont les vents et à quel moment de  
6 l'année ils arrivent.

7 Un vent avec une tempête de verglas à plus  
8 de cinquante kilomètres-heure (50 km/h) fait  
9 beaucoup plus de dommages qu'un vent comme hier on  
10 a eu avec des rafales jusqu'à soixante-dix  
11 kilomètre-heures (70 km/h) alors que je n'ai aucune  
12 précipitation et que je n'ai plus de feuilles dans  
13 les arbres. Alors, c'est pour ça qu'il ne peut pas  
14 y avoir de corrélation. Il faut aussi regarder la  
15 saisonnalité et les précipitations qui accompagnent  
16 les vents.

17 Chose certaine, plus il y a de récurrences  
18 de vents forts, plus évidemment il y a de risques  
19 pour le réseau. Les vents forts l'été avec beaucoup  
20 de feuilles, beaucoup de pluie, peuvent également  
21 causer des pannes électriques, parce que les  
22 feuilles deviennent plus lourdes et, là, il y a  
23 contact, la végétation incompatible avec le réseau.  
24 Alors, c'était juste pour donner l'occurrence des  
25 événements météorologiques desquels découlent les

1 pannes, mais il n'y a pas de lien corollaire direct  
2 entre l'un ou l'autre, ou linéaire plutôt entre  
3 l'un et l'autre.

4 Q. **[168]** Ça fait que c'est... je ne veux pas dire que  
5 c'est intuitif, je ne veux quand même aller jusque-  
6 là, mais ce que vous remarquez sur le terrain,  
7 c'est que ces grands vents-là peuvent faire en  
8 sorte que le taux de pannes végétation augmente?

9 R. En fait, plus il y a de vents, plus il y a de  
10 récurrences de vents forts, plus la probabilité  
11 qu'il y ait une panne associée à des vents forts  
12 est élevée. C'est ce que ça veut dire. Et aussi,  
13 bien, ce qu'on mettait aussi dans la présentation  
14 pour donner l'information, c'est qu'on reçoit de  
15 plus en plus de plaintes de nos clients, en fait de  
16 demandes d'informations de nos clients et de  
17 lettres de municipalités et de résolutions  
18 municipales. Alors, c'est ces trois éléments-là. Et  
19 on voit une progression du taux de pannes  
20 également. Alors, ce sont ces trois éléments-là  
21 d'analyses ou d'informations-là qui nous permettent  
22 de faire le lien, de dire qu'il faut investir  
23 davantage pour enlever la végétation qui est non  
24 compatible avec le réseau.

25 Q. **[169]** Et juste pour me rappeler. Il n'y a pas de

1           corrélation non plus entre le taux de pannes  
2           végétation par cent kilomètres (100 km) et l'indice  
3           de continuité, on ne peut pas voir non plus puisque  
4           lui est relativement stable?

5       R. Tout à fait. En fait, il faut comprendre que  
6           l'indice de continuité dépend de plusieurs  
7           facteurs. Tandis que le taux de pannes au cent  
8           kilomètres (100 km) lié à la végétation, ce sont  
9           seulement les pannes végétation qui sont incluses.  
10          Dans l'IC, on a les pannes qui sont liées aux  
11          transporteurs. On en a eu une il n'y a pas si  
12          longtemps où il y a eu plusieurs centaines de  
13          milliers de clients sur l'île de Montréal qui ont  
14          été privés d'électricité. Alors, ça, ça fait partie  
15          de l'IC. Donc, l'IC est beaucoup plus volatile dans  
16          le temps à cause de ces phénomènes-là qui sont de  
17          courtes durées, mais qui impactent beaucoup de  
18          clients, contrairement au taux de pannes de  
19          végétation où on mesure réellement l'impact de la  
20          végétation incompatible avec le réseau sur le  
21          réseau.

22       Q. **[170]** Merci. Excusez-moi! C'est juste qu'il faut  
23           que j'aïlle au travers mes feuilles, parce que  
24           quand je suis la dernière à passer, ça en enlève  
25           plusieurs. Oui. Les questions sur les ménages à

1 faible revenu. Juste pour revenir sur la question,  
2 je veux juste être sûr de ma compréhension, quand  
3 on parle du projet pilote « effacement graduel de  
4 la dette ». Vous nous avez dit tantôt, il y a un  
5 quatre point huit millions (4,8 M\$) qui était les  
6 sommes radiées, à radier?

7 (11 h 21)

8 Un point sept (1,7) et point deux (0,2).  
9 J'ai pris les chiffres, mais j'ai oublié de noter  
10 la... le petit bout qui va avec, là, si vous auriez  
11 la gentillesse de...

12 Mme JOSÉE PELLETIER :

13 R. Bien sûr. Donc un point sept millions (1,7 M\$)  
14 d'impact sur la mauvaise créance, sur la dépense de  
15 mauvaise créance. Point deux... deux cent mille  
16 (200 000 \$) sur les coûts opérationnels, qui sont  
17 dans les ménages à faible revenu. Et quatre point  
18 huit (4,8 M\$), ça, c'est l'impact... la diminution  
19 qu'aurait sur le rabais sur vente qui, lui, est  
20 dans les revenus autres, autres revenus.

21 Q. [171] Là, vous nous avez dit la tendance se  
22 poursuit, on est au sept (7) décembre, la tendance  
23 se poursuit et si cette tendance devait, si on en  
24 croit le suivi que vous nous avez dit, bon bien si  
25 ça continue comme ça il n'y aura pas de hausse

1           significative. Le Distributeur juge que ce ne  
2           serait pas justifié d'aller de l'avant avec ce  
3           projet pilote-là. Est-ce que je dois comprendre que  
4           ce six point sept millions (6,7 M\$)-là ne serait  
5           plus nécessaire? Ou il passe aux dépenses de  
6           mauvaise créance? Il va où?

7           Mme GENEVIÈVE FOURNIER :

8           R. Il ne serait plus nécessaire.

9           Q. **[172]** O.K. J'ai une question qui, je pense, est  
10          pour le panel 3 et probablement plus pour monsieur  
11          Franche, d'après son CV, mais je vais vous la poser  
12          pareil parce que vous êtes le panel indicateur,  
13          alors il y a efficience.

14          Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

15          R. Ils sont ici, alors ils pourront entendre votre  
16          question.

17          Q. **[173]** Alors évidemment. Et on vous l'a posée en  
18          partie... bien en DDR. C'est sur le nouvel  
19          indicateur de gestion optimale des achats de court  
20          terme en énergie et en puissance et électricité  
21          patrimoniale inutilisée. En DDR, vous nous avez  
22          indiqué que vous entendiez développer un tel  
23          indicateur au cours du premier MRI, pour une  
24          possible utilisation dans le cadre de la deuxième  
25          génération MRI, mais qu'avec l'ensemble des travaux

1 que vous aviez à faire, vous n'aviez pas eu la  
2 chance jusqu'à maintenant de réfléchir sur cette  
3 échéance-là. Est-ce que vous comptez y réfléchir  
4 bientôt?

5 Et je vous dis ça comme ça parce  
6 qu'évidemment le plaisir d'avoir un indicateur et  
7 de l'établir dans la première génération, c'est de  
8 pouvoir établir un historique et de mieux le  
9 calibrer. Parce que si vous arrivez six mois avant  
10 la date d'échéance avec un indicateur, la  
11 calibration dudit indicateur risque d'être  
12 aléatoire ou plus aléatoire. Et ça, c'est pas bon  
13 pour personne. C'est pas bon pour vous, c'est pas  
14 bon pour les consommateurs. Alors est-ce que vous  
15 comptiez vous y mettre bientôt?

16 R. De façon générale et puis mes collègues pourront  
17 vraisemblablement compléter lors de leur déposition  
18 tout à l'heure, notre priorité c'est évidemment de  
19 compléter nos travaux sur lesquels on s'active  
20 beaucoup ces jours-ci pour compléter la preuve qui  
21 doit être déposée. Alors ça, c'est notre plus  
22 grande priorité et on y attache beaucoup de...  
23 beaucoup d'importance, comme je l'ai mentionné lors  
24 de la première journée.

25 Est-ce que l'indicateur pourra être



1 développé avant les quatre ans? Je pense que c'est  
2 une très bonne idée. On pourra s'y mettre dès que  
3 possible et je comprends très bien votre besoin de  
4 pouvoir le calibrer ou mieux le calibrer suivant  
5 l'expérience qu'on aura eue de son utilisation.  
6 Alors on en prend bonne note. Je pense que c'est  
7 une demande qui est très raisonnable. Maintenant,  
8 est-ce que ce sera dans un an? Un an et demi? On  
9 pourra l'évaluer avec le panel numéro 3, mais je  
10 pense que c'est une très bonne idée.

11 Q. [174] Et juste...

12 R. Dépendamment de l'ampleur des travaux évidemment,  
13 là, parce que c'est un... c'est un sujet qui est  
14 assez complexe aussi, là, on en a déjà discuté,  
15 mais on va le regarder.

16 Q. [175] Oui. Et là-dessus, parce que c'est quand même  
17 complexe justement, l'expérience dans des dossiers  
18 précédents semble démontrer que les questions de  
19 contre-interrogatoire en audience sur des sujets  
20 complexes comme ça, c'est peut-être pas le meilleur  
21 forum, là. Parce qu'on rentre vraiment dans des  
22 détails techniques. Aviez-vous l'intention de...  
23 une fois que vous avez réfléchi, puis que vous avez  
24 une proposition en tête, de... d'en faire une  
25 séance de travail avec les intervenants et la Régie

1 et/ou enfin une façon, pour ne pas nécessairement  
2 en discuter en contre... en audience tout  
3 simplement?

4 R. Mais c'est toujours une voie qu'on privilégie d'en  
5 discuter. Vous avez vu qu'on suggère fréquemment  
6 des rencontres techniques avec la Régie suite au  
7 dépôt des dossiers. Je pense que c'est un excellent  
8 forum pour échanger.

9 (11 h 26)

10 On d'ailleurs tenu une récente rencontre en  
11 approvisionnement, sur un sujet qui m'échappe, mais  
12 certainement que c'est, pour des sujets de cette  
13 nature-là, assez pointus, on privilégie ce type de  
14 rencontre là puis fort de l'expérience aussi qu'on  
15 a eue dans le dossier de la révision des conditions  
16 de service, ça a été très, très utile pour des  
17 sujets pointus comme ceux-là.

18 Q. **[176]** Et je pense que, la dernière, c'était  
19 l'utilisation des bâtonnets.

20 R. Vous me le rappelez, c'est exact.

21 Q. **[177]** Ça ne sera pas très long, je pense qu'il ne  
22 m'en reste pas beaucoup. Je pense, en fait, qu'il  
23 m'en reste une et elle est de nature... j'aime bien  
24 dire, philosophique mais, en fait, c'est une  
25 question de vérification de perception de ma part,

1 des fois.

2 Dans le panel 1, avec monsieur Murray, on  
3 avait cru comprendre ou, en fait, j'avais cru  
4 comprendre, je vais parler pour moi, que l'emphase  
5 liée à la transition énergétique, l'arrivée de  
6 l'autoproduction, les gens qui se mettent en  
7 panneaux solaires, l'importance ou la stratégie qui  
8 était mise en place pour répondre à cet enjeu-là  
9 était d'arrimer les tarifs et d'offrir des tarifs  
10 qui permettraient de contrer, si vous voulez, cet  
11 enjeu-là. Quand on tombe sur votre panel, qui est  
12 beaucoup service à la clientèle, on voit que plutôt  
13 que de vouloir baisser ou maintenir les tarifs les  
14 plus bas possible, on tombe dans un service à la  
15 clientèle plus, plus.

16 Alors, je voulais savoir... parce que vous  
17 répondez aux attentes qui sont au-delà de ce qui  
18 est en ce moment parce qu'on ne sent pas  
19 nécessairement que vous voulez diminuer certains  
20 services pour en offrir ailleurs ou rediriger, vous  
21 voulez maintenir le service actuel et en donner  
22 encore d'autres.

23 Alors, pourriez-vous m'indiquer quelle est  
24 la stratégie en fonction de cette menace-là, qui  
25 est l'autoproduction ou, enfin, le photovoltaïque?

1 M. ÉRIC FILION :

2 R. Je vais essayer de répondre à la question en  
3 quelques points. Premièrement, au niveau de la  
4 qualité des services à la clientèle, je pense qu'on  
5 a fait quand même un bon bout de chemin depuis l'an  
6 passé. Mais il reste encore beaucoup  
7 d'opportunités, on rencontre beaucoup de clients,  
8 beaucoup de regroupements puis il y a encore  
9 beaucoup d'enjeux qu'on doit adresser pour  
10 rehausser la qualité de nos services. Donc, ça, on  
11 va poursuivre ces efforts-là.

12 Puis je vous dirais qu'on veut... en fait,  
13 le virage clientèle qu'on fait c'est qu'au-delà de  
14 la satisfaction de la clientèle, on veut aller  
15 travailler sur l'expérience client. Puis ça c'est  
16 une terminologie qu'on utilise dans beaucoup  
17 d'autres industries, là, où on va vraiment aller  
18 travailler sur des choses fondamentales. Juste vous  
19 donner un exemple, la façon qu'on forme nos gens  
20 aujourd'hui en centre d'appels, on les forme à  
21 régler des enjeux, c'est très transactionnel. Dans  
22 le futur, on va simplifier leurs outils mais on va  
23 aussi leur demander d'avoir une approche différente  
24 avec le client pour créer l'expérience. Ça fait que  
25 ça c'est un volet.

1                   Maintenant, si on amène ça dans les  
2 nouvelles technologies, on ne considère pas ça  
3 comme une menace. Ce qu'on veut faire, en fait,  
4 l'an prochain, c'est... puis je pense que c'est ce  
5 que monsieur Murray dit aussi, c'est qu'il y a  
6 beaucoup de choses qu'on veut aller expérimenter.  
7 Parce qu'il y a beaucoup de nouvelles technologies  
8 qui vont pénétrer les marchés, qu'on voit à  
9 l'extérieur du Québec, qui se font chez nos clients  
10 en mode décentralisé. Donc, on va avoir plusieurs  
11 projets de démonstration l'an prochain pour  
12 aller... toujours dans deux objectifs. On veut, un,  
13 comprendre l'impact de ces technologies-là sur nos  
14 réseaux. Un exemple, il y a un projet de maison  
15 intelligente, qu'on a à Shawinigan, à notre centre  
16 de recherche, on veut vraiment comprendre, c'est  
17 ça, l'impact technique, là, sur des harmoniques de  
18 réseaux et autres interfaces, quand il y a de  
19 l'injection sur nos réseaux.

20                   Mais l'autre volet qui est important dans  
21 tous ces pilotes de technologies là qu'on va  
22 mener... puis le terme qu'on utilise, on va faire  
23 des laboratoires vivants. C'est qu'on veut faire  
24 des laboratoires ou des projets de démonstration  
25 avec nos clients pour aller voir c'est quoi la

1 valeur ajoutée de ces technologies-là pour eux.  
2 Donc, c'est vraiment les deux volets qu'on regarde  
3 par rapport à la technologie. Puis, comme j'ai dit,  
4 on ne voit pas ça comme une menace, on veut  
5 vraiment être un « leader » dans la transformation  
6 du marché, on veut être un « leader » en transition  
7 énergétique. C'est pour ça qu'on s'intéresse à ça  
8 grandement en ce moment. Ça fait que je ne sais pas  
9 si ça répond à votre question mais je voulais... Il  
10 y a un gros lien entre, en fait, pour moi,  
11 l'expérience client, la croissance de nos ventes et  
12 l'avènement des nouvelles technologies.

13 (11 h 31)

14 Q. **[178]** Oui, c'est que ce que j'avais cru comprendre,  
15 c'est peut-être mon erreur, là, c'est que,  
16 évidemment, le photovoltaïque était positionné  
17 comme une énergie concurrentielle dans la mesure où  
18 les gens se décrochaient, partiellement en tout  
19 cas, du réseau pour s'autoalimenter. Alors, ça,  
20 c'était une menace à contrer là, si on fait...  
21 menace, opportunité, hein! C'est une menace à  
22 contrer. Ce que je comprends de votre réponse,  
23 c'est que pour contrer cette menace-là, que les  
24 gens se décrochent en partie du réseau, c'est  
25 d'offrir un meilleur ou une expérience client?

1 R. En fait, oui, développer une meilleure expérience  
2 client, mais dans une optique de faire de la  
3 croissance des ventes. Donc, ça, c'est dans les  
4 différents marchés de clientèles, mais pour moi,  
5 c'est pour ça que je dirais que ça va de paire  
6 ensemble.

7 C'est sûr que si on regarde la  
8 photovoltaïque comme technologie isolée, oui, il y  
9 a une baisse de revenus ou une baisse de ventes qui  
10 s'opère, mais... Donc, pour ça, on veut contrer ça  
11 avec la croissance des marchés, les différentes  
12 initiatives qu'on a présentées. Mais, une fois que  
13 c'est combiné cette même technologie-là avec  
14 d'autres technologies comme les batteries, bien là  
15 ça amène d'autres... ça amène d'autres avantages  
16 pour nous aussi en termes de gestion de puissance.  
17 Donc, c'est toute cette dynamique-là qu'on veut  
18 comprendre par rapport aux nouvelles technologies.

19 Q. [179] D'accord. Et peut-être une dernière question  
20 de compréhension sur l'amélioration continue. Et je  
21 ne me souviens plus quel intervenant exactement  
22 nous en a parlé hier. Et je vais prendre un exemple  
23 de transport, dans le transport, en fonction du  
24 balisage, ils sont ce qu'on appelle « top corner »  
25 parce qu'ils sont toujours en haut à droite, je

1           pense. Et puis dans tous les balisages, ils se  
2           situent toujours « top corner » et ils en sont bien  
3           fiers, avec raison. Vous vous situez où? Et je  
4           pense que la question était ça, c'est si vous êtes  
5           déjà « top corner », c'est vraiment juste  
6           l'optique, l'expérience, le facteur wow! que vous  
7           voulez améliorer? Vous n'êtes pas, en termes  
8           d'indicateur là ou de balisage.

9        R. Oui. On n'est pas « top corner », je pense qu'on a  
10        beaucoup de choses qui ont été faites. Il y a  
11        beaucoup d'améliorations dans différents secteurs  
12        d'activités, différents indicateurs, mais juste les  
13        balisages comme on fait avec First Quartile, je  
14        pense, qui est déposé à la Régie et d'autres  
15        balisages qu'on fait dans notre gestion là, il y a  
16        encore beaucoup d'opportunités pour s'améliorer  
17        puis rejoindre les meilleures pratiques dans les  
18        industries, là. Donc, je n'aurai pas la prétention  
19        de dire qu'on est « top corner ». Ça, c'est clair.

20                Puis l'autre volet de ça, au-delà des  
21        balisages, c'est que, comme on a dit, depuis l'an  
22        passé, on a mis beaucoup d'emphases pour se  
23        rapprocher de nos clients et des regroupements de  
24        clients. Puis dans ces échanges-là, c'est clair  
25        qu'il y a encore beaucoup d'opportunités pour tous



1 les types de clientèles, je vous dirais.

2 Je pense, il y a un ressenti pour que les  
3 choses s'améliorent, mais il y a encore beaucoup de  
4 choses, beaucoup de travail à faire pour  
5 s'améliorer.

6 Q. [180] Je vous remercie, ça va être l'ensemble de  
7 mes questions. Maître Fraser, avez-vous un  
8 réinterrogatoire?

9 RÉINTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER :

10 Q. [181] Oui. Je vais... je m'inscris en droite ligne  
11 avec votre dernière question puis le contre-  
12 interrogatoire de l'UMQ. Donc, je suis en  
13 matière... bah! Amélioration de la qualité. Même  
14 moi, j'ai de la difficulté et je comprends tous les  
15 avocats dans la pièce qui... qui en arrachent avec  
16 le concept de « amélioration continue » ou des  
17 trucs qui relèveraient vraiment plus de la gestion  
18 et qui parfois peuvent paraître peut-être plus  
19 abstrait puis c'est un petit peu là-dessus que mon  
20 réinterrogatoire porte. Et je m'inscris, dans le  
21 fond, dans la continuité. En fait, en réponse au  
22 contre-interrogatoire de l'UMQ, également à vos  
23 propos et en complément de la réponse à  
24 l'engagement qu'on a déposé ce matin, évidemment.

25 Alors, Monsieur Filion, je poursuis avec

1 vous. Peut-être avant de débiter avec... nous  
2 parler de votre expérience. Peut-être, ça fait  
3 combien de temps que vous êtes gestionnaire?

4 M. ÉRIC FILION :

5 R. Ça fait depuis, il faut que je calcule, seize (16)  
6 ans.

7 Q. **[182]** Seize (16) ans gestionnaire. O.K. C'est quoi  
8 votre expérience de gestion en matière  
9 d'amélioration continue?

10 R. Bien, sans faire un pedigree trop long, je me suis  
11 joint à Hydro-Québec l'an passé, en janvier,  
12 janvier deux mille seize (2016). Mais, avant ça,  
13 j'ai travaillé pendant vingt (20) ans dans  
14 l'aéronautique, trois différentes entreprises.

15 Puis pendant toutes ces années-là, j'ai  
16 côtoyé l'amélioration continue en tant que... en  
17 fait du nouveau employé jusqu'au niveau vice-  
18 président-directeur général, plusieurs modèles  
19 d'amélioration continue. Il y en a plusieurs qui  
20 existe, elle autre le six sigma, c'est un modèle,  
21 ce qu'on appelle aussi le « lean manufacturing » ou  
22 la production à valeur ajoutée, tous des modèles  
23 qui ont des outils différents mais des philosophies  
24 qui peuvent être très très semblables. Donc, j'ai  
25 eu la chance d'oeuvrer dans ces différents modèles

1 là.  
2 (11 h 37)  
3 Me FRANKLIN S. GERTLER :  
4 Tout simplement, moi, c'est pas... c'est pas dans  
5 mes habitudes mais c'est beaucoup dans les  
6 habitudes de mon confrère, il me semble que là, on  
7 n'est pas en réinterrogatoire mais je ne sais pas  
8 si c'est une réouverture de preuve ou c'est un...  
9 on est dans des choses qui auraient pu être  
10 couvertes dans l'examen direct, c'est sûrement  
11 libre à vous de le permettre mais ça va peut-être  
12 aussi donner l'occasion à d'autres personnes dans  
13 la salle de vouloir réinterroger également. Alors,  
14 on est en train de qualifier le témoin. On a eu le  
15 témoignage sur l'amélioration continue, puis là, on  
16 essaie de faire un peu du « oath boosting » pour  
17 dire que vous devriez prendre au sérieux qu'est-ce  
18 qu'il a dit parce qu'il a tellement d'expérience.  
19 C'est vraiment... c'est pas un réinterrogatoire.  
20 Évidemment, j'en fais pas un grand cas mais mon  
21 confrère le fait souvent, il s'objecte entre autres  
22 à mes questions en réinterrogatoire puis après, il  
23 fait ça de cette manière. Évidemment, puisque vous,  
24 vous avez posé la question sur l'amélioration  
25 continue, peut-être ça ouvre la porte, mais je

1 mentionne simplement que c'est un peu irrégulier  
2 comme façon de procéder.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Merci, Maître Gertler. Maître Turmel.

5 Me ANDRÉ TURMEL :

6 Bonjour, Madame la présidente. Nous aussi derrière,  
7 quand on a vu que la question venait, on s'est  
8 regardé en disant : ça ne paraissait pas tout à  
9 fait « kosher » en matière de réinterrogatoire, là,  
10 il redonnait la balle pour se requalifier. J'appuie  
11 les propos de maître Gertler sur... oui, sur les  
12 thématiques que vous avez abordées et que d'autres,  
13 oui, mais là, il n'a pas besoin de refaire ça. Je  
14 pense que c'est un principe important à rappeler.  
15 On est assez large à la Régie mais il y a large  
16 puis large, là. Merci.

17 Me ÉRIC FRASER :

18 Alors, oui, moi, je suis en droite ligne avec vos  
19 interrogations notamment sur la suffisance à vos  
20 yeux de la preuve, donc, je reviens pour être en  
21 mesure de mieux cadrer la question de  
22 l'amélioration continue, il est tout à fait... il  
23 m'apparaît légitime si on veut avoir une bonne  
24 compréhension du concept qui va être mis en place  
25 et des ETC qui le suivent qu'on puisse faire un

1            bref retour. Mais si vous voulez, je peux tout de  
2            suite aller aux questions qui vont droit au but.

3            LA PRÉSIDENTE :

4            Ça serait peut-être mieux et puis réinterrogatoire,  
5            on va...

6            Me ÉRIC FRASER :

7            Tout à fait, mais on s'entend que je m'inscris dans  
8            les questions qui ont été posées au témoin et pour  
9            lesquelles je demande plus de détails.

10          LA PRÉSIDENTE :

11          Alors, je vous demanderais peut-être plus de vous  
12          diriger tout de suite vers ces questions-là.

13          Me ÉRIC FRASER :

14          C'est bon.

15          LA PRÉSIDENTE :

16          Je vous remercie.

17          Me ÉRIC FRASER :

18          Q. **[183]** Alors, Monsieur Filion, peut-être la première  
19          question : Pourquoi, selon vous, il est impératif  
20          de se lancer dans l'exercice d'amélioration  
21          continue qui a été... auquel vous avez fait  
22          référence et qui est décrit en preuve?

23          R. Comme j'ai tenté d'expliquer hier, dans  
24          l'optimisation des grandes organisations, les  
25          premières étapes c'est souvent de faire des

1 changements technologiques, chose qu'on a faite  
2 entre autres avec le projet LAD qui a donné des  
3 bénéfices importants.

4 La deuxième chose, la deuxième étape, c'est  
5 toujours d'identifier les, puis excusez  
6 l'expression en anglais, « low-hanging fruits »,  
7 les possibilités faciles à saisir puis je pense que  
8 ça a été démontré que ça a été fait aussi dans les  
9 dernières années, depuis deux mille huit (2008)  
10 avec la réduction des deux mille trente-trois  
11 (2033) effectifs, vingt-sept pour cent (27 %).

12 Pour aller plus loin que ça, évidemment,  
13 plus on creuse, plus ça devient difficile,  
14 évidemment, de trouver des opportunités. Donc,  
15 c'est pour ça que de mon expérience, puis je ne  
16 veux pas revenir sur la première question mais moi,  
17 j'ai baigné beaucoup dans l'amélioration continue,  
18 j'y crois énormément, c'est quelque chose qui est  
19 très répandu dans toutes les industries, industries  
20 de services, manufacturières et notre industrie.  
21 Donc, je pense qu'on est rendu à une étape en fait  
22 qui est fondamentale où on doit, au lieu de compter  
23 sur des grands changements comme des technologies  
24 ou des solutions plus simples, là il faut aller  
25 vraiment, mettre à contribution nos cinq mille six

1 cent quatre-vingt-sept (5687) employés et  
2 gestionnaires. Puis ça, ça se fait à travers un  
3 processus qui est très systémique, très structuré,  
4 très cohérent qu'on appelle l'amélioration  
5 continue. C'est pour ça qu'on parle de mettre une  
6 équipe en place qui va amener et l'expertise... en  
7 fait, il y a quelques conditions de succès, ça nous  
8 prend de l'expertise, ça nous prend l'engagement de  
9 nos gens puis ça nous prend aussi l'engagement de  
10 la haute direction. Puis ces trois conditions-là  
11 présentement sont en place pour poursuivre  
12 l'amélioration continue qui va amener, puis ça, je  
13 tiens à le préciser, là, je sais qu'on a beaucoup  
14 de discussions d'efficience ici, mais au-delà de  
15 l'efficience puis des coûts, l'amélioration  
16 continue ça nous aide à améliorer beaucoup de  
17 points qui sont en lien avec la clientèle, la  
18 qualité du service, les temps de cycle en  
19 optimisant des processus. Donc, c'est tous des  
20 éléments qui sont, outre les coûts, qui nous  
21 permettent de poursuivre, là, notre virage  
22 clientèle. On a une ambition de devenir une  
23 référence en service à la clientèle, donc c'est...  
24 c'est un élément qui va être très structurant pour  
25 la suite.

1 (11 h 42)

2 Q. **[184]** Il se dégageait un élément de simplicité dans  
3 ce que... les exemples concrets que vous donniez  
4 hier. Pouvez-vous vous exprimer sur la complexité  
5 du... de l'implantation de l'amélioration continue?  
6 Et peut-être également justifier la raison pour  
7 laquelle, puis je suis vraiment en droite ligne  
8 avec les questions, vous auriez besoin de vingt-  
9 cinq (25) ETC et que vous ne pourriez pas y aller  
10 avec les forces que vous détenez déjà dans vos  
11 équipes?

12 R. La notion de simplicité, je pense que c'est bien  
13 connu dans tous les modèles d'amélioration  
14 continue, comme je l'ai mentionné plus tôt, souvent  
15 les outils sont très faciles. Je veux dire, on  
16 enseigne les outils, on les enseigne à  
17 l'université, on les enseigne souvent dans les  
18 compagnies, les entreprises. Les outils sont  
19 faciles à comprendre. La complexité, par exemple,  
20 vient dans le déploiement. Parce que dans le  
21 déploiement de ces outils-là, qui doivent  
22 normalement être adaptés au contexte d'affaires, on  
23 doit mettre... en fait, il doit y avoir beaucoup de  
24 leadership, beaucoup de communication, mais surtout  
25 beaucoup de gestion de changement. Parce que



1           fondamentalement, l'amélioration continue c'est de  
2           faire des choses d'une façon qu'on ne les a jamais  
3           faites. Il faut vraiment se remettre en question,  
4           se réinventer. Donc... donc c'est pour ça que  
5           souvent quand on parle de « lean » ou de production  
6           en valeur ajoutée, d'amélioration continue, on  
7           parle de simplicité d'outils, mais de complexité de  
8           déploiement. Puis sans... sans vous donner des  
9           statistiques, là, c'est très clair que les  
10          fondements de ça viennent entre autres de Toyota.  
11          Quand c'est venu ici en Amérique du Nord, il y a  
12          beaucoup d'entreprises qui se sont lancées dans  
13          l'amélioration continue, dans le « lean » et qui  
14          ont échoué parce qu'elles avaient sous-estimé la  
15          complexité du facteur humain dans l'amélioration  
16          continue. Au-delà des... ils ont tout simplement  
17          fait... tenté d'implanter des outils, puis ça  
18          c'est... normalement, c'est pas une recette qui est  
19          fructueuse.

20                    La deuxième partie de la question pour les  
21          ETC. Comme j'ai expliqué, l'impact de  
22          l'amélioration continue se fait sur la mobilisation  
23          de l'ensemble des troupes. Puis c'est pour ça qu'on  
24          veut... on travaille beaucoup, entre autres,  
25          l'engagement. On veut être capable d'aller

1 rejoindre tous nos gens, dans tous les territoires.  
2 Puis on a une... on a une grande usine avec cinq  
3 mille cinq cents (5500) ou cinq mille six cents  
4 (5600) employés à travers la province. Donc, c'est  
5 pour ça que le... la structure de l'organisation  
6 qu'on veut mettre en place, qu'on est en train de  
7 bâtir, c'est une structure qui va contenir à peu  
8 près vingt (20) conseillers en amélioration  
9 continue et cinq experts de contenu, qui vont venir  
10 soutenir.

11 Pourquoi les vingt (20) conseillers? C'est  
12 qu'on veut attirer ces gens-là à chacune des  
13 directions chez le Distributeur. Donc, ça va être  
14 des soutiens de proximité qui vont venir... puis  
15 tantôt je pourrai vous présenter notre plan de  
16 déploiement, là, qui était un engagement qu'on a  
17 pris pour deux mille dix-huit (2018), mais ces  
18 gens-là vont venir soutenir chacun des directeurs  
19 avec les deux autres niveaux de gestion, leurs  
20 employés, dans un déploiement progressif, là, qui  
21 va... en fait c'est souvent des déploiements qui  
22 sont... qu'on appelle « top down », on est parti de  
23 la haute direction. Puis là, ça, ça va pénétrer  
24 dans l'organisation jusqu'au niveau employé, là.  
25 Donc, c'est pour ça, les... le niveau d'effectifs

1 est vraiment basé sur la grandeur de l'équipe au  
2 niveau du Distributeur, là.

3 Q. **[185]** Je vous invite justement peut-être à prendre  
4 le tableau qui a été déposé à titre de réponse à  
5 l'engagement numéro 8. En fait, une question  
6 simple.

7 R. Oui.

8 Q. **[186]** Bon, évidemment, le tableau s'intitule :  
9 « Plan de déploiement », donc on comprend de quoi  
10 il s'agit. Il y a... dans les rubriques  
11 transversales on voit : « Direction chef 4 et chef  
12 5 ». Lorsqu'on parle de direction, évidemment on  
13 parle de direction chez le Distributeur. Il y a  
14 combien de directions qui devront être  
15 accompagnées, selon l'exercice que...

16 R. On parle de vingt (20) directions.

17 Q. **[187]** Vingt (20) directions.

18 R. Puis je peux tout de suite vous donner les  
19 chiffres, on parle de soixante-douze (72) chefs 4  
20 au mois d'octobre, puis deux cent quatre-vingt-deux  
21 (282) chefs 5.

22 Q. **[188]** Deux cent quatre-vingt-deux (282) chef 5. Et  
23 je comprends que pour les chefs 5, si on suit la  
24 courbe, l'exercice va être déployé plus tard cette  
25 année?

1 (11 h 47)

2 R. En fait, peut-être juste mettre les choses en  
3 perspective. Deux mille dix-sept (2017), la  
4 priorité c'est de bâtir l'équipe et de commencer ce  
5 que j'ai mentionné hier, les trois pilotes, donc on  
6 prend trois petites cellules, gestionnaires/  
7 employés, puis l'objectif c'est d'appliquer les  
8 outils, les développer dans notre contexte, créer  
9 des vitrines. La suite de ça... Puis là on présente  
10 deux mille dix-huit (2018) mais il faut que ce soit  
11 clair que ce sera un plan sur le long terme, hein,  
12 l'amélioration continue.

13 En deux mille dix-huit (2018), c'est  
14 vraiment... je l'appellerais, le déploiement plus  
15 massif des outils de base de l'amélioration  
16 continue. Donc, c'est très « top-down », comme j'ai  
17 mentionné. Il y a quelques outils qui vont être  
18 déployés ici, qui sont déjà au niveau de notre PDG,  
19 Éric Martel, David Murray et au niveau de la  
20 Distribution on les a également, les vice-  
21 présidents aussi. L'an prochain, on va les déployer  
22 au niveau des vingt (20) directeurs, après ça on va  
23 aller au niveau chefs 4. Chefs 5, peut-être  
24 quelques unités qui vont être prêtes. Mais la  
25 majorité va se faire plus dans l'année deux mille

1 dix-neuf (2019).

2           Puis si je peux continuer dans la  
3 trajectoire. Donc, au-delà des trois pilotes cette  
4 année, qui sont les vitrines, lorsqu'on va rentrer  
5 dans les directions, c'est une recette qu'on  
6 applique, là, pour chacune des vingt (20)  
7 directions. On a une équipe... l'amélioration  
8 continue et certains autres partenaires, comme les  
9 Ressources humaines, là, qui vont, premièrement,  
10 faire un diagnostic. On veut savoir d'où on part,  
11 c'est quoi le niveau de maturité de l'équipe, est-  
12 ce qu'il y a des enjeux contextuels dans ce  
13 secteur-là aussi, des enjeux opérationnels qui  
14 doivent être considérés?

15           Donc, on part du diagnostic, par la suite  
16 on va déployer progressivement les outils. Donc, ce  
17 que vous voyez ici, il y a plusieurs acronymes, là,  
18 mais sur la ligne de direction, RQ, c'est les  
19 rencontres quotidiennes. Donc, rencontres  
20 quotidiennes, le directeur avec chacun de ses  
21 chefs. Dans ces rencontres quotidiennes là,  
22 évidemment, le but c'est d'injecter de l'agilité  
23 dans l'organisation, la notion de performance. Ce  
24 qu'on fait c'est qu'on parle de, plus ou moins,  
25 vingt-quatre (24) heures, c'est l'horizon. On

1 regarde la progression de nos indicateurs de  
2 performance au quotidien puis on discute aussi est-  
3 ce qu'il y a des enjeux pour lesquels on doit soit  
4 apporter de l'aide dans l'équipe ou peut-être même  
5 l'escalader au prochain niveau, si nécessaire.  
6 Donc, ça, c'est le premier élément, normalement,  
7 qu'on crée.

8 Le deuxième élément au niveau des  
9 directeurs, c'est les tableaux de bord. Donc, ça  
10 c'est l'ensemble de nos indicateurs de performance,  
11 que ce soit dans les leviers de santé-sécurité, de  
12 qualité, productivité des coûts, entre autres.  
13 Donc, au niveau des directeurs, puis ça va arrêter  
14 à ce niveau-là, on fait un plan sur cinq ans, pour  
15 se donner une bonne visibilité de notre  
16 cheminement. Puis on va faire également un plan  
17 pour l'année en cours.

18 La prochaine étape, c'est de... c'est des  
19 termes que j'ai utilisés hier, c'est de développer  
20 vraiment le plan maître. Le plan maître, c'est le  
21 plan d'activités ou d'initiatives, toujours pour  
22 l'année en cours. Encore là, sur tous les volets.  
23 Qu'est-ce qu'on va devoir déployer en santé-  
24 sécurité, en qualité, productivité pour chacun des  
25 groupes. Évidemment, c'est des plans qui sont

1 individuels à chacune des directions mais qui  
2 doivent être intégrés avec celui des vice-  
3 présidents et, ultimement, celui du président et du  
4 PDG.

5 Et, la dernière... dernier élément... Puis  
6 ça je tiens à le mentionner, là, c'est vraiment des  
7 éléments de base. Il va y avoir une suite à ça, là,  
8 on parle juste des premiers éléments.

9 Le dernier élément c'est de faire une revue  
10 de performance. Donc, sur base plus mensuelle,  
11 l'équipe... moi, je le fais déjà avec mon équipe,  
12 on regarde, justement, l'avancement des plans  
13 maîtres, l'état de la situation au niveau des  
14 tableaux de bord des indicateurs puis là on prend  
15 des correctifs au besoin. Soit dans nos initiatives  
16 ou autres ajustements qui sont nécessaires,  
17 toujours dans l'objectif de rencontrer les  
18 indicateurs de performance. Donc, ça c'est le  
19 premier niveau. C'est un processus qui est, comme  
20 j'ai mentionné, « top-down », donc il y a une  
21 notion de leadership et d'exemplarité.

22 Le deuxième niveau, qui va être fait un  
23 petit peu plus tard dans l'année, c'est au niveau  
24 des chefs 4, où on va déployer, en fait,  
25 fondamentalement, les mêmes outils. Les directeurs

1           ainsi que l'équipe de l'amélioration continue vont  
2           être en mode « coaching », en mode accompagnement  
3           pour ces équipes-là.

4                        Puis le dernier niveau, en bas, toujours  
5           avec les mêmes outils, c'est, comme j'ai mentionné,  
6           le chef 5, qui est la plus petite unité, là, dans  
7           chacun de nos secteurs du Distributeur.

8           Q. **[189]** C'est bon. Je vous remercie, Monsieur Filion.  
9           Avez-vous d'autre chose à ajouter?

10          R. Bien, je pense, le seul élément, puis je ne veux  
11          pas répéter ce que j'ai mentionné, mais je pense  
12          qu'il y a beaucoup de choses qui ont été faites. La  
13          suite, il faut se... je dirais, se conformer aux  
14          bonnes pratiques de l'industrie, qu'on retrouve  
15          dans les industries de service et autres, et qui  
16          sont très applicables chez nous. Puis, ça, ça va  
17          nous permettre de poursuivre notre cheminement en  
18          efficience mais aussi en virage clientèle, en  
19          virage opérationnel, qui sont les éléments qu'on  
20          met de l'avant dans notre plan stratégique. Donc,  
21          un élément fondamental. Puis si... en fait, si on  
22          n'a pas cet élément-là, on va continuer à faire de  
23          l'amélioration. Mais pour moi, de mon expérience,  
24          c'est clair qu'il s'installe un certain  
25          plafonnement si on ne met pas en place les outils



1 nécessaires pour progresser à plus grande vitesse.

2 (11 h 52)

3 Q. **[190]** Je vous remercie. J'aurais une dernière  
4 question, Madame la Présidente. Et, là, c'est  
5 littéralement en réinterrogatoire suite aux  
6 nombreuses questions où Hydro-Québec ou les membres  
7 du panel se sont fait demander : Mais vous ne  
8 faisiez pas déjà de l'amélioration? Donc, c'est  
9 peut-être en réponse à cela. Madame Bouchard, je  
10 m'adresse à vous, Ça fait combien de temps que vous  
11 travaillez chez Hydro-Québec?

12 Mme CLAUDINE BOUCHARD :

13 R. Ça fait plus de vingt (20) ans.

14 Q. **[191]** O.K. Vous avez déjà connu d'autres  
15 expériences similaires à ce qu'on vient d'appeler  
16 ici l'amélioration continue?

17 R. Oui, il y a déjà eu le défi performance. À  
18 l'époque, je n'étais pas dans la gestion des  
19 opérations. Mais chez Hydro-Québec, il y a eu le  
20 défi performance il y a de ça une vingtaine  
21 d'années.

22 Q. **[192]** Et c'était quoi selon, bien, l'expérience que  
23 vous en avez vécu à l'époque, la distinction entre  
24 le défi performance et l'amélioration continue qui  
25 est proposée aujourd'hui?

1 R. La première, c'est l'engagement de la Haute  
2 Direction et le leadership de la Haute Direction  
3 dans la démarche. Je pense que, ça, ça fait toute  
4 la différence. Et l'exemplarité aussi et  
5 l'implication de la Haute Direction dans la  
6 démarche. Alors, il faut que, comme on l'a dit  
7 précédemment, cette démarche-là passe beaucoup par  
8 la participation, l'implication et l'engagement des  
9 employés. Bien, pour que les employés aient envie  
10 de s'impliquer puis de s'engager, il faut qu'ils  
11 voient que les leaders en haut le fassent.

12 Donc, je crois que cette fois-ci, c'est ce  
13 qui fera la différence de voir que ça part, comme  
14 mon collègue l'a mentionné, du haut de la pyramide,  
15 donc de monsieur, le PDG, monsieur Martel et ça  
16 descend à monsieur Murray, et comme ça toute la  
17 cascade. Alors, je crois que c'est vraiment ça qui  
18 va faire la différence. On a déjà vu, comme je  
19 disais hier, l'aiguille bouger au niveau de la  
20 mobilisation et l'implication des employés.

21 Et compte tenu qu'on doit faire des  
22 améliorations ou de l'efficience à la marge, c'est  
23 par eux que les solutions vont passer. C'est par  
24 eux que les idées d'amélioration vont arriver.  
25 Parce que ce qui a été fait récemment dans les...

1 bien, dans les années dernières, là, qui a permis  
2 l'efficience qu'on connaît, le vingt-sept pour cent  
3 (27 %) de diminution d'effectifs ainsi que les  
4 quatre cent cinquante millions (450 M)  
5 d'efficiences, a passé beaucoup par la structure,  
6 par l'organisation du travail, par la technologie.  
7 Maintenant, il faut aller voir au quotidien sur le  
8 terrain quels sont les gains qu'on peut faire pour  
9 ramener la productivité et ramener à nos clients  
10 l'efficience et un meilleur service de qualité.

11 Q. [193] Madame la présidente, je n'aurai pas d'autres  
12 questions.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Je vous remercie beaucoup, Maître Fraser. Ça nous  
15 amène à la fin du panel 2. Alors, on va prendre la  
16 pause lunch. Alors, on va recommencer les audiences  
17 à treize heures (13 h). Est-ce que ça va pour le  
18 panel 3, treize heures (13 h)? Ça va aller. Alors,  
19 on va reprendre à treize heures (13 h) avec le  
20 panel 3 à ce moment-là. À part vous, Maître Hébert,  
21 évidemment, vous, vous restez avec nous, mais je  
22 vais libérer les autres membres du panel, en vous  
23 remerciant beaucoup de votre collaboration.

24 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

25 REPRISE DE L'AUDIENCE

1 (13 h 08)

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Rebonjour, Maître Fraser. L'ensemble des problèmes  
4 techniques sont réglés, c'est ce que je comprends.

5

6 PREUVE D'HQD - Panel 3 - Prévision des ventes,  
7 approvisionnements, coûts évités, efficacité  
8 énergétique, répartition du coût de service et  
9 tarifs

10

11 Me ÉRIC FRASER :

12 Oui. Donc, le panel numéro 3 a pris place. Lui  
13 aussi, c'est un grand panel.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Hum, hum.

16 Me ÉRIC FRASER :

17 Il y aura une présentation que je dépose à  
18 l'instant. Désolé, j'ai eu un petit moment de...

19 LA GREFFIÈRE :

20 Merci.

21 Me ÉRIC FRASER :

22 ... d'égarement, j'aurais dû la distribuer avant.

23 LA GREFFIÈRE :

24 Donc, on aura la cote B-0152.

25

1 Me ÉRIC FRASER :

2 B-0152.

3

4 B-0152 : Présentation du panel 3 de HQD

5

6 Je vais présenter les témoins. Donc, à partir de ma  
7 droite, monsieur Frederik Aucoin qui est chef  
8 prévision de la demande à la direction  
9 approvisionnement en électricité et tarification.

10 Ensuite, nous avons madame Louise Trépanier  
11 qui est chef tarification, toujours dans la même  
12 direction. monsieur Hani Zayat qui est directeur  
13 approvisionnement en électricité et tarification.  
14 Vous avez ensuite madame Stéphanie Giaume qui est  
15 chef planification et fiabilité, toujours dans la  
16 même direction. Et pour compléter, monsieur Charles  
17 David Franche qui est chef optimisation des  
18 approvisionnements. Et évidemment monsieur Hébert  
19 qui accompagne le panel.

20 Alors, Madame la Greffière, si vous êtes  
21 prête, vous pouvez assermenter les témoins.

22 LA GREFFIÈRE :

23 Oui.

24

25 L'AN DEUX MILLE DIX-SEPT (2017), ce septième (7e)

1 jour du mois de décembre, ONT COMPARU :

2

3 FREDERIK AUCOIN, chef - prévision de la demande,  
4 ayant une place d'affaires au Complexe Desjardins,  
5 Montréal (Québec);

6

7 LOUISE TRÉPANIÉ, chef - tarification, ayant une  
8 place d'affaires au Complexe Desjardins, Montréal  
9 (Québec);

10

11 HANI ZAYAT, directeur - approvisionnement et  
12 tarification, ayant une place d'affaires au  
13 Complexe Desjardins, Montréal (Québec);

14

15 STÉPHANIE GIAUME, chef - planification et  
16 fiabilité, ayant une place d'affaires au Complexe  
17 Desjardins, Montréal (Québec);

18

19 CHARLES-DAVID FRANCHE, Chef - optimisation des  
20 approvisionnements, ayant une place d'affaires au  
21 Complexe Desjardins, Montréal (Québec);

22

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

25

1 FRANÇOIS G. HÉBERT

2

3 SOUS LA MÊME AFFIRMATION SOLENNELLE, dépose et  
4 dit :

5

6 INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER :

7 Q. [194] Merci, Madame la Greffière. Alors,  
8 rapidement, on passe à l'adoption de la preuve. Je  
9 commence avec vous, Monsieur Aucoin. Je vous réfère  
10 notamment à la pièce HQD-4, Document 2, ainsi  
11 qu'aux réponses qui ont été données à cette pièce.  
12 Avez-vous participé à la préparation de ces  
13 documents?

14 M. FREDERIK AUCOIN :

15 R. Oui.

16 Q. [195] Est-ce que vous les adoptez pour valoir comme  
17 votre témoignage écrit en l'instance?

18 R. Tout à fait.

19 Q. [196] Je vous remercie. Madame Trépanier, je vous  
20 réfère aux pièces concernant la tarification et  
21 conditions de service HQD-12 et HQD-13. Avez-vous  
22 participé à la préparation de ces documents?

23 Mme LOUISE TRÉPANIÉRIER :

24 R. Oui.

25 Q. [197] Vous les adoptez pour valoir comme votre

1           témoignage écrit en l'instance?

2           R. Oui.

3           Q. **[198]** Je vous remercie. Monsieur Zayat, je vous  
4           réfère à l'ensemble des preuves sous votre  
5           direction, donc HQD-4, Documents 2 et 4, HQD-6,  
6           HQD-10, Document 1, et HQD-12 et HQD-13. Avez-vous  
7           participé à la préparation de ces documents?

8           M. HANI ZAYAT :

9           R. Tout à fait.

10          Q. **[199]** Vous les adoptez pour valoir comme votre  
11          témoignage écrit en l'instance?

12          R. Oui.

13          Q. **[200]** Je vous remercie. Monsieur Franche, plus  
14          particulièrement, je vous réfère à HQD-4, Document  
15          4, HQD-6, Document 1 et HQD-10, Document 1. Je  
16          pense, j'ai passé... Je vais revenir à vous. Désolé  
17          du... Donc, vous avez participé à la préparation de  
18          ces documents?

19          M. CHARLES-DAVID FRANCHE :

20          R. Oui.

21          Q. **[201]** Et vous les adoptez pour valoir comme  
22          témoignage écrit en l'instance?

23          R. Oui.

24          Q. **[202]** Je vous remercie. Madame Giaume, mêmes  
25          pièces, avez-vous participé à la préparation de ces



1 documents?

2 Mme STÉPHANIE GIAUME :

3 R. Oui.

4 Q. **[203]** Est-ce que vous les adoptez pour valoir comme  
5 votre témoignage écrit en l'instance?

6 R. Oui.

7 Q. **[204]** Je vous remercie. Là j'ai fait le tour.

8 Alors, ça termine, Madame la Présidente. Nous  
9 allons poursuivre avec une présentation. Monsieur  
10 Zayat, je vous cède la parole.

11 M. HANI ZAYAT :

12 R. Merci. Bonjour, Monsieur, Mesdames les Régisseurs.  
13 Pardon. Bonjour à tous. Donc, comme c'est  
14 maintenant la tradition, une petite, une brève  
15 présentation pour remettre, en fait, en contexte  
16 les différents enjeux qui ont été soulevés et  
17 notamment à la lecture des différentes demandes de  
18 renseignements et aussi de quelques points qui ont  
19 été soulevés au cours des derniers jours.

20 (13 h 13)

21 Pour commencer, première planche donc sur la  
22 prévision de la demande, c'est un sujet qui a été  
23 abordé aussi bien par le panel 1 que par le panel  
24 2, donc ce qu'on constate depuis essentiellement  
25 deux mille cinq (2005), c'est une certaine

1 stagnation dans les ventes du Distributeur. On  
2 parle donc depuis deux mille cinq (2005) qu'on est  
3 autour de cent soixante-dix térawattheures  
4 (170 TWh) par année de ventes. Le volume de ventes  
5 est à peu près stable depuis les douze (12)  
6 dernières années.

7 Pour ce qui est de l'année deux mille dix-  
8 huit (2018), donc on prévoit une certaine  
9 croissance. En fait, c'est lié à la... La  
10 croissance, il y a une certaine croissance dans  
11 l'activité économique au Québec qui est compensée  
12 par la baisse de l'intensité énergétique des  
13 consommateurs. Donc, pour dire ça plus clairement,  
14 il y a une certaine croissance économique,  
15 notamment des mises en chantier, par exemple, dans  
16 le secteur résidentiel.

17 Mais, par contre, les mises en chantier,  
18 les nouvelles résidences qui se construisent sont  
19 soit plus petites et moins énergivores que dans le  
20 passé. Ce qui fait qu'il y a une certaine... une  
21 baisse de l'intensité énergétique des résidences.  
22 Il y a aussi une certaine décroissance dans le  
23 secteur industriel, notamment dans certains  
24 secteurs industriels, qu'on fasse référence en  
25 particulier au secteur des pâtes et papier, par

1 exemple.

2 Ce qui fait que, au total, l'essentiel de  
3 la croissance prévue pour deux mille dix-huit  
4 (2018) va venir des efforts de développement de  
5 marché du Distributeur, les efforts qui vont  
6 expliquer donc essentiellement la croissance des  
7 ventes entre deux mille dix-sept (2017) et deux  
8 mille dix-huit (2018).

9 Ce qui nous permet de passer au bilan en  
10 puissance pour la prochaine pointe, en fait pour  
11 l'hiver deux mille dix-sept-deux mille dix-huit  
12 (2017-2018). Donc, dans le dossier tarifaire, on  
13 avait présenté quarante et un mille six cents  
14 mégawatts (41 600 MW) de besoins à la pointe,  
15 incluant la réserve, ainsi que les  
16 approvisionnements, je veux dire, postpatrimoniaux  
17 qui y étaient associés, notamment des moyens de  
18 gestion de la demande en puissance, que ce soit de  
19 l'électricité interruptible, qui était planifiée à  
20 mille mégawatts (1000 MW) et de nouvelles  
21 interventions en gestion de la demande en  
22 puissance, donc le programme Affaires, planifiées à  
23 deux cent cinquante mégawatts (250 MW).

24 On avait une transaction de court terme qui  
25 était réalisée depuis quelques années pour l'hiver

1 deux mille dix-sept-deux mille dix-huit (2017-2018)  
2 et il demeurerait de la puissance additionnelle de  
3 deux cents mégawatts (200 MW) qu'on se devait  
4 d'aller chercher pour répondre à la demande de  
5 l'hiver.

6 La deuxième colonne, dans le fond, on a  
7 simplement ajusté les mégawatts pour refléter la  
8 situation de novembre deux mille dix-sept (2017).  
9 Pour ce qui est des besoins donc, dans le fond, on  
10 a essentiellement retiré l'impact du programme  
11 Mazout suite à la décision de la Régie et actualisé  
12 le taux de réserve qui est associé au besoin de  
13 puissance pour refléter, dans le fond, que l'aléa  
14 est différent puisqu'on est à la veille de l'hiver.  
15 Donc, l'aléa est moins important que ce qu'on  
16 voyait au moment du dossier tarifaire.

17 Et évidemment on a reflété les véritables  
18 engagements des clients en matière d'électricité  
19 interruptible et d'interventions en gestion de la  
20 demande en puissance. Donc, pour ce qui est de  
21 l'interruptible, on a reçu neuf cents mégawatts  
22 (900 MW) de demandes d'adhésion de nos clients  
23 industriels. Et pour ce qui est de la gestion de la  
24 demande en puissance, l'adhésion réelle des clients  
25 s'avère être de deux cent soixante-dix mégawatts

1 (270 MW). Ce qui fait qu'il nous reste...

2           Finalement, on a complété les achats pour  
3 le prochain hiver, donc les achats de UCAP à deux  
4 cent vingt-cinq mégawatts (225 MW) qui sont donc  
5 constitués de cinquante mégawatts (50 MW) qu'on  
6 avait déjà et qui ont été complétés par un achat  
7 additionnel de cent soixante-quinze mégawatts  
8 (175 MW).

9           Ce que je voulais notamment mentionner dans  
10 cette planche, c'est que, dans le fond, les moyens  
11 de gestion de la demande en puissance chez les  
12 clients ne constituent pas un moyen d'ajustement  
13 fin pour répondre à la demande du prochain hiver.  
14 Ce sont des moyens qui sont plus structurels et  
15 qu'on vise à développer de façon plus structurel,  
16 plus long terme. Et que le moyen d'ajustement pour  
17 compléter le bilan de puissance, ce sont vraiment  
18 les transactions de court terme qui peuvent être  
19 réalisées pour tenir compte, dans le fond, de  
20 l'évolution de la demande, dans le fond, avec les  
21 ajustements de la demande et aussi pour refléter...  
22 pour s'ajuster aux demandes de clients, que ce soit  
23 la demande de l'électricité interruptible ou les  
24 clients affaires ou même éventuellement la  
25 clientèle résidentielle.

1                   Ces moyens-là, on se doit de protéger et de  
2 pouvoir compter sur ces moyens-là de façon plus  
3 long terme. Et le recours au marché de court terme  
4 est vraiment pour ajuster l'ajustement fin du  
5 bilan.

6                   (13 h 20)

7 Ce qui m'amène à mentionner, dans le fond,  
8 l'efficacité énergétique. Ce qu'on a présenté dans  
9 le dossier, c'est un retour sur les priorités du  
10 Distributeur, qui est de maintenir les économies  
11 d'énergie récurrentes, acquises, et de renforcer la  
12 culture de l'efficacité énergétique. Évidemment,  
13 quand on parle d'économies d'énergie récurrentes,  
14 le Distributeur a, maintes fois, réitéré son  
15 engagement envers l'efficacité énergétique et  
16 envers les économies d'énergie.

17                   On a des implantations attendues de l'ordre  
18 de quatre cent cinquante gigawattheures (450 GWh)  
19 pour deux mille dix-huit (2018), qui viennent  
20 s'additionner à plus de dix térawattheures (10 TWh)  
21 qui sont... qui ont été obtenus depuis... depuis  
22 deux mille trois (2003), en fait. Ce qui fait que,  
23 quand on regarde deux mille dix-huit (2018), c'est  
24 plus de dix térawattheures (10 TWh) qui viennent  
25 impacter le bilan en énergie du Distributeur en

1 termes d'économies d'énergie. Donc, c'est une  
2 contribution qui est très importante pour le bilan.

3 Et c'est une contribution qui nécessite  
4 des... un engagement et une sensibilisation des  
5 clients pour pouvoir maintenir ces niveaux-là. Une  
6 fois que les mesures sont implantées, ce n'est pas  
7 acquis qu'elles peuvent rester si on les  
8 laissait... si on ne faisait pas les efforts  
9 nécessaires pour pouvoir les maintenir.

10 Évidemment, nos campagnes en termes  
11 d'économies d'énergie sont du type, les campagnes  
12 associées aux mesures Mieux consommer, par exemple,  
13 au résidentiel. Il y a eu des initiatives, que ce  
14 soit des campagnes Comparez-vous ou des outils  
15 de... les campagnes de Les bons réflexes ou des  
16 outils du type Comparez-vous. Et on souhaite aussi  
17 poursuivre les initiatives dans les autres marchés  
18 aussi.

19 Les mesures d'efficacité énergétique  
20 permettent aussi l'équilibre du bilan en puissance.  
21 J'ai fait référence tantôt à l'interruptible et à  
22 la GDP Affaires. Donc, programme GDP Affaires qui  
23 est à sa deuxième année complète. Évidemment, c'est  
24 un programme qu'on souhaite maintenir et continuer  
25 à développer et aussi qu'on souhaite accompagner de

1 programmes similaires chez la clientèle  
2 résidentielle. Donc, en poursuivant les projets  
3 pilotes, pour ce qui est des programmes de charges  
4 interruptibles, chez la clientèle résidentielle, en  
5 vue de leur déploiement. C'est sûr qu'à terme, on  
6 souhaite pouvoir compter de plus en plus sur notre  
7 clientèle pour assurer... pour équilibrer le bilan  
8 en puissance, qui est une mesure, donc,  
9 intéressante pour tout le monde. Donc, c'est  
10 intéressant pour le client de pouvoir contribuer à  
11 l'équilibre. Il pourrait y avoir des incitatifs  
12 financiers qui sont retournés aux clients, donc il  
13 y a un intérêt du côté du client, comme démontré  
14 pour la clientèle interruptible et la clientèle  
15 GDP.

16 Mais aussi c'est intéressant pour le  
17 Distributeur puisque c'est un moyen qui est  
18 disponible à l'intérieur de la zone du contrôle de  
19 Québec, donc qui n'affecte pas les interconnexions.  
20 C'est un moyen disponible et accessible.

21 Les quelques planches qui suivent sont  
22 relatives aux coûts évités et répondent aux  
23 différentes questions... on l'espère, qui répondent  
24 aux différentes questions qui ont été soulevées au  
25 niveau des coûts évités. Donc, au niveau des



1 principes, évidemment, les coûts évités sont  
2 déterminés selon le contexte énergétique. Je pense  
3 que c'est le premier principe qu'on se doit de  
4 mentionner. Quand on dit, « contexte énergétique »,  
5 donc ça reflète deux items. Ça reflète, à la marge,  
6 le bilan du Distributeur, donc le bilan  
7 offre/demande en énergie. Et donc, quand on regarde  
8 le coût évité en énergie aujourd'hui, bien, il  
9 reflète fondamentalement l'état des surplus, qui  
10 est présent dans nos bilans, pour un horizon assez  
11 important. Je vous rappelle que, quand on regarde  
12 nos bilans sur un horizon de dix (10) ans, bien, on  
13 est en surplus pour l'ensemble de la période. Et  
14 donc, nécessairement, que le coût évité reflète  
15 cette situation.

16 Il reflète aussi l'évolution des prix de  
17 l'énergie. L'évolution des prix de l'électricité,  
18 en fait, je devrais dire, qui est aussi le prix de  
19 l'énergie. Et c'est une évolution telle qu'elle  
20 est... l'appréciation de cette évolution-là, en  
21 date... lorsque les coûts évités sont déterminés.  
22 Évidemment, donc, ça reflète le contexte  
23 énergétique du Distributeur mais le contexte  
24 énergétique plus large dans la mesure où les prix  
25 de l'énergie sont basés soit sur les prix du

1 pétrole, les prix du gaz ou les prix du marché sur  
2 les marchés avoisinants pour les transactions de  
3 court terme, donc lorsqu'on y a recours.

4 Et ils sont basés sur un signal alternatif  
5 d'approvisionnement à long terme, lorsque ça sera  
6 requis. Ce que le Distributeur a retenu comme  
7 signal, depuis plusieurs années, c'est le signal  
8 d'un appel d'offres éolien. Donc, le dernier appel  
9 d'offres éolien, comme étant un signal... en fait,  
10 ce que ça lui coûterait d'aller chercher de  
11 l'énergie ferme à long terme pendant les huit mille  
12 sept cent soixante (8760) heures de l'année, notre  
13 signal de coûts évités aujourd'hui et reflète la  
14 baisse des prix de l'énergie sur les marchés. Et  
15 donc ça, ça s'applique pour la majeure partie de la  
16 période, donc pratiquement jusqu'en... jusqu'en  
17 deux mille vingt-six-vingt-sept (2026-2027) et même  
18 au-delà. Et au-delà de ça, lorsqu'il y a un besoin  
19 d'énergie ferme tout au long de l'année, bien c'est  
20 le signal de l'éolien. Ce signal-là n'a pas... n'a  
21 pas bougé. On continue à se baser sur le signal du  
22 dernier appel d'offres.

23 (13 h 25)

24 Par contre, lorsqu'on aura un signal alternatif ou  
25 que la stratégie d'approvisionnement est différente

1 ou qu'il y a d'autres façons d'alimenter la  
2 clientèle québécoise, il pourrait être appelé à  
3 changer. Mais pour l'instant, c'est le meilleur  
4 signal que l'on a.

5 Ce qui amène, dans le fond, le troisième...  
6 le troisième item, c'est que le signal de coût  
7 évité et mis à jour à chaque année afin de capter  
8 les changements dans l'évolution du contexte. Donc  
9 aussi bien le changement dans le bilan, situation  
10 de besoins versus situation de surplus. Et si c'est  
11 un surplus conjoncturel, deux-trois ans ou un  
12 surplus structurel. Et aussi reflète l'évolution  
13 des prix évidemment.

14 Le même signal peut être exprimé de  
15 différentes façons, mais ça reste exactement la  
16 même analyse. On peut l'exprimer à une année  
17 donnée, on peut le représenter à travers une  
18 année, on peut le représenter de différentes  
19 façons, mais essentiellement c'est le même signal  
20 et c'est le même principe.

21 Ce qui m'amène à l'utilisation des coûts  
22 évités. Donc comment on peut les utiliser et  
23 comment ils peuvent se décliner. Juste un rappel,  
24 dans le fond. Les coûts évités, ce sont des...  
25 c'est un outil d'aide à la décision pour les

1 analyses économiques. Donc ce que ça nous permet de  
2 faire c'est des analyses coûts/bénéfices ou des  
3 analyses de scénarios, donc comparées des scénarios  
4 avant/après, avec ou sans et c'est un outil qu'on a  
5 utilisé, qu'on utilise pour plusieurs programmes et  
6 je vais pouvoir y revenir là-dessus.

7 Il permet une approche cohérente et adaptée  
8 en fonction des besoins et des caractéristiques  
9 recherchés du projet ou du programme. Donc c'est  
10 vraiment... quand je dis que c'est le même... le  
11 met set de coûts évités, ce sont les mêmes coûts  
12 évités, ils peuvent être exprimés de différentes  
13 façons ou appliqués de différentes façons en  
14 fonction de... en fonction du besoin. Donc on peut  
15 avoir des coûts évités qui sont... qui se déclinent  
16 de façon annuelle, mais lorsqu'on regarde un  
17 programme particulier, bien on va regarder les  
18 impacts qu'il a, que ce soit en été ou en hiver.  
19 Donc, les mêmes coûts évités, leur utilisation va  
20 être beaucoup plus précise en fonction de... en  
21 fonction du projet qu'on... du projet qu'on  
22 regarde. Évidemment, même aussi l'horizon qui est  
23 regardé peut avoir un impact.

24 C'est un intrant pour l'élaboration  
25 d'options tarifaires, tel qu'on l'a fait pour le

1           tarif de développement économique, le tarif de  
2           relance industrielle ou même l'électricité  
3           additionnelle. Et aussi c'est une balise pour les  
4           structures tarifaires, donc que ce soit... on y a  
5           fait référence pour la deuxième tranche du tarif D,  
6           pour le tarif DT et c'est une balise pour d'autres  
7           mesures. Donc dans le fond c'est un... c'est un  
8           référentiel de coûts.

9                     Il peut constituer d'intrants pour mesurer  
10           l'ampleur de l'impact sur les revenus requis. Et là  
11           ce que je veux dire c'est que dans le fond, souvent  
12           on va regarder les coûts évités pour une analyse  
13           économique sur un horizon qui est plus long que  
14           l'année de référence ou pour l'année... ou pour les  
15           revenus requis d'une année donnée. Mais par contre  
16           il peut donner un référentiel ou mesurer l'ampleur  
17           à un impact... à une année donnée, sans  
18           nécessairement être un calcul précis de l'impact  
19           que ça a dans une... dans un dossier tarifaire, sur  
20           les revenus requis d'un dossier tarifaire.

21                    On a tenté d'illustrer, je vais le dire  
22           comme ça, d'illustrer l'utilisation des coûts  
23           évités en énergie en fonction des différentes... de  
24           différents contextes, puis de différentes  
25           situations. Vous allez retrouver à peu près le même

1 principe pour ce qui est de l'énergie que pour ce  
2 qui est de la puissance. Donc je vais commencer  
3 avec... avec l'énergie.

4 Donc, pour ce qui est des coûts évités en  
5 énergie, à long terme on dit : à compter de deux  
6 mille vingt-huit (2028) on a des besoins... des  
7 besoin d'énergie fermes. Et on a illustré ici huit  
8 point six cents du kilowattheure (8,6 ¢/kWh), qui  
9 est l'anuité croissante qui représente le dernier  
10 appel d'offres... le dernier appel d'offres éolien.  
11 Donc, c'est le coût du dernier appel d'offres  
12 éolien traduit en une anuité croissante en dollars  
13 de deux mille dix-sept (2017), qui serait appliqué  
14 à partir de deux mille vingt-huit (2028). Cette  
15 anuité reflète évidemment les coûts de fourniture,  
16 donc le coût du contrat éolien, le coût  
17 d'intégration, donc intégration, équilibrage et les  
18 coûts de transport qui y sont associés.

19 (13 h 30)

20 À plus court terme, donc comme on est en période de  
21 surplus, évidemment pour la période d'hiver, on a  
22 reflété les coûts évités en énergie sur les marchés  
23 de court terme. Donc, ce qu'on est capable  
24 d'acheter sur le marché, sur notre marché de  
25 référence, donc marché de New York, soit

1 directement à travers les prix du marché ou à  
2 travers des proxy qu'on peut avoir pour le marché  
3 de New York. Donc, les marchés à terme pour les  
4 quelques années où c'est disponible et, après ça,  
5 une indexation par les prix du gaz lorsque le prix  
6 de l'électricité n'est pas disponible.

7 Et pour ce qui est des périodes hors hiver,  
8 comme on est en période de surplus, évidemment pour  
9 les périodes hors hiver, c'est le prix du  
10 patrimonial, donc qui est deux point huit cents du  
11 kilowattheure (2,8 ¢/kWh) en dollars de deux mille  
12 dix-sept (2017).

13 Évidemment, on peut avoir une discussion  
14 sur qu'est-ce que constitue la période d'hiver et  
15 qu'est-ce que constitue la période hors hiver.  
16 Alors, pour un hiver typique, donc les quatre mois  
17 d'hiver, c'est deux mille neuf cent quatre (2904)  
18 heures sur huit mille sept cent soixante (8760)  
19 heures.

20 Pour ce qui est des programmes, je vais  
21 dire des programmes de masse, donc des programmes  
22 d'efficacité énergétique, dans le fond, on suppose  
23 que les programmes qui ont un impact en hiver, on  
24 va supposer qu'ils vont impacter des achats d'hiver  
25 de façon générale, et donc on va leur donner... on

1 va faire l'analyse avec cinq point deux cents du  
2 kilowattheure (5,2 ¢/kWh). Donc, on suppose que  
3 l'hiver, c'est le prix d'achat et hors hiver, c'est  
4 le prix du patrimonial. Donc, c'est ce qu'on fait  
5 notamment pour les programmes et les interventions  
6 en efficacité énergétique. C'est aussi ce qu'on a  
7 fait lorsqu'on a analysé le scénario de référence  
8 du scénario au mazout. C'est comme ça qu'on l'a  
9 regardé.

10 Quand on regarde de façon plus spécifique  
11 notre équilibre énergétique, évidemment pour les  
12 prochaines années, on a des surplus tellement  
13 importants, puis je rappelle qu'on a des surplus de  
14 pratiquement quatorze térawattheures (14 TWh) en  
15 deux mille dix-huit (2018). Donc, même pendant la  
16 période d'hiver, les surplus sont importants. Il y  
17 a très peu d'achats de prévus en période d'hiver.  
18 On a quelques gigawattheures de planifiés,  
19 évidemment à température normale.

20 Ce qui fait que, pour des mesures  
21 particulières, ce qu'on fait, c'est qu'on regarde  
22 l'analyse de façon beaucoup plus fine et on simule,  
23 dans le fond, les achats, l'impact sur les achats  
24 d'hiver en tenant compte du fait qu'on est en  
25 surplus et qu'on a du patrimonial disponible, y



1       compris en période d'hiver. C'est une analyse plus  
2       précise, je vais le dire comme ça, et qui  
3       regarde... qui donc qui est plus compliquée à  
4       mettre en place. Et c'est ce qu'on a utilisé pour  
5       les analyses pour des programmes importants pour  
6       nous qui sont le tarif de développement économique,  
7       que ce soit le tarif de relance industrielle ou  
8       l'électricité additionnelle, est basé sur ce type  
9       d'analyse.

10               Et c'est ce qu'on a présenté pour le  
11       programme Mazout en analyse de sensibilité. Donc,  
12       on l'a présenté comme étant scénario de base comme  
13       étant très conservateur en regardant la période  
14       d'hiver des achats pour l'ensemble des heures  
15       d'hiver. Mais on a présenté en sensibilité l'impact  
16       si on regardait vraiment à la marge heure par  
17       heure.

18               Je vais en profiter pour en parler tout de  
19       suite. L'écart entre les réponses qui ont été  
20       données en DDR mazout et DDR tarifaire vient de  
21       l'écart entre ces deux analyses-là. Donc, quand on  
22       a dit que le... Puis je pourrais y revenir plus  
23       tard. Mais quand on a dit que le programme Mazout  
24       avait un impact de sept millions (7 M\$) sur les  
25       revenus requis, c'était avec une hypothèse que le

1 programme nécessitait des achats d'hiver pendant  
2 l'ensemble des heures. Alors qu'en pratique, quand  
3 on regarde l'année deux mille dix-huit (2018), il  
4 ne nécessitait des achats qu'à certaines périodes  
5 d'hiver, donc pas à l'ensemble de l'hiver, mais  
6 quelques heures seulement. Ce qui fait que  
7 l'impact... En fait, il générerait plus de bénéfices  
8 en deux mille dix-huit (2018) que ce qui était  
9 calculé avec la règle simple. Je vais y revenir.

10 Utilisation des coûts évités en puissance.  
11 C'est exactement la même logique que pour ce qui  
12 est en énergie. Donc, à long terme, un signal de  
13 coût évité de cent dix dollars (110 \$) du  
14 kilowatt/an basé sur le dernier appel d'offres du  
15 Distributeur pour de la puissance, donc appel  
16 d'offres qui date de deux mille quinze (2015), donc  
17 des prix qui sont récents. Et c'est les contrats  
18 qui ont été signés. Donc, on peut penser que, à la  
19 marge, le prochain appel d'offres pourrait nous  
20 donner des résultats soit comparables, soit à la  
21 limite plus élevés. Mais ce qu'on prend, c'est ce  
22 signal-là.

23 (13 h 35)

24 Pour ce qui est du signal à court terme,  
25 bien, c'est vingt dollars (20 \$) du kilowattheure,

1 qui est le prix... le signal de coût évité qu'on  
2 utilise pour des approvisionnements de type UCAP  
3 sur les marchés avoisinants ou au Québec, à travers  
4 nos appels d'offres annuels de court terme.

5 Quand on regarde l'utilisation de ces  
6 signaux-là, donc que ce soit pour les programmes...  
7 les interventions en efficacité énergétique ou pour  
8 le TDE ou le tarif DT, bien, on considère que c'est  
9 le signal de court terme jusqu'en deux mille vingt-  
10 quatre (2024), qui est l'année où on a des besoins  
11 de long terme qui apparaissent, des besoins au-delà  
12 de mille cent mégawatts (1100 MW) et cent dix  
13 dollars (110 \$) du kilowattheure à partir de deux  
14 mille vingt-quatre (2024).

15 Toutefois, pour ce qui est des programmes  
16 de gestion de la demande en puissance, on considère  
17 qu'il faut regarder le signal de long terme dès  
18 aujourd'hui pour plusieurs raisons. Premièrement,  
19 ce sont des programmes qui, à terme, vont déplacer  
20 une centrale qui serait installée au Québec. Donc,  
21 c'est un programme qui... c'est des mesures qui  
22 vont rester en place et qui, à la marge, vont  
23 vraiment déplacer un appel d'offres de long terme.  
24 Donc, c'est important de prendre le signal.

25 Alors donc, pour ce qui est des programmes

1 de gestion de la demande en puissance, c'est le  
2 signal de long terme qu'on utilise. D'autant plus  
3 que c'est un programme qui est à développer. Donc,  
4 que ce soit pour la clientèle affaires, que pour la  
5 clientèle résidentielle, c'est quelque chose qui  
6 est à mettre en place. Et ils ne peuvent pas être  
7 considérés comme étant des moyens de...  
8 d'ajustement fin du bilan en puissance.

9           Finalement, les ajustements tarifaires qui  
10 sont au dossier du Distributeur pour deux mille  
11 dix-huit (2018). Donc, ce qu'on préconise, c'est  
12 une hausse uniforme par catégorie de consommateurs  
13 de façon à assurer la stabilité tarifaire et éviter  
14 les hausses différenciées qui peuvent être brusques  
15 et déséquilibrées. Ce qui permet aussi d'assurer  
16 une certaine stabilité des indices  
17 d'interfinancement au cours des années. Et permet  
18 aussi de respecter les décisions et les  
19 orientations prises au fil des ans, que ce soit en  
20 termes de compétitivité du tarif L, de  
21 rééquilibrage des tarifs généraux, de la capacité  
22 de payer des ménages à faible revenu ou d'une  
23 attribution équitable et uniforme, dans le fond,  
24 des gains d'efficience.

25           En pratique, ça se décline, pour le tarif

1 D, par la poursuite de hausse du seuil de la  
2 première tranche d'énergie, donc de trente-trois  
3 (33) à trente-six kilowattheures (36 kWh) par jour.  
4 Ce qui devrait permettre d'épargner les petits  
5 consommateurs chauffés à l'électricité. Une hausse  
6 uniforme des prix de l'énergie afin de refléter les  
7 coûts évités et la transition énergétique. Et  
8 l'introduction d'un montant mensuel minimal afin de  
9 récupérer davantage de coûts fixes auprès des  
10 clients qui consomment peu ou pas sur une base  
11 régulière.

12 Pour ce qui est du tarif du DP, bien, on  
13 continue à mettre le poids sur la composante  
14 puissance de façon à refléter... refléter les coûts  
15 de puissance et donner un signal à nos clients sur  
16 l'importance de gestion de la puissance en tout  
17 temps, tout en restant cohérent avec les autres  
18 tarifs. Toutefois, cette mesure est accompagnée par  
19 un déploiement progressif pour permettre aux  
20 clients du tarif DP de s'ajuster et d'ajuster leur  
21 comportement, dans le fond, et leur façon de  
22 consommer.

23 Finalement, et c'est ma dernière planche,  
24 on propose l'option de mesurage net, en fait, en  
25 réseaux autonomes et en réseaux intégrés. Mais je

1 pense que le sujet aujourd'hui c'est les réseaux  
2 autonomes. Donc, c'est un ajustement de l'option de  
3 mesurage en réseaux autonomes de façon à accorder  
4 une juste valeur à l'électricité qui est injectée.  
5 Donc, un meilleur reflet de nos coûts évités pour  
6 ce qui est de l'électricité qui est injectée sur  
7 nos réseaux, tout en permettant de soutenir  
8 l'autoproduction.

9 Ça reste que ces moyens... l'autoproduction  
10 n'est pas un moyen d'approvisionnement, notamment  
11 en réseaux autonomes, où il est important de  
12 pouvoir... je vais dire, bâtir la conversion des  
13 réseaux autonomes à travers des appels d'offres et  
14 à travers des moyens, qu'on va pouvoir regarder de  
15 façon beaucoup plus globale, avec leur impact sur  
16 chacun de ces réseaux et sur la façon d'opérer  
17 chacune de ces centrales en termes de réseaux...  
18 pour ce qui est des réseaux autonomes.

19 (13 h 40)

20 Finalement, on propose différentes mesures,  
21 le maintien ou l'ajout de mesures pour améliorer la  
22 compétitivité des grands clients industriels, que  
23 ce soit à travers le maintien du tarif de  
24 développement économique, la proposition du tarif  
25 de relance industrielle ou de l'option

1 d'électricité additionnelle, qui sont des moyens  
2 qui... pour nous, d'encourager la production des  
3 usines québécoises, les encourager à l'expansion  
4 des usines de la production existante, le  
5 redémarrage de charges qui sont peut-être  
6 inutilisées aujourd'hui, mais qui peuvent servir  
7 aussi à attirer de nouvelles charges et permettre  
8 aussi une plus grande souplesse tarifaire. Alors  
9 voilà.

10 Me ÉRIC FRASER :

11 Q. **[205]** Alors je vous remercie, Monsieur Zayat.

12 Madame la Présidente, le panel de témoins est  
13 disponible pour être contre-interrogé.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Maître Paquet. Bonjour, je vous avais remis en bout  
16 de piste, je m'excuse.

17 Me GENEVIÈVE PAQUET :

18 Bonjour, Madame la Présidente. Oui, vous avez bien  
19 fait. Je dois quitter immédiatement, mais ça nous  
20 fera plaisir d'être relégués à demain en bout de  
21 piste, s'il faut.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Merci beaucoup.

24 Me GENEVIÈVE PAQUET :

25 Merci.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 À demain. Alors effectivement, ça va être au tour  
3 de maître Falardeau avec l'ACEF de Québec.

4 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DENIS FALARDEAU :

5 Q. **[206]** Bonjour, Denis Falardeau pour l'ACEF de  
6 Québec. Messieurs, Mesdames, bonjour. On va  
7 commencer par une première question, mais étant  
8 donné que ça va demander certains calculs, je pense  
9 que ce serait mieux de traduire la réponse en un  
10 engagement. Allons-y avec la pièce B-0083, c'est-à-  
11 dire HQD-15, Document 3 à sa page 46. Et c'est dans  
12 le document en réponse à la Demande de  
13 renseignements numéro 1 de l'ACEF de Québec.

14 Et c'est vrai, en passant, là, avant de  
15 procéder à la question, c'est à la page 46. Avant  
16 de procéder à la question, on vous remercie  
17 concernant le tableau qui a été fourni. C'est bien  
18 utile. Ça va pour... oui. O.K. Parfait. Justement à  
19 la pièce HQD-15, Document 3, le Distributeur nous a  
20 fourni une évaluation des impacts sur la clientèle  
21 domestique d'un scénario de hausse du seuil de la  
22 première tranche. Et là, on parle, là, de trente-  
23 sept kilowatts (37 kW) en deux mille dix-huit  
24 (2018). Et aussi des hausses de prix uniformes, là,  
25 pour les deux tranches du tarif D. Est-ce que c'est



1 possible de, et comme je vous disais, là, par un  
2 engagement, parce que à froid, y aller avec un  
3 calcul, est-ce que c'est possible de nous fournir  
4 une évaluation des impacts pour un seuil de trente-  
5 sept kilowatts (37 kW) par jour. Mais là cette  
6 fois, par contre, avec un ajustement du prix de la  
7 deuxième tranche d'une fois et demie plus  
8 importante que la première tranche comme, si je ne  
9 me trompe pas, ça a été demandé l'année passée, là,  
10 par la Régie.

11 M. HANI ZAYAT :

12 R. Je vous rappelle que notre proposition c'est  
13 vraiment la hausse de trente-trois (33 kWh) à  
14 trente-six kilowattheures (36 kWh), c'est ça notre  
15 proposition qui est dans le dossier tarifaire. Et  
16 on propose une augmentation uniforme des prix de la  
17 première et de la deuxième tranche. Je ne pense pas  
18 qu'il soit approprié de faire des simulations rendu  
19 ici. La proposition est celle qui est au dossier.

20 Q. **[207]** Pour nous, ça nous permettrait justement, là,  
21 de jauger, évaluer les possibilités entre ce que  
22 vous présentez et d'autres... d'autres scénarios  
23 possibles.

24 Me ÉRIC FRASER :

25 Madame la Présidente, moi, je m'en remets à la

1 Régie. Évidemment, il y a déjà des scénarios dans  
2 le dossier. Je ne voudrais pas... il y a  
3 certainement un certain degré de complexité et...  
4 alors si c'est utile à la Régie qu'il y ait un  
5 scénario comme celui-là, on prendra l'engagement,  
6 mais c'est ça. Je m'en remets à la Régie. Je ne  
7 suis pas certain que ce soit le cas.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Écoutez, je vais prendre ça sous réserve puis je  
10 vais vous revenir d'ici la fin de la journée  
11 sûrement ou demain matin au plus tard, là, sur...  
12 de toute façon le panel 3 va être là encore demain  
13 matin, j'en suis pas mal convaincue. Alors je vous  
14 reviendrai là-dessus.

15 (13 h 45)

16 Me DENIS FALARDEAU :

17 Parfait.

18 Q. **[208]** Allons-y maintenant du côté de l'option  
19 d'électricité additionnelle, c'est-à-dire le OÉA et  
20 le tarif de relance industrielle, le TRI. Et là on  
21 va utiliser la pièce B-115, c'est-à-dire HQD-15,  
22 document 1.4, à sa page 70 et 71. Ça va? Donc, à la  
23 page 70, plus précisément à la ligne 6 et je vais  
24 citer:

25 À la différence de l'OÉA, le TRI

1                   constitue une mesure plus structurante  
2                   en visant la remise en exploitation de  
3                   capacités de production inutilisées où  
4                   la conversion de procédés industriels  
5                   à l'électricité pour une charge  
6                   minimale de cinq cents kilowatts  
7                   (500 kW) pour une période minimale de  
8                   trois périodes de consommation. Dans  
9                   de tels cas tributaires des conditions  
10                  de marché hors Québec, un prix  
11                  compétitif est requis pour attirer de  
12                  nouvelles charges.

13                Ce qui m'amène la question suivante. Dans un  
14                premier temps, quand vous dites que le TRI  
15                constitue une mesure plus structurante concernant  
16                l'option d'électricité additionnelle, est-ce qu'on  
17                doit comprendre qu'un client qui opterait pour ce  
18                tarif de relance industrielle pourrait compter sur  
19                une disponibilité de l'énergie à prix réduit et  
20                cela pour plusieurs années, considérant que le  
21                distributeur a des surplus d'électricité  
22                patrimoniale, mais là vraiment pour longtemps?

23                R. En fait, le tarif de relance industrielle vise pas  
24                un programme, il ne garantit pas la disponibilité  
25                de l'énergie au client, pendant plusieurs années.

1 Ce qu'il vise c'est plus des relances. On a parlé  
2 de périodes de trois mois, donc, le client n'a pas  
3 besoin de faire des investissements ou de faire,  
4 c'est vraiment pour redémarrer des charges ou des  
5 moyens de production qui sont existants. Il n'y a  
6 pas d'engagements à long terme.

7 Q. **[209]** O.K. Il n'y a pas d'assurance de long terme  
8 là-dedans. O.K. Parfait. Quand on parle, quand vous  
9 affirmez que le TRI doit avoir une charge minimale  
10 de cinq cents kilowatts (500 kW) et que vous  
11 aimeriez attirer de nouvelles charges, est-ce que  
12 ce serait vrai que ces nouvelles charges  
13 électriques représentent un ajout de besoins de  
14 puissance en hiver pour le Distributeur? Parce que  
15 dans le fond, il y a quand même un supplément qui  
16 va s'ajouter.

17 R. Vous parlez du tarif de relance industrielle ou en  
18 général?

19 Q. **[210]** Le tarif, étant donné que le TRI s'ajoute, il  
20 va y avoir une augmentation de la puissance en  
21 hiver j'imagine?

22 R. En fait, le tarif de relance industrielle ne  
23 représente pas un engagement ferme du Distributeur,  
24 donc il vient un peu comme l'électricité  
25 additionnelle, il est interruptible lorsque le

1 Distributeur a des besoins. Donc, il n'y a pas  
2 d'ajout de puissance. Il n'y a pas de ... je pense  
3 que c'est ça le sens de votre question. C'est un  
4 peu comme les modalités font en sorte qu'on n'a pas  
5 d'engagements à livrer l'énergie, il doit être  
6 interruptible.

7 Q. **[211]** Étant donné, justement, si je comprends bien,  
8 il est non ferme, donc, étant donné qu'il est  
9 interruptible, il va y avoir des frais quand même  
10 qui vont, des frais constants qui vont être  
11 générés, est-ce que ça veut dire que c'est la  
12 clientèle habituelle qui va assumer ces frais-là?

13 R. Je me suis peut-être mal exprimé. Quand je dis:  
14 « il est interruptible », il est pas sur  
15 l'électricité interruptible, donc il est pas  
16 compensé pour son interruption. Dans le fond, il  
17 bénéficie d'un tarif qui est différent du tarif  
18 d'un client au L, par contre, il doit pouvoir  
19 s'interrompre à la demande du Distributeur sans  
20 compensation. Donc, il n'y a pas d'impacts pour les  
21 autres clients.

22 (13 h 50)

23 Q. **[212]** O.K. Parfait. Toujours avec le même document.  
24 Attendez un instant. Ah! Oui, c'est ça, toujours  
25 avec le même document, page 70, en bas, et là, à

1 partir de la quinzième ligne, je vais citer le  
2 paragraphe.

3 Le tableau R-30.4 présente à titre  
4 illustratif le cas théorique d'un  
5 client dont la puissance de référence,  
6 c'est-à-dire le OÉA, ou la puissance  
7 historique, c'est-à-dire le TRI, est  
8 de vingt mégawatts (20 MW) pour une  
9 consommation de treize millions deux  
10 cent mille (13,2 M) kilowattheures et  
11 une consommation de deux millions six  
12 cent mille (2,6 M) kilowattheures à  
13 l'une ou l'autre des options. L'écart  
14 de trente-six mille quatre cents  
15 dollars (36 400 \$)...

16 Et là, on fait le calcul, sept cent cinquante-neuf  
17 mille trois cent cinquante-deux (759 352 \$) moins  
18 sept cent vingt-deux mille neuf cent cinquante-deux  
19 (722 952 \$).

20 ... entre les deux factures provient  
21 de la différence de zéro virgule zéro  
22 quatorze (0,014) sou du kilowattheure,  
23 c'est-à-dire zéro virgule zéro quatre  
24 cent soixante-dix (0,0470) sou du  
25 kilowattheure moins zéro virgule zéro

1                                   trois cent trente (0,0330) sou du  
2                                   kilowattheure entre les prix unitaires  
3                                   entre de l'OÉA et du TRI.

4 Et ce tableau-là, le 30.4, nous l'avons à la page  
5 suivante, c'est-à-dire à la page 71.

6                                   Concernant justement ces chiffres-là et le  
7 tableau R-30.4, est-ce que ça serait raisonnable de  
8 penser, de dire que la prime de puissance de deux  
9 cent cinquante-neuf mille deux cents (259 200 \$)  
10 que nous avons à la première ligne du tableau 30.4,  
11 immédiatement en bas de la catégorie Facturation  
12 tarif L où il y a la prime de puissance et on peut  
13 remarquer à la toute fin de la ligne, deux cent  
14 cinquante-neuf mille deux cents dollars (259 200 \$)  
15 ça tient compte uniquement de la puissance  
16 historique du vingt mille (20 000) kilowatts et  
17 ceci excluant toute puissance additionnelle causée  
18 par le TRI.

19 Mme LOUISE TRÉPANIÉRIER :

20 R. Oui, ça réfère à... c'est facturé sur la puissance  
21 de référence.

22 Q. **[213]** Parfait. Maintenant, si on regarde le bas du  
23 tableau, la partie qui est intitulée « Tarif de  
24 relance industrielle », on peut voir qu'il y a eu  
25 un calcul d'un montant qui est associé à l'énergie,

1 on parle de deux millions six cent mille (2,6 M)  
2 kilowattheures et ça à un prix de zéro virgule...  
3 zéro virgule zéro trois cent trente dollars  
4 (0,0330 \$), et je fais référence au tarif à la  
5 colonne intitulée « Tarif proposé au premier (1er)  
6 avril deux mille dix-huit (2018) », et tout ceci  
7 pour un total de quatre-vingt-cinq mille huit cent  
8 dollars (85 800 \$), et là, je fais référence au bas  
9 de la colonne intitulée « Facture tarif L et plus  
10 le TRI ». Ce qui amène la question suivante :  
11 pourriez-vous nous indiquer où et comment vous  
12 tenez compte du coût additionnel que le  
13 Distributeur devrait payer à TransÉnergie et du  
14 coût de distribution et de services à la clientèle  
15 qui seraient engendrés justement par l'introduction  
16 du programme TRI?

17 M. HANI ZAYAT :

18 R. Il n'y a pas de coût additionnel du côté de  
19 TransÉnergie. Je rappelle que le tarif de relance  
20 industrielle s'applique à des installations qui  
21 sont existantes, donc, il n'y a pas de renforcement  
22 de réseau, il n'y a pas d'expansion de réseau, il  
23 n'y a pas de raccordement qui est nécessaire et en  
24 plus, comme on l'a mentionné, il n'y a pas d'impact  
25 à la pointe non plus. La mécanique de facturation



1 de TransÉnergie c'est à la pointe du réseau, comme  
2 il n'est pas présent à la pointe du réseau,  
3 normalement, il ne devrait pas... il ne devrait pas  
4 se refléter dans la facture de TransÉnergie. Donc,  
5 l'impact est zéro.

6 (13 h 55)

7 Q. **[214]** Zéro. Mais, ça m'intrigue tout de même. Je  
8 peux comprendre que vous me disiez qu'il n'y a pas  
9 d'impact parce que justement, du côté de  
10 TransÉnergie, il n'y a pas de problème. Il n'y a  
11 pas de scénario, comment dire, faisant en sorte  
12 que, par optimisme, il y a vraiment une grande  
13 demande? Il n'y a aucune simulation de ce côté-là?

14 R. Quand je dis zéro, c'est pas le fait qu'on ne pense  
15 pas qu'il ne va pas y avoir de demande pour le  
16 tarif. Au contraire, on souhaite qu'il y en ait le  
17 plus, le mieux. Ce qu'on dit par contre, c'est  
18 qu'il n'y a pas d'impact sur la facture de  
19 transport pour le Distributeur dans la mesure où le  
20 tarif de relance industrielle s'applique à des  
21 clients existants, donc qui ont déjà été raccordés,  
22 qui ont déjà... c'est des charges souvent, à  
23 l'interne, on a appelé ça des charges dormantes,  
24 donc des charges qui ont déjà fonctionné et, pour  
25 des questions économiques, ne fonctionnent plus

1 parce que le producteur a décidé de relocaliser sa  
2 production ailleurs, qu'il a bénéficié d'autres...  
3 en tout cas, pour des questions de gestion  
4 d'entreprises, ces charges-là sont produites  
5 ailleurs. Et ce qu'on vise, c'est que, dans le  
6 fond, de pouvoir redémarrer ces charges-là. Donc,  
7 il n'y a pas de... il n'y a pas de coût  
8 d'intégration au réseau de transport. Il n'y a pas  
9 de coût de raccordement.

10 Et en plus, comme ce sont des charges non  
11 fermes, donc interruptibles, elles ne contribuent  
12 pas à la pointe du Distributeur et ne sont pas  
13 facturées à travers la charge locale ou n'ont pas  
14 d'impact plutôt...

15 Q. **[215]** Hum, hum.

16 R. ... sur la charge locale.

17 Q. **[216]** Merci. Maintenant, allons à la pièce B-15, le  
18 document HQD-4, Document 2, à sa page 16. Est-ce  
19 que ça va?

20 Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

21 R. Juste un instant.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Je vais en profiter, si vous pouviez me répéter le  
24 numéro de la page?

25

1 Me DENIS FALARDEAU :

2 Ah! Bien sûr, c'est 16.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Merci.

5 (14 h)

6 Me DENIS FALARDEAU :

7 Q. **[217]** Dans ce document, je voudrais porter votre  
8 attention au bas de la colonne année témoin deux  
9 mille dix-huit (2018), en bas, on parle d'un hiver  
10 deux mille dix-sept-deux mille dix-huit (2017-2018)  
11 et on parle d'un besoin de puissance à la pointe de  
12 trente-sept mille huit cent cinquante (37 853). Ce  
13 qui m'amène la question suivante : Est-ce que vous  
14 pouvez confirmer que le Distributeur maintient  
15 cette prévision pour l'étude des hausses tarifaires  
16 mais pour deux mille dix-sept (2017) jusqu'à deux  
17 mille dix-neuf (2019), plus loin que deux mille  
18 dix-huit (2018)?

19 M. HANI ZAYAT :

20 R. En fait, c'est la prévision pour, quand on dit...  
21 c'est le besoin de puissance à la pointe. Donc,  
22 c'est le besoin... c'est un besoin ponctuel pour  
23 l'hiver, qu'on l'exprime pour l'hiver dix-sept-dix-  
24 huit (2017-2018). Donc, c'est typiquement janvier  
25 deux mille dix-huit (2018) qu'une telle pointe va

1 arriver. Non, ce n'est pas nécessairement la pointe  
2 prévue pour l'année deux mille dix-neuf (2019).

3 Si vous regardez le bilan en puissance à  
4 l'intérieur de l'état d'avancement, c'est notre  
5 dernière évaluation des besoins en énergie et en  
6 puissance sur un horizon de dix (10) ans. Donc, ce  
7 qu'on voit ici, c'est la demande qui est présente  
8 au dossier tarifaire, donc pour l'année deux mille  
9 dix-huit (2018).

10 Q. **[218]** Donc, on peut penser que, pour ce qui est de  
11 l'année suivante, ça va être un autre point de  
12 repère, si je peux dire?

13 R. Bien, il y a une prévision. La meilleure prévision  
14 qu'on a aujourd'hui, c'est celle qui est dans  
15 l'état d'avancement qui a été déposé le premier  
16 (1er) novembre dernier. Et on va revenir, je  
17 suppose, comme à chaque année, au mois d'août  
18 prochain, avec une mise à jour et l'actualisation,  
19 bien pas... un nouveau dossier pour l'année deux  
20 mille dix-neuf (2019).

21 Q. **[219]** Parfait. Allons maintenant à la pièce B-24,  
22 c'est-à-dire le document HQD-7, Document 1, à sa  
23 page 3, et là, je fais référence au document  
24 intitulé « Service de transport ». Ça va, on y va.  
25 À la ligne 3 de la page 3, et je vais citer le

1       paragraphe :

2                               Tel qu'il a été demandé par la Régie  
3                               dans la décision D-2007-12, le  
4                               Distributeur projette son coût de  
5                               transport applicable au coût de  
6                               service de l'année témoin selon sa  
7                               meilleure estimation. Pour l'année  
8                               témoin 2018, la prévision retenue par  
9                               le Distributeur s'appuie sur le coût  
10                              de charge locale ajusté des revenus de  
11                              point à point du Transporteur, soit  
12                              2 963,3 M\$.

13       Ce qui m'amène la question suivante : Est-ce que  
14       vous pouvez nous confirmer que le coût de transport  
15       de deux millions neuf cent soixante-trois virgule  
16       trois millions de dollars (2 963,3 M\$) est calculé  
17       en fonction des besoins en puissance de trente-sept  
18       mille huit cent cinquante-trois mégawatts (37 853  
19       MW) qu'on a vu tout à l'heure dans la pièce HQD-4,  
20       Document 2 à la page 16, ce qu'on a vu tout à  
21       l'heure? Ça semble être la meilleure estimation  
22       selon le Distributeur. Est-ce que c'est bel et bien  
23       le cas?

24       R. Je vais répondre, je vais tenter de répondre. En  
25       fait, cette pièce-là, ce n'est pas une pièce qui

1 est sous ma responsabilité, que j'ai produite. Par  
2 contre, je peux supposer que c'est comme ça que ça  
3 a été calculé. Donc, je comprends, c'est que les  
4 revenus requis, les revenus requis du Transporteur  
5 qui sont divisés par la puissance prévue par le  
6 Distributeur à l'intérieur de... pour la pointe  
7 deux mille dix-huit-deux mille dix-neuf (2018-  
8 2019).

9 Q. **[220]** Donc, c'est vraisemblable?

10 R. Oui.

11 (14 h 05)

12 Q. **[221]** Ah! Petit détail simplement de date. Les  
13 documents de prévision, là, de la demande et de  
14 l'estimation des coûts de transport déposés par le  
15 Distributeur sont datés du trente et un (31)  
16 juillet deux mille dix-sept (2017). Est-ce que  
17 c'est possible de nous indiquer la date exacte  
18 d'émission de votre prévision de la demande par  
19 rapport, justement, là, à juillet deux mille dix-  
20 sept (2017)?

21 M. FREDERIK AUCOIN :

22 R. On dépose nos dossiers tarifaires à, je crois, une  
23 journée d'intervalle, ça fait que j'ose croire  
24 qu'il y a eu un arrimage, là, entre les deux  
25 dossiers.

1 Q. **[222]** O.K. Maintenant, allons-y avec une autre  
2 pièce. Allons-y avec la pièce B-0115, c'est-à-dire  
3 le document HQD-15, document 1.4 et, plus  
4 précisément, à sa page 69. On y va?

5 Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

6 R. Oui, nous l'avons. À quelle question êtes-vous,  
7 Maître Falardeau?

8 Q. **[223]** Je porterais votre attention à partir de la  
9 ligne 8, je vais citer un extrait de ce paragraphe-  
10 là, à la ligne 8 de la page 69 :

11 Le Distributeur a vérifié auprès de la  
12 clientèle industrielle les  
13 opportunités de remise en marche de  
14 capacités de production qui  
15 résulteraient d'une offre tarifaire  
16 plus concurrentielle.

17 Ce qui m'amène la question suivante. Pourriez-vous  
18 me confirmer que l'expression « offre tarifaire  
19 plus concurrentielle » fait référence au nouveau  
20 tarif de relance industrielle par rapport à  
21 l'option d'énergie additionnelle, là, le OÉA?

22 Mme LOUISE TRÉPANIÉRIER :

23 R. Oui, effectivement. Puis par rapport à d'autres  
24 tarifs qui existent, le tarif L, par exemple.

25 Q. **[224]** Parfait. Allons-y maintenant avec un autre

1 document, le document B-0049, c'est-à-dire le  
2 HQD-13, document 4. Document 4, plus précisément à  
3 sa page 149, à l'article 6.60, c'est-à-dire la  
4 détermination du prix de l'électricité. Au  
5 paragraphe a) on parle, en période d'hiver... je  
6 vais le lire au complet, ça va être plus simple :

7 Le prix de l'électricité fournie en  
8 vertu du tarif de relance industrielle  
9 correspond :

10 Et là, au paragraphe a) :

11 En période d'hiver, au résultat de la  
12 formule présentée au sous-alinéa de  
13 l'article 6.32.

14 L'article 6.32 se lit comme suit :

15 Détermination du prix d'électricité.  
16 Le prix de l'électricité fournie en  
17 vertu de l'option d'électricité  
18 additionnelle correspond :

19 Et là, il y a une formule :

20 En période d'hiver, au résultat de la  
21 formule suivante :

22 Et là, je vous fais grâce de la formule. Ce qui  
23 m'amène la question suivante. À l'article 6.60 de  
24 l'alinéa a), qu'on a lu à la page 149, le premier  
25 article, le Distributeur propose une formule pour



1 déterminer le prix de l'électricité en période  
2 d'hiver. Pourriez-vous me confirmer qu'un client au  
3 tarif de relance industrielle peut consommer de  
4 l'électricité en période d'hiver, sauf exception?

5 R. Oui.

6 (14 h 10)

7 Q. **[225]** Oui. Parfait. Allons-y maintenant. Question :  
8 pourriez-vous me confirmer que la remise en marche  
9 de capacité de production des usines va faire  
10 augmenter la demande en puissance en hiver de ses  
11 usines, qui opteraient justement pour le tarif de  
12 relance industrielle?

13 M. HANI ZAYAT :

14 R. En fait, ce qu'on souhaite c'est que, dans le fond,  
15 les usines redémarrent et donc normalement, oui,  
16 une usine qui redémarre va consommer de la  
17 puissance. Ce qu'on me dit c'est qu'elle peut  
18 consommer en hiver. Effectivement, comme je l'ai  
19 mentionné je pense même dans la présentation, on  
20 n'est pas... on est en situation de surplus, y  
21 compris en hiver.

22 Par contre, il y a des moments dans la  
23 période... il y a des périodes dans l'hiver, dans  
24 la période d'hiver où ne souhaite pas que le client  
25 consomme. Donc lorsqu'il y a des achats notamment,

1 ou lorsqu'il y a un impact. J'ai parlé d'un cas,  
2 une vague de froid, par exemple, on va faire appel  
3 à nos clients interruptibles, on va faire client à  
4 nos programmes de GDP affaires et à ce moment-là  
5 les clients qui sont sur le tarif de relance  
6 industrielle vont devoir s'effacer. Donc même s'ils  
7 consomment l'hiver et l'hiver est... peut être  
8 long, donc on parle de la période du premier (1er)  
9 décembre au premier (1er) avril, donc oui, ils  
10 peuvent avoir des consommations à l'intérieur de  
11 cette période-là. Par contre, ils ne devraient pas  
12 contribuer à la pointe ou à la fine pointe, si on  
13 veut... si on veut être précis.

14 Q. **[226]** Autre question. Pourriez-vous nous indiquer  
15 un ordre de grandeur du besoin en puissance et en  
16 énergie pour deux mille dix-huit (2018), qui  
17 résulterait de la mise en place éventuelle  
18 justement du nouveau tarif de relance industrielle?  
19 Et ceci, compte tenu que vous avez fait des  
20 vérifications auprès de vos clients industriels.

21 M. FREDERIK AUCOIN :

22 R. Le tarif n'a pas encore été approuvé, ça fait que  
23 pour deux mille dix-huit (2018), dans le fond, on  
24 ne prévoit pas d'impact autant à la pointe, là, vu  
25 qu'on est à l'intérieur de l'année deux mille dix-

1 huit (2018).

2 Q. **[227]** O.K. Peut-être que j'ai mal compris la  
3 présentation tout à l'heure, mais vous n'aviez pas  
4 une estimation, vous parliez de clients réels, là.  
5 Il me semble que j'ai...

6 R. Pour le tarif de relance industrielle...

7 Q. **[228]** Non?

8 R. ... là, présentement, vu que le tarif n'a pas été  
9 adopté encore au niveau de la prévision en deux  
10 mille dix-huit (2018), on n'a rien intégré à ce  
11 moment-ci.

12 Q. **[229]** O.K. Parfait. Autre question : la prévision  
13 des besoins en puissance que vous avez communiqués  
14 au Transporteur pour les calculs de la facture de  
15 transport de la charge locale, est-ce qu'elle  
16 englobe ou non les besoins en puissance qui sont  
17 associés au tarif de relance industrielle? Et j'y  
18 vais avec une alternative, si oui, bien pour  
19 combien de mégawatts et sinon, bien pourquoi ça n'a  
20 pas été considéré?

21 R. Comme je vous dis, pour l'année deux mille dix-huit  
22 (2018), là, on parle de janvier deux mille dix-huit  
23 (2018) sur le tarif de relance industrielle. On n'a  
24 pas, là, de clients à ce tarif-là dans notre  
25 prévision.

1 Q. **[230]** Allons-y maintenant concernant les besoins de  
2 puissance des clients au tarif TDÉ, pour dix-huit  
3 (18) et suivants. Et pour ce faire, allons au  
4 document B-0082, HQD-15, Document 3. HQD-15,  
5 Document 3 et plus particulièrement à la page 57. À  
6 la page 57, à la question 40.2 et ça, c'est une  
7 question de l'ACEF de Québec. À la question 40.2  
8 vous répondez que, je vais lire 40.2, ça va être  
9 plus simple pour la compréhension pour la  
10 sténographie :

11 40.2 Veuillez indiquer si leurs  
12 besoins en puissance sont pris en  
13 compte ou non dans la prévision des  
14 besoins en puissance du Distributeur.  
15 Veuillez expliquer.

16 Et vous avez répondu :

17 Oui, le Distributeur considère les  
18 capacités actuelles des clients  
19 bénéficiant du TDÉ, ainsi qu'une  
20 prévision des ajouts de puissance pour  
21 les prochaines années.

22 (14 h 15)

23 Q. **[231]** On va prendre maintenant la pièce HQD-15,  
24 document 3, toujours à sa page 57, et là on va à la  
25 ligne 22.

1 MME LOUISE TRÉPANIÉR :

2 R. Il n'y a pas de ligne 22 à la page 57.

3 Q. **[232]** Oui, c'est ce que je viens de me rendre  
4 compte, Madame la Présidente. C'est une note que  
5 j'ai mal prise. Je vais essayer de... Ah! Ce n'est  
6 pas la ligne 22, c'est la question 40.1.  
7 Immédiatement en haut de la page. La question  
8 était :

9 Veuillez fournir la puissance totale  
10 appelée par les clients au tarif TDÉ  
11 depuis le début jusqu'à présent.

12 La réponse :

13 La somme des puissances maximales  
14 appelées de tous les clients facturés  
15 au TDÉ est de 3 MW pour 2016 et de  
16 17 MW pour 2017...

17 Et là, on parle de janvier à juillet inclusivement.

18 La croissance reflète l'augmentation  
19 du nombre de clients facturés au TDÉ  
20 ainsi que l'augmentation de la charge  
21 de chacun.

22 Finalement, au document B-115, HQD-15, document  
23 1.4, à sa page 64, il est fait mention :

24 Le potentiel estimé de ventes  
25 annuelles pour les 15 clients acceptés

1                    au TDÉ est de l'ordre de 1,5 TWh pour  
2                    un impact sur les besoins en puissance  
3                    d'environ 200 MW.

4                    Ce qui m'amène la question suivante. Selon la plus  
5                    récente information, quel serait le besoin en  
6                    puissance en mégawatts des clients au TDÉ en deux  
7                    mille dix-huit (2018), et à quelle année le besoin  
8                    des clients au TDÉ va atteindre les deux cents  
9                    mégawatts (200 MW), tel qu'indiqué dans votre  
10                    réponse à la question 27.2 de la Régie? Bien,  
11                    autrement dit, j'aimerais savoir comment le besoin  
12                    de puissance des clients du tarif du développement  
13                    économique va passer de trois mégawatts (3 MW) en  
14                    deux mille seize (2016) au fameux deux cents  
15                    mégawatts (200 MW), selon l'estimation, les  
16                    contrats?

17                    M. FREDERIK AUCOIN :

18                    R. Bien, premièrement, peut-être juste revenir sur la  
19                    réponse 27.2. Ici, dans le fond, qu'est-ce qu'on  
20                    illustre par notre réponse, c'est que dans le  
21                    fond, il y a quinze (15) clients qui ont signé des  
22                    ententes avec le TDÉ. Signer des ententes, ça veut  
23                    dire un potentiel, dans le fond, de mise en service  
24                    de charges additionnelles à leurs charges  
25                    existantes. Fait qu'ils n'ont pas d'engagement de

1 la part de ces clients-là de, dans le fond,  
2 remplir, si on veut, les mégawatts promis dans les  
3 ententes. Fait que c'est pour ça qu'on pense que  
4 c'est un potentiel qu'on a indiqué dans la réponse,  
5 pour illustrer le fait qu'il n'y a pas d'engagement  
6 des clients de réellement consommer en fonction des  
7 ententes qu'ils ont prises.

8 Bon. Au-delà de ça, ici, on donnait une  
9 illustration à terme, et les charges vont  
10 s'additionner, si on veut, au fil du temps, et on  
11 l'illustre dans l'état d'avancement, qu'il y a une  
12 certaine croissance qui provient, effectivement, du  
13 développement de marché en lien avec le TDÉ.

14 Puis pour revenir aux quantités qu'on voit  
15 présentement, bien, en effet, sur les ententes  
16 potentielles, pour l'instant c'est relativement  
17 faible comme impact en puissance. C'est la réponse.

18 Q. **[233]** Je comprends bien, mais vous avez tout de  
19 même, j'imagine, fixé un horizon. Parce que, comme  
20 vous venez de le dire, on part faiblement, mais  
21 l'horizon est quand même assez élevé. Ça se situe  
22 autour de quand, que l'horizon va être atteint?  
23 Toujours... Je comprends, là, qu'il n'y a rien de  
24 ferme, comme vous dites, mais j'imagine que vous  
25 avez examiné un scénario?

1 M. HANI ZAYAT :

2 R. Effectivement, et je dirais que le meilleur  
3 scénario - en tout cas, vu d'aujourd'hui - notre  
4 meilleur scénario, c'est celui qui figure dans  
5 l'état d'avancement, donc qui est notre prévision  
6 pour l'horizon deux mille dix-huit, deux mille  
7 vingt-six (2018-2026), et comme je l'ai mentionné,  
8 on l'a mentionné dans l'état d'avancement, je l'ai  
9 mentionné tantôt, c'est sûr qu'on mise beaucoup sur  
10 les efforts de développement de marché, parce qu'on  
11 a des surplus qui sont importants. On parle de  
12 surplus de l'ordre de cent térawattheures (100 TWh)  
13 sur l'horizon, sur l'horizon du plan, et quand on  
14 parle d'efforts de développement de marché, c'est  
15 de mettre en place, de donner au client les outils  
16 et la flexibilité pour qu'il puisse redémarrer, ou  
17 mettre en place des moyens de production au Québec  
18 sur notre réseau.

19 Ça se décline aujourd'hui en trois moyens,  
20 donc, je veux dire, juste pour revenir là-dessus,  
21 un moyen qui nécessite des investissements, donc  
22 qui est le tarif de développement économique, donc  
23 un moyen où le client doit investir, il s'engage  
24 pour une longue période, et il vient s'installer,  
25 dans le fond, sur notre réseau, et là, on lui offre



1 le tarif de développement économique, donc avec  
2 certains avantages par rapport au tarif L, qui  
3 reflète nos coûts évités, mais qui viennent  
4 disparaître au bout de cinq, six ou sept ans, pour  
5 devenir un client pleinement contributif régulier.  
6 (14 h 20)

7           Après ça, on a la deuxième tranche, qui est  
8 le tarif de relance industrielle. Donc, un client  
9 existant qui a un moyen de production qu'il  
10 n'utilise pas, on lui donne une flexibilité  
11 tarifaire où il peut redémarrer ce moyen-là pour  
12 des courtes périodes, donc une période de trois  
13 mois. Il n'y a pas d'engagement. Tarif de  
14 développement économique, on lui offre de l'énergie  
15 ferme. On lui impute l'ensemble des coûts qu'il va  
16 générer. Et c'est un tarif ferme. Donc, on s'engage  
17 à l'alimenter pendant longtemps, en été, en hiver,  
18 en tout temps. Le tarif de relance industrielle,  
19 c'est moyen ponctuel qui reflète notre situation à  
20 court terme puis pour des périodes de... on a parlé  
21 de l'ordre de trois mois.

22           Puis le dernier outil, c'est l'électricité  
23 additionnelle qui est un moyen encore plus ponctuel  
24 que le tarif de relance. C'est vraiment de  
25 l'optimisation fine à l'intérieur d'une usine. Ça

1 peut être une fin de semaine, ça peut être des  
2 « peaks », ça peut être vraiment pour aller  
3 chercher un contrat spécial. Mais on pense qu'avec  
4 ça, on offre à nos clients et à nos industries, on  
5 va le dire comme ça, la flexibilité qu'il faut pour  
6 qu'ils soient compétitifs et qu'ils puissent aller  
7 chercher des contrats, dans le fond, chez leurs  
8 clients qu'ils n'auraient pas eus autrement.

9 Q. **[234]** Toujours concernant les clients en TDÉ. Quel  
10 est le besoin en puissance, et, là, on parle en  
11 mégawatts, associé aux clients en TDÉ en deux mille  
12 dix-huit (2018) qui est reflété dans le besoin  
13 total en puissance du Distributeur que vous avez  
14 justement communiqué au Transporteur?

15 M. FREDERIK AUCOIN :

16 R. Bien, comme je vous dis, je n'ai pas le chiffre  
17 exact devant les yeux. Par contre, qu'est-ce que je  
18 peux vous dire, c'est que c'est relativement faible  
19 vu justement le peu de mégawatts présentement  
20 qu'ils consomment au niveau du TDÉ.

21 Q. **[235]** O.K. Mais je comprends que ça a été quand  
22 même -comment dire- que cette valeur-là a été  
23 transmise?

24 R. Qu'est-ce qu'il ne faut pas perdre de vu, c'est  
25 que, nous, dans le fond, quand on fait une

1 prévision des besoins en pointe, on ne fait pas une  
2 prévision en fonction des tarifs. Qu'est-ce qu'on  
3 fait, dans le fond, c'est un processus où on  
4 identifie, dans le fond, différents usages, usage  
5 de chauffe, usage de base, usage commercial. Et ça  
6 vient, dans le fond, de nos différents modèles en  
7 énergie. Ça fait que, nous, quand on fait une  
8 prévision au niveau de la puissance, on ne  
9 « tague » pas nécessairement les types de tarifs.

10 Dans le fond, c'est une régression multiple  
11 avec plusieurs indices composites qui fait en sorte  
12 que, finalement, on utilise aussi les pointes  
13 passées des dernières années. Puis on obtient, dans  
14 le fond, un besoin à la pointe identifié à la  
15 référence que vous avez citée. Ça fait qu'on est  
16 plus dans une prévision, dans une globalité, on ne  
17 distingue pas les tarifs comme on tente de le faire  
18 ici. C'est pour ça que je n'ai pas l'information.

19 Q. **[236]** Là, je comprends, parce que -comment dire- il  
20 y a plusieurs réponses que vous me faites disant  
21 que c'est -comment dire- c'est minime comme valeur,  
22 ainsi de suite. Mais quand même, en cours de route,  
23 encore une fois, selon un scénario très optimiste,  
24 là, il y a vraiment une évolution du côté de ces  
25 programmes-là, TDÉ, ainsi de suite. Est-ce qu'il y

1 a une possibilité de mise à jour des besoins que le  
2 Distributeur a en termes de transport, ainsi de  
3 suite? Ou c'est une demande qui est faite une fois  
4 dans l'année et, ensuite, ça ne peut pas être  
5 ajusté soit à la hausse, soit à la baisse?

6 R. Bien, pour l'instant, notre prévision en besoins à  
7 la pointe de deux mille dix-huit (2018), on  
8 considère que c'est vraiment le meilleur signal en  
9 considérant, dans le fond, les ventes globales des  
10 différents secteurs qu'on observe lors du dossier  
11 tarifaire. Puis on juge que, présentement, c'est  
12 quand même... c'est le meilleur signal le plus  
13 centré possible à notre avis.

14 Q. **[237]** Mais en cours de route, est-ce que c'est  
15 possible de faire une mise à jour? Supposons que  
16 les besoins ont baissé, est-ce que c'est possible  
17 de le faire, et vice versa? Ou c'est statique,  
18 c'est-à-dire la présentation de la demande se fait  
19 une fois et ensuite c'est gelé là? Ça fonctionne  
20 comment?

21 Me FRANÇOIS G. HÉBERT :

22 R. Quand vous dites en cours de route, Maître  
23 Falardeau, qu'est-ce que vous voulez dire?

24 Q. **[238]** Bien, supposons que...

25 R. Entre le dépôt du dossier...

1 Q. **[239]** Oui.

2 R. ... le premier (1er) août jusqu'au moment des  
3 audiences aujourd'hui?

4 Q. **[240]** Exactement. Supposons que vous avez estimé  
5 des besoins de X, et il s'avère que les besoins  
6 sont moindres. Est-ce que c'est possible en cours  
7 de route de se réajuster avec le Transporteur?  
8 (14 h 25)

9 M. HANI ZAYAT :

10 R. Je vais juste ramener, dans le fond, où est-ce...  
11 répondre en deux tranches. Comme Distributeur, on  
12 suit notre demande, évidemment, de façon...  
13 l'hiver, de façon quotidienne, hein, à cause des  
14 impacts climatiques. Donc, on met à jour nos bilans  
15 en énergie et, bon, les bilans en puissance sont  
16 faits avant l'hiver, là, ce que je vous ai présenté  
17 tantôt.

18 Pour ce qui est des besoins du  
19 Transporteur, bien, c'est sûr que le Transporteur a  
20 besoin de nos prévisions de façon à planifier son  
21 réseau. Il n'est pas dans la gestion  
22 opérationnelle, en termes de puissance, il est plus  
23 en termes de gestion et de planification de son  
24 réseau. Donc, il va utiliser nos prévisions de long  
25 terme, qui sont beaucoup déterminantes pour lui,

1 comment on se voit... comment on voit l'évolution  
2 de nos besoins de puissance et de comment on va  
3 solliciter son réseau. Et c'est fait à l'intérieur  
4 de la désignation des charges et des ressources du  
5 Distributeur, qui est fait généralement une fois  
6 par année, à moins qu'il y ait des changements  
7 importants qui méritent un changement, du type...  
8 on va mettre à jour, par exemple, les clients qui  
9 ont vraiment souscrit à la... à l'électricité  
10 interruptible. Donc, c'est sûr, c'est quelque chose  
11 qui va... qui peut nécessiter des modifications à  
12 la façon dont ils vont planifier les écoulements  
13 d'énergie pour le prochain hiver. Mais,  
14 typiquement, c'est fait de façon annuelle.

15 Q. [241] Vous me direz si j'ai bien compris. C'est  
16 possible de mettre à jour mais seulement dans des  
17 cas vraiment... j'allais utiliser, dans des cas  
18 extrêmes mais, disons, dans des cas vraiment très,  
19 très notables en termes de changements. Donc, s'il  
20 y a une baisse, par exemple, mais qui est notable  
21 mais pas très, très importante à vos yeux, la  
22 facture, si vous me permettez l'expression, la  
23 facture du Distributeur va demeurer la même? Les  
24 coûts de transport, là?

25 R. Je vais revenir. Des mises à jour, c'est toujours

1 possible d'en faire, hein. Je dis, on suit nos  
2 besoins de façon régulière. Maintenant, pour ce qui  
3 est de la facturation du transport, je veux dire,  
4 c'est basé sur le plan des charges et c'est déposé  
5 dans un dossier... dans un dossier tarifaire du  
6 côté du Transporteur aussi.

7 Q. **[242]** Allons-y maintenant avec la pièce B-0019.  
8 B-0019, plus précisément HQD-4, document 4. Dans le  
9 présent dossier le Distributeur demande  
10 l'approbation de la Régie concernant les coûts  
11 évités en réseaux intégrés, et ça je fais  
12 référence, justement, au document que j'ai cité,  
13 HQD-4, document 4. Pourriez-vous nous indiquer si  
14 le Distributeur utilise ou non une approche  
15 multidisciplinaire pour établir les coûts évités en  
16 réseaux intégrés? Et j'y vais avec une alternative.  
17 Si oui, les spécialistes et experts d'Hydro-Québec,  
18 est-ce que ce sont des personnes qui travaillent  
19 dans une unité administrative particulière ou c'est  
20 dans l'ensemble de la structure et combien sont-  
21 ils?

22 R. Je suis responsable de l'établissement des coûts  
23 évités et ça se passe dans ma direction.

24 Q. **[243]** Et il y a combien de personnes, environ?

25 R. Je dirais, personne qui travaille à temps plein,

1 tous les jours, pendant toute l'année, mais il y a  
2 plusieurs personnes qui sont impliquées dans le  
3 dossier.

4 Q. **[244]** Dix (10), vingt (20), quinze (15)?

5 R. Quatre, cinq.

6 Q. **[245]** Quatre, cinq. O.K. Toujours concernant les  
7 coûts évités. Pour déterminer le prix d'électricité  
8 additionnelle, en deux mille dix-huit (2018), on  
9 utilise le coût réel pour deux mille dix-huit  
10 (2018) ou on utilise le coût évité pour la période  
11 deux mille dix-huit (2018) à deux mille vingt-sept  
12 (2027)?

13 Mme STÉPHANIE GIAUME :

14 R. Effectivement, dans la formule, on utilise les  
15 coûts évités qui sont déposés dans la pièce HQD-4,  
16 document 4.

17 Q. **[246]** Autre question, et là on va utiliser la pièce  
18 B-0049, c'est-à-dire HQD-13, document 4, à sa page  
19 133.

20 (14 h 30)

21 Me ÉRIC FRASER :

22 À quelle page?

23 Me DENIS FALARDEAU :

24 Q. **[247]** 133. 133. Et là, on fait référence à  
25 l'article 6.32. Ça va? À 6.32 et je vais le... la



1 citer, le titre de 6.32 c'est : « Détermination du  
2 prix de l'électricité » fourni en vertu de l'option  
3 d'électricité additionnelle correspond, et « a) en  
4 période d'hiver, au résultat de la formule  
5 suivante ». Et encore une fois, je vous fais grâce  
6 de la formule. Ce qui m'amène à la question  
7 suivante : pourriez-vous nous indiquer si, pour  
8 déterminer le prix de l'électricité additionnelle  
9 et dans la période de l'hiver... de l'hiver deux  
10 mille dix-huit (2018), vous utiliserez le coût  
11 évité de cinq virgule deux sous le kilowattheure  
12 (5,2 ¢/kWh) en deux mille dix-sept (2017), qui est  
13 indexé à l'inflation? Et ça, cette valeur-là de  
14 cinq virgule deux sous (5,2 ¢) est présentée à la  
15 pièce HQD-4, Document 4 à sa page 5. Et ceci était  
16 calculé pour une période de deux mille dix-huit  
17 (2018) à deux mille vingt-sept (2027). Et HQD-4,  
18 Document 4 à sa page 5, on fait référence plus  
19 précisément à la ligne... à partir de la ligne 6.  
20 Et je vais vous lire le début :

21 Le signal de prix pour la période  
22 d'hiver reflète donc le coût de ces  
23 achats. Pour la période d'été, le  
24 signal de prix correspond au prix de  
25 l'électricité patrimoniale.

1 Et là, à partir de la ligne 6 à la puce... à la  
2 première puce :

3 2018 à 2027 inclusivement :

4 Et il est fait mention :

5 le signal de coût évité pour la  
6 période hivernale

7 On parle de décembre à mars.

8 est de 5,2 ¢/kWh

9 Et là, on parle en argent de deux mille dix-sept  
10 (2017) « indexé à l'inflation ».

11 Donc je vais répéter quand même la  
12 question, là, pour plus de commodité. Pourriez-vous  
13 nous indiquer si, pour déterminer le prix de  
14 l'électricité additionnelle en période d'hiver de  
15 deux mille dix-huit (2018) vous utiliserez le coût  
16 évité de cinq virgule deux sous le kilowattheure  
17 (5,2 ¢/kWh) en argent de deux mille dix-sept (2017)  
18 et indexé à l'inflation selon le texte que je vous  
19 ai... que je viens de vous lire? C'est-à-dire qui  
20 est calculé pour la période de deux mille dix-huit  
21 (2017) à deux mille vingt-sept (2027). Si oui, est-  
22 ce que ça veut dire que les clients utilisant  
23 l'option d'électricité additionnelle en deux mille  
24 dix-huit (2018) doivent payer pour leur  
25 électricité? Et ceci, indépendamment du coût réel

1 d'électricité que le Distributeur va acheter en  
2 deux mille dix-huit (2018).

3 Mme STÉPHANIE GIAUME :

4 R. Effectivement, on utilise l'anuité. L'anuité par  
5 rapport à un prix ponctuel a l'avantage de refléter  
6 une tendance sur dix (10) ans. Donc effectivement,  
7 nous utilisons l'anuité croissante à l'inflation.

8 Q. **[248]** Merci.

9 R. Excusez-moi. Pour le nombre d'heures d'achat  
10 uniquement.

11 Q. **[249]** Maintenant, allons-y à la pièce B-0019, HQD-  
12 4, Document 4, à sa page 5. Et on indiquait qu'à  
13 compter de l'hiver, et là je fais référence à la  
14 ligne 24. C'est tout au bas de la page. Et là, il  
15 est indiqué que : « À compter de l'hiver 2023-2024,  
16 le signal de coût évité [serait] de 110 \$/kW-an ». En  
17 argent de deux mille dix-sept (2017), « indexé à  
18 l'inflation ». Maintenant, à la pièce B-0115,  
19 c'est-à-dire le document HQD-15, Document 1.4 à sa  
20 page 13 à partir de la ligne 27. Je vais citer un  
21 extrait du paragraphe. Ça va? Oui.

22 En ce qui a trait à l'appui financier  
23 versé aux clients participant au  
24 programme GDP Affaires, sa valeur de  
25 70 \$/kW a été fixée de façon à être

1                   suffisamment incitative pour que les  
2                   clients participent au programme, tout  
3                   en demeurant inférieure à la balise  
4                   [...].

5 Et là, on parle du coût évité de long terme.

6 (14 h 35)

7                   Abordons maintenant la Pièce HQD-15,  
8 Document 1.4, à sa page 13, à la ligne 24. À la  
9 ligne 24, et là je vais citer l'extrait du  
10 paragraphe :

11                   À l'heure actuelle, le Distributeur  
12                   compte sur ce moyen...

13 Là on parle du GP d'affaires,  
14                   ... pour obtenir à terme au moins  
15                   300 MW de puissance garantie ferme. Ce  
16                   moyen est moins coûteux qu'un appel  
17                   d'offres et présente de plus  
18                   l'avantage d'être plus flexible qu'un  
19                   engagement ferme et de long terme.

20 Donc, si on comprend bien, le Distributeur a obtenu  
21 trois cents mégawatts (300 MW) de puissance à  
22 soixante-dix dollars le kilowatt (70 \$/kW), alors  
23 qu'il évalue son coût évité à cent dix dollars le  
24 kilowatt (110 \$/kW). Donc, ce qui nous amène, et on  
25 pourra en discuter - j'aimerais, justement,

1 connaître votre opinion par rapport à ça - ce qui  
2 nous amène à constater qu'il y aurait un écart de  
3 cinquante-sept pour cent (57 %) entre le coût réel  
4 d'acquisition de la puissance et le coût évité qui  
5 a été estimé par vous, par le Distributeur.

6 M. HANI ZAYAT :

7 R. Je vais y aller. Pour la prochaine pointe, donc  
8 pour deux mille dix-sept, deux mille dix-huit  
9 (2017-2018), non, on n'a pas obtenu trois cents  
10 mégawatts (300 MW). Ici on fait référence à un  
11 objectif d'avoir un minimum de trois cents  
12 mégawatts (300 MW). Ce qui a été inscrit au bilan  
13 deux mille dix-sept, deux mille dix-huit (2017-  
14 2018), c'est deux cent soixante-dix mégawatts  
15 (270 MW), pour lesquels les clients ont vraiment...  
16 ont vraiment souscrit pour cette année, avec une  
17 rémunération de soixante-dix dollars du kilowatt  
18 (70 \$/kW), du kilowatt.

19 Je tiens quand même à réitérer que ce n'est  
20 pas tout à fait le même produit que le cent dix  
21 dollars (110 \$), et même si le Distributeur, si  
22 l'alternative, ou se calibre sur la base du coût  
23 évité de long terme, cent dix dollars (110 \$), il y  
24 a quand même un aspect commercial, hein? C'est le  
25 cent dix dollars (110 \$) constitue un plafond.

1       Donc, c'est le maximum que le Distributeur serait  
2       prêt à payer pour ce type de mesure, évidemment  
3       corrigé pour le taux de réserve, et caetera. Mais  
4       comme balise, c'est ça la balise, et c'est le  
5       maximum que le Distributeur serait prêt à payer, le  
6       minimum étant zéro.

7                Mais bon. Plus que cent dix (110), le  
8       Distributeur n'y verrait pas d'intérêt, et proche  
9       de zéro, ce sont les clients qui n'y verraient pas  
10      d'intérêt. Parce que ça crée des impacts chez eux.  
11      Ils peuvent avoir à investir pour pouvoir gérer  
12      leur puissance. Ils peuvent avoir... pourraient  
13      avoir de l'inconfort. Donc, ça prend une  
14      rémunération, je vais dire juste et raisonnable, ou  
15      un incitatif suffisant pour qu'il y ait  
16      suffisamment de clients qui embarquent sur le  
17      programme, mais qu'il ne soit pas trop élevé pour  
18      ne pas payer trop cher pour quelque chose qu'on  
19      pourrait avoir à moindre prix.

20               Donc, le soixante-dix dollars (70 \$) est  
21      cet équilibre entre l'image qu'on a de nos coûts  
22      évités, qui sont publics et que tout le monde  
23      connaît. Si j'étais dans une position purement  
24      commerciale, il n'y a pas personne qui connaîtrait  
25      c'est quoi nos coûts. Nous on est dans un univers

1 complètement transparent, on dit c'est quoi nos  
2 coûts, mais en même temps on dit, bien, il faut  
3 qu'il y ait... C'est quoi le prix, ou l'incitatif  
4 qui fait qu'on a suffisamment de clients qui sont  
5 prêts à embarquer avec nous et qui vont nous aider  
6 à équilibrer le bilan. Et on a établi ce seuil à  
7 soixante-dix dollars (70 \$).

8 La réponse a été positive, dans le sens  
9 qu'on a... on a un nombre, je veux dire honnête, de  
10 mégawatts, avec deux cent soixante-dix mégawatts  
11 (270 MW) pour la deuxième année, mais je ne peux  
12 pas considérer que le prix est trop élevé. On n'a  
13 pas eu deux mille mégawatts (2 000 MW) de GDP, si  
14 le prix était surpayé. Et en même temps, le prix,  
15 le marché a levé. On a quand même un nombre  
16 suffisamment de clients, et une contribution en  
17 mégawatts qui est intéressante.

18 Notre enjeu, à partir de là, c'est, un, de  
19 maintenir... de maintenir ce bassin-là de clients,  
20 et ce bassin de mégawatts, s'assurer qu'il n'y a  
21 pas d'impact chez le client, et que l'incitatif est  
22 suffisant. Et évidemment, c'est aussi de bâtir au-  
23 dessus, puis d'aller augmenter la contribution en  
24 puissance de nos clients d'affaires.

25 Q. [250] Mais là, rassurez-moi, là. Parce que,

1 j'espère que j'ai mal compris. Est-ce à dire que,  
2 dans le fond, les valeurs que vous présentez là,  
3 c'est plus spéculatif que des évaluations à partir  
4 de, comment dire, de données plus réelles? C'est  
5 parce que là vous... Comme par exemple, le trois  
6 cents mégawatts (300 MW), là vous me dites que  
7 c'est un peu moins, hein? Vous avez parlé de deux  
8 cent soixante-dix (270), quelque chose comme ça,  
9 mais là vous me parlez de cent dix (110)  
10 kilowatts... de dollars. Ça peut être moins, ainsi  
11 de suite. Quel est le degré de vraisemblance par  
12 rapport à ces chiffres-là?

13 (14 h 40)

14 R. Le cent dix dollars (110 \$) est parfaitement  
15 vraisemblable. C'est le chiffre qui est... C'est la  
16 puissance, c'est le prix de la puissance qu'on a  
17 payé en vertu de l'appel d'offres de deux mille  
18 quinze (2015), où on a acheté cinq cents mégawatts  
19 (500 MW) de puissance à travers un appel d'offres.  
20 Donc, c'est un prix de marché. Je peux considérer  
21 que c'est un prix, il y a quelqu'un qui était prêt  
22 à nous vendre au... Le prix le moins cher qu'on a  
23 obtenu, c'était ce prix-là, pour cinq cents  
24 mégawatts (500 MW) de puissance. Et on suppose que  
25 si on devait acheter de la puissance additionnelle,



1 ça serait minimalement à ce prix-là. Ou ça serait à  
2 ce prix-là. Je vais enlever le « minimalement ».

3 Donc, tout achat de puissance  
4 additionnelle, c'est le dernier appel d'offres,  
5 c'est un appel... C'est un appel d'offres, hein?  
6 C'est un marché. C'est ça qu'on a eu comme  
7 résultat.

8 Maintenant, ce n'est pas parce que l'appel  
9 d'offres nous a donné cent dix dollars (110 \$)  
10 qu'il faut qu'on dise à tout le monde : « Voilà,  
11 c'est ça qu'on va payer. ». L'enjeu, c'est de tenir  
12 un équilibre entre les enjeux commerciaux pour  
13 nous, pour nos clients, c'est quoi l'incitatif qui  
14 est suffisant, et on sait c'est quoi la balise  
15 maximale qui fait en sorte qu'on a une alternative.

16 Je vais le dire dans mes... À cent dix  
17 dollars (110 \$), si nos clients n'étaient pas prêts  
18 à bouger jusqu'à cent dix dollars (110 \$), bien on  
19 aurait un autre moyen. On lancerait un nouvel appel  
20 d'offres de puissance, puis on irait chercher de la  
21 puissance sur le marché à cent dix dollars (110 \$).  
22 Mais il n'y a rien de spéculatif.

23 Q. **[251]** Toujours dans le même thème, considérant  
24 l'écart relativement important entre le coût réel  
25 d'acquisition de la puissance et le coût évité

1           estimé par le Distributeur, est-ce que le  
2           Distributeur va réviser ou non à la baisse ses  
3           coûts évités de la puissance de long terme?

4           R. La réponse courte, c'est non. Mais je vais quand  
5           même...

6           Q. **[252]** Et la longue?

7           R. La longue, c'est non quand même.

8           Q. **[253]** Mais encore?

9           R. Non, il ne va pas réviser. C'est le soixante... À  
10          soixante-dix dollars (70 \$), on a obtenu deux cent  
11          soixante-dix mégawatts (270 MW) en deux mille dix-  
12          huit (2018). On pense qu'à terme, on pourrait aller  
13          chercher trois cents (300), quatre cents (400),  
14          peut-être un jour cinq cents mégawatts (500 MW)  
15          dans ce bassin-là. Mais ultimement, à la marge,  
16          donc une fois qu'on aura épuisé ce moyen-là, il va  
17          falloir aller acheter de la puissance sur le marché  
18          à travers un appel d'offres. Donc,  
19          vraisemblablement à travers la construction, ou  
20          l'achat d'une centrale existante à l'intérieur de  
21          la zone de contrôle. Donc, sur le territoire  
22          québécois. Et ça, le signal qu'on a, c'est que cent  
23          dix dollars (110 \$). La dernière fois qu'on en a  
24          acheté, on l'a achetée à cent dix (110), et on  
25          pense que la prochaine fois qu'on va l'acheter, ça

1 risque d'être à cent dix (110) aussi. En tout cas,  
2 c'est l'indicateur qu'on a.

3 Donc, c'est... Il n'y a absolument pas lieu  
4 de réviser les coûts évités de long terme. Le cent  
5 dix (110), c'est encore la meilleure alternative.

6 Et d'ailleurs, quand on regarde... Là je  
7 sais que c'est un dossier de plan, mais quand on  
8 regarde notre bilan à long terme, donc notre bilan  
9 deux mille dix-huit, deux mille vingt-six (2018-  
10 2026), on intègre quand même une contribution en  
11 puissance de la clientèle affaires, de la GDP, qui  
12 est au-delà du deux cent soixante-dix mégawatts  
13 (270 MW). Et pourtant, il y a un besoin pour un  
14 moyen de long terme dès l'hiver deux mille vingt-  
15 deux, vingt-trois (2022-23), ou vingt-trois, vingt-  
16 quatre (23-24), là, dans... À ces horizons-là, il y  
17 a quand même un besoin de puissance important qui  
18 est au-delà de la contribution de la clientèle  
19 d'affaires, au-delà de la contribution de marché de  
20 court terme, il y a quand même un besoin pour un  
21 moyen... un moyen de puissance. Qui permet de  
22 répondre à la demande du Québec.

23 Q. **[254]** Donc, en résumé c'est non.

24 R. Effectivement.

25 Q. **[255]** Pour revenir à la valeur du soixante dollars

1 du kilowattheure (60 \$/kWh), à votre avis, est-ce  
2 que ça serait possible d'utiliser la valeur du  
3 soixante-dix dollars du kilowattheure (70 \$/kW)  
4 comme étant un intrant pour évaluer le coût évité  
5 de la puissance de long terme, et ceci afin que le  
6 coût évité de la puissance soit plus proche du prix  
7 d'acquisition réelle sur le marché?

8 R. Non, je...

9 Q. **[256]** Non?

10 R. Je vais vous référer à ma précédente réponse. Le  
11 coût évité de long terme, c'est le prochain moyen.  
12 Quel est le coût qu'on va devoir payer pour le  
13 prochain moyen lorsqu'on aura mis en place tous les  
14 moyens qu'on a déjà planifiés.

15           Donc, je vais le dire en mode caricatural,  
16 mais que la GDP... que les clients nous offrent la  
17 GDP gratuitement à soixante-dix dollars (70 \$) ou à  
18 cent dollars (100 \$), à la marge, une fois que je  
19 sais que ce moyen-là est limité et que je ne  
20 pourrai pas aller chercher plus que mettons les  
21 cinq cents mégawatts (500 MW) qu'on a planifiés et  
22 qu'il y a quand même un besoin au-delà de ça, bien,  
23 ultimement, c'est une nouvelle centrale.

24 Q. **[257]** Toujours concernant les coûts évités, et là  
25 on parle d'« évités » concernant les réseaux

1 intégrés, est-ce que vous pouvez me dire si, au  
2 cours des dernières années, le Distributeur a  
3 consulté ou non des experts, mais externes cette  
4 fois-là pour l'aider à améliorer la précision de  
5 ses coûts évités en réseau intégré?

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Je m'excuse. C'est moi qui vais vous interrompre.  
8 C'est parce qu'on a... Je vous ai laissé aller avec  
9 quelques questions, mais on a spécifiquement  
10 mentionné que l'établissement des coûts évités  
11 n'était pas au dossier. Alors, vos questions qui  
12 concernent l'établissement du coût, je pense qu'on  
13 peut sauter à la prochaine ligne de questions.

14 Me DENIS FALARDEAU :

15 Ah! Bien, Madame la Présidente, vous venez de me  
16 couper le sifflet.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Je m'excuse, je ne voulais pas être aussi brusque  
19 que ça, là. Mais, en fait, je vais peut-être vous  
20 faire plaisir en partie. Concernant l'engagement  
21 que vous aviez demandé en début d'interrogatoire,  
22 je sais que dans votre mémoire vous souhaitez  
23 passer le palier de trente-six (36) qui était prévu  
24 par l'ancienne décision à trente-sept (37). Mais,  
25 ce que je vais faire, c'est que je vais couper la

1 poire en deux.

2 Je vais demander si Hydro-Québec peut  
3 prendre l'engagement de vérifier sur - excusez-moi,  
4 je l'avais noté rapidement - la mise à jour du  
5 tableau 4 de la pièce B-0047 sur les impacts d'une  
6 hausse différenciée à un point cinq fois plus  
7 élevée en deuxième tranche, mais à un seuil de  
8 trente-six (36). Alors, ce qui est en fonction de  
9 l'ancienne décision. Je pense qu'à partir de là  
10 vous serez en mesure de faire vos représentations  
11 en plaidoirie avec le kilowatt de différence. Est-  
12 ce que ça va?

13 Me DENIS FALARDEAU :

14 Merci.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Est-ce qu'on peut prendre cet engagement-là de la  
17 part d'Hydro-Québec?

18 M. HANI ZAYAT :

19 R. Oui.

20 Mme LOUISE TRÉPANIÉRIER :

21 R. Vous parlez du tableau 4, c'est bien ça?

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Q. **[258]** Selon la note que j'ai prise, effectivement  
24 ce serait le tableau 4 de la pièce B-0047. Excusez-  
25 moi, je vais aller voir la pièce B-0047, je veux

1           juste m'assurer que c'est...

2           R. Parce que le tableau 2 avec les structures, puis le  
3           tableau 4, c'est les impacts, donc...

4           Q. **[259]** C'est sur les impacts d'une hausse  
5           différenciée.

6           R. O.K.

7           Q. **[260]** ... à un point cinq fois plus élevée en  
8           deuxième tranche à un seuil de trente-six  
9           kilowattheures par jour (36 kWh/j).

10          R. Toute chose égale par ailleurs?

11          Q. **[261]** Oui.

12          R. O.K.

13          Q. **[262]** Exactement.

14          R. Oui, c'est bon, on va prendre l'engagement.

15          Q. **[263]** Ça va. Je vous remercie, ça va être  
16          l'engagement, madame la greffière, numéro 16? Ça  
17          devient un engagement de l'ACEF de Québec. Oui.

18          LA GREFFIÈRE :

19          Merci.

20          LA PRÉSIDENTE :

21          Ça va? Excusez-moi. Alors, ce que j'ai, c'est la  
22          mise à jour du tableau 4 de la pièce B-0047 sur les  
23          impacts d'une hausse différenciée un point cinq  
24          virgule... un virgule cinq fois plus élevée en  
25          deuxième tranche à un seuil de trente-six

1 kilowattheures par jour (36 kWh/j).

2

3 E-16 (HQD) : Fournir la mise à jour du tableau 4 de  
4 la pièce B-0047 sur les impacts d'une  
5 hausse différenciée de 1,5 fois plus  
6 élevée en deuxième tranche à un seuil  
7 de 36 kilowattheures par jour (demandé  
8 par l'ACEF de Québec)

9

10 (14 h 50)

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Il est trois heures moins dix (2 h 50). Maître  
13 Dubé, en avez-vous toujours pour quinze (15)  
14 minutes? Je vais vous inviter à l'avant.

15 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me NICOLAS DUBÉ :

16 Bonjour, Madame la Présidente, Madame le Régisseur,  
17 Monsieur le Régisseur. Nicolas Dubé pour l'ARK. En  
18 fait j'ai une seule question qui va me permettre  
19 de, j'imagine, terminer la journée.

20 Q. **[264]** Dans la décision D-2016-033 au paragraphe  
21 727, puis pas besoin de s'y référer, la Régie  
22 demandait de déployer des solutions pour éliminer  
23 le chauffage électrique des remises et des entrées  
24 de maison. Ce qui fait qu'au paragraphe 923 de la  
25 décision, la Régie a demandé d'utiliser ou



1 d'élargir le Programme utilisation efficace de  
2 l'électricité en réseaux autonomes aux remises. Ma  
3 question est la suivante : En DDR, l'ARK a  
4 demandé :

5 Est-ce que le Distributeur a songé à  
6 des mesures pour bonifier ledit  
7 programme de subvention afin de  
8 promouvoir ses objectifs d'alléger la  
9 facture globale en énergie?

10 Là, la réponse du Distributeur a été :

11 Le Distributeur n'envisage pas de  
12 bonifier le programme pour l'instant.

13 Depuis la décision D-2016, est-ce que vous êtes en  
14 mesure de me dire si le Programme utilisation  
15 efficace de l'électricité en réseaux autonomes est  
16 utilisé pour les remises ou a été élargi pour les  
17 remises?

18 M. HANI ZAYAT :

19 R. Je vais répondre à la partie facile tout de suite.  
20 Non, il n'y a pas... En fait, le Programme  
21 utilisation efficace de l'énergie est basé sur nos  
22 coûts et sur le coût alternatif, donc l'utilisation  
23 du mazout. Donc, il reflète, dans le fond, la  
24 situation des coûts aussi bien du Distributeur que  
25 le contexte énergétique. Donc, je pense que les

1       coûts sont la bonne mesure. Par contre, pour ce qui  
2       est des remises, je... On pourrait vérifier. Mais  
3       je ne pensais pas qu'il y avait interdiction  
4       d'utiliser, de couvrir les remises à travers le  
5       PUEÉ. Je pense que le frein pour l'utilisation du  
6       mazout dans les remises, c'est plus une question  
7       pratique.

8                Les remises, c'est, vous connaissez  
9       certainement beaucoup mieux que moi, des endroits  
10       qui sont souvent un peu plus loin de la résidence  
11       et que c'est du chauffage d'appoint qui est utilisé  
12       là. Donc, est-ce qu'il peut y avoir du chauffage  
13       d'appoint avec du mazout? Je ne suis pas certain.  
14       On avait regardé du chauffage d'appoint avec des...  
15       plus avec du gaz propane, donc des bonbonnes de  
16       gaz. Et ça ne semblait pas être une solution qui  
17       était préconisée ou appréciée par la communauté.  
18       Mais ça avait été quelque chose qui avait été  
19       discuté avec la communauté. Et ça ne semblait pas  
20       être la bonne avenue.

21    Q. **[265]** Est-ce que je dois comprendre de votre  
22       réponse que la position du Distributeur est à  
23       l'effet que le programme peut s'appliquer pour les  
24       remises, nonobstant les défis pratiques?

25    R. Oui, parce que le programme s'applique pour le

1 chauffage, pour les charges de chauffage. Donc, si  
2 c'est une charge de chauffage dans les remises,  
3 oui, il peut s'appliquer.

4 Q. **[266]** Merci. Ça complète ma seule et unique  
5 question.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Je vous remercie beaucoup, Maître Dubé. Et je pense  
8 qu'avec ça, ça va terminer. Je vois maître Sicard,  
9 par contre, qui se lève.

10 (14 h 55)

11 Me HÉLÈNE SICARD :

12 Hélène Sicard pour Union des consommateurs. J'ai  
13 trois questions qui n'ont pas de sous-question. Si  
14 vous voulez être efficace et limiter votre journée  
15 de demain, je serais prête à procéder, mais c'est à  
16 votre discrétion.

17 LE PRÉSIDENT :

18 Est-ce que le panel est toujours... Bon. Alors,  
19 trois questions.

20 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD :

21 Q. **[267]** Bonjour et merci. Alors la première question  
22 fait référence à HQD-15, Document 1.6, c'est votre  
23 dernière DDR. Alors, de façon bilingue c'est la  
24 B-0127. À la question 30.1, vous avez répondu...  
25 c'était une question par rapport aux gains ou

1           bénéfices, là, pour la biénergie. La question  
2           était :

3                            Veillez commenter la preuve de UC  
4                            citée en préambule, notamment en ce  
5                            qui a trait aux frais d'entretien de  
6                            la biénergie dans le calcul des  
7                            économies.

8           Et vous répondez :

9                            Le constat de l'intervenant néglige de  
10                           considérer que le client qui délaisse  
11                           la biénergie devra néanmoins faire  
12                           l'entretien de son système électrique.  
13                           Ainsi, l'économie au tarif DT devrait  
14                           être suffisante pour couvrir le  
15                           différentiel des frais d'entretien  
16                           annuel du système biénergie par  
17                           rapport au système électrique. Comme  
18                           ce différentiel de frais d'entretien  
19                           s'élève à 117 \$ en 2016, c'est plutôt  
20                           17,6 % des clients, plutôt que 1 sur  
21                           2, qui auraient, selon la logique de  
22                           l'intervenant, eu raison de quitter le  
23                           tarif DT.

24           Alors, ma question pour vous c'est : Pouvez-vous  
25           confirmer que le gain par rapport au tarif D tel

1 que vous le calculez, puis de la façon dont vous  
2 répondez, ne tient pas compte du coût d'achat du  
3 mazout que doivent faire les clients de biénergie?

4 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

5 R. Oui, je confirme.

6 Q. **[268]** Merci. Alors question 1, terminée. Dans votre  
7 présentation aujourd'hui, si on va à la plaquette  
8 8, alors d'un côté vous nous mettez le signal de  
9 coûts évités, de l'autre côté vous nous mettez les  
10 programmes, et ça nous donne une indication, là, en  
11 fonction de quels coûts évités chaque programme a  
12 été développé et pensé. J'ai raison?

13 R. Oui.

14 Q. **[269]** Alors, pouvez-vous me dire, c'est parce que  
15 je ne vois pas l'électricité interruptible qui est  
16 aussi un programme pour éviter de la puissance. Où  
17 est-ce qu'il se situe dans votre colonne de droite,  
18 où est-ce que je devrais le mettre?

19 M. HANI ZAYAT :

20 R. En fait, pour le programme d'électricité  
21 interruptible, effectivement ce qu'on... c'est une  
22 cause qui a été débattue à la Régie plusieurs fois  
23 depuis les dernières années. Le signal est basé sur  
24 le signal de court terme, donc sur le signal de  
25 vingt dollars du kilowatt/an (20 \$/kW/an) et c'est

1 un peu la même chose que pour la GDP, donc c'est  
2 trouver le juste équilibre entre nos coûts et le  
3 côté raisonnable et commercial chez les clients.  
4 Donc, quel est l'incitatif suffisant pour donner...  
5 qui est suffisant pour inciter le client à  
6 embarquer sur notre programme.

7 Q. [270] Je comprends. Je voulais juste voir où il  
8 était dans le panneau, parce qu'il n'y était pas.  
9 Et, dernière question, on vous avait posé des  
10 questions en DDR sur l'impact de la hausse  
11 tarifaire. Il y a eu discussion, la Régie a  
12 tranché. Alors prenez ma question, là, comme étant  
13 à l'extérieur de ça mais en recherche des impacts  
14 tarifaires. Avez-vous déjà envisagé à Hydro-Québec  
15 d'illustrer ou de prendre connaissance, là, des  
16 impacts tarifaires sur les ménages à faible revenu  
17 par des simulations sur des sous-ensembles de la  
18 clientèle?

19 (15 h 00)

20 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

21 R. Écoutez, ça rejoint vos questions, là, en DDR. Ce  
22 qu'on a pour illustrer les impacts, c'est un  
23 segment de clientèle MFR, donc on le montre dans le  
24 tableau 4 auquel on faisait référence tantôt. Donc  
25 à partir de ce segment-là qui est représentatif de

1 la clientèle, vous pouvez... ça permet d'illustrer  
2 les impacts sur la clientèle à faible revenu.

3 Par ailleurs, dans ce tableau-là, s'il y a  
4 différents seuils de consommation, donc ils peuvent  
5 être utilisés pour vous donner une idée, là, des  
6 impacts selon différents niveaux de consommation de  
7 la clientèle, MFR ou non.

8 Q. **[271]** Avez-vous déjà considéré de le faire par  
9 sous-segments géographiques? Je ne vous demande pas  
10 les données, je demande juste si Hydro-Québec, là,  
11 au cours des dix (10), quinze (15) dernières  
12 années, a déjà fait ce genre d'exercice, illustré  
13 les impacts tarifaires des MFR ou de ses clients  
14 résidentiels par des simulations sur des sous-  
15 ensembles géographiques de sa clientèle?

16 M. HANI ZAYAT :

17 R. Non, on ne l'a jamais et je rajouterais que dans la  
18 mesure où nos tarifs on a une uniformité tarifaire  
19 sur le territoire, dans le fond, donc on ne voit  
20 pas l'intérêt de faire des sous-ensembles  
21 géographiques. Je pense qu'on essaye d'illustrer  
22 le...

23 Q. **[272]** C'est l'imp... je m'excuse, là, c'est juste  
24 pour bien comprendre la question. C'est que  
25 l'impact de la hausse, êtes-vous d'accord avec moi,

1 peut avoir des... la hausse peut avoir des impacts,  
2 même si elle est la même pour tout le monde,  
3 différents si on est, par exemple, dans une  
4 municipalité où les revenus sont très bas par  
5 rapport à Westmount? Alors même si justement la  
6 hausse est la même, l'impact n'est pas le même sur  
7 la population, d'où ma question : avez-vous déjà  
8 fait des simulations par groupes géographiques? Qui  
9 seraient évidemment des groupes géographiques pour  
10 prendre compte des revenus, là.

11 Mme LOUISE TRÉPANIÉRIER :

12 R. En fait, un des enjeux, c'est qu'on n'a pas de  
13 revenus donc dans nos données de consommation, donc  
14 on ne peut pas retracer sur cette base-là les MFR,  
15 d'une part. D'autre part, c'est difficile de  
16 délimiter un endroit géographique en s'assurant  
17 qu'effectivement il y aura parfaitement un lien,  
18 là, avec les MFR, comme vous...

19 Q. **[273]** Ah.

20 R. Ça rejoint ce que vous aviez demandé, je reprends,  
21 en demande de renseignements par codes postaux. Il  
22 n'y a rien qui nous assure qu'il n'y a pas d'autres  
23 clients, puis on n'est pas en mesure de vérifier  
24 justement cette information-là.

25 Q. **[274]** Je vous ai dit d'exclure les questions que je



1 vous avais posées. Je vous pose des questions, je  
2 ne cherche pas à voir l'information directe, je  
3 cherche à voir ce qu'Hydro-Québec a déjà fait. Puis  
4 je vais juste me permettre un commentaire, puis mon  
5 confrère va peut-être se lever puis dire : bien,  
6 gardez-le pour l'argumentation, là, mais vous  
7 utilisez quand même Statistique Canada pour  
8 délimiter les seuils de faible revenu. Vous avez  
9 choisi, dans Statistique Canada, les groupes de  
10 cinq cent mille (500 000) habitants et plus. Mais  
11 Statistique Canada a des zones pour son faible  
12 revenu, là, il cible des zones dans ses  
13 statistiques, différentes selon la population et  
14 selon des zones géographiques. Alors, l'outil est  
15 là, si on veut s'en servir. Je vous le soumetts.

16 (15 h 05)

17 M. HANI ZAYAT :

18 R. Je vais revenir avec ma réponse. Dans la mesure où  
19 on ne souhaite pas faire d'augmentation tarifaire  
20 différenciée par zones géographiques, mais c'est  
21 plus par groupe. On illustre l'impact que ça a sur  
22 nos clients. Donc, on pense que ça n'a pas vraiment  
23 d'utilité pour l'établissement des tarifs de  
24 regarder les impacts par zone géographique.

25 Q. [275] O.K. Bien, je vous remercie. Ça termine mes

1 questions.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Je vous remercie, Maître Sicard. Et je vous  
4 remercie de vous en être tenue à vos trois lignes  
5 de questions. Merci. Maître Dubé. J'ai l'impression  
6 que vous avez oublié une question.

7 Me NICOLAS DUBÉ :

8 Non, non, non. C'est juste une question  
9 d'intendance.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Oui.

12 Me NICOLAS DUBÉ :

13 Je regarde le calendrier de demain.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Oui.

16 Me NICOLAS DUBÉ :

17 J'ai regardé le temps des intervenants pour contre-  
18 interroger. Comme l'ARK est la première  
19 intervenante à présenter sa preuve, je ne crois pas  
20 qu'on pourrait passer demain. Mais, si par miracle  
21 d'efficacité, on devait passer...

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Je peux...

24 Me NICOLAS DUBÉ :

25 ... c'est impossible, mes gens, ils ont des

1 déplacements puis ils viennent de Kuujjuaq, donc  
2 ils vont être là lundi.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Je peux vous confirmer que la Régie a beaucoup de  
5 questions pour le panel 3 et vous remarquerez sur  
6 le calendrier, nous sommes lundi matin.

7 Me NICOLAS DUBÉ :

8 Parfait.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Alors, vous serez nécessairement au plus tôt, à  
11 moins que ça décale, là, lundi.

12 Me NICOLAS DUBÉ :

13 Parfait. Merci.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Je vous remercie beaucoup. Alors, ça va conclure.

16 Alors, on se revoit demain matin à neuf heures  
17 (9 h 00).

18

19 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

20

---

1

2

3

4 SERMENT :

5

6 Nous, soussignés, DANIELLE BERGERON et JEAN LAROSE,  
7 sténographes officiels, certifions sous notre  
8 serment d'office que les pages qui précèdent sont  
9 et contiennent la transcription fidèle et exacte  
10 des notes prises dans cette cause au moyen de la  
11 sténotypie.

12

13 Le tout, conformément à la loi.

14 Et nous avons signé,

15

16

---

DANIELLE BERGERON, s.o.

18

19

20

21

---

JEAN LAROSE, s.o.

22