

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 13 DÉCEMBRE 2017

VOLUME 7

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel

COMPARUTIONS

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

DEMANDERESSE :

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

INTERVENANTS :

Me NICOLAS DUBÉ
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 PIÈCES	6
PRÉLIMINAIRES	7
PREUVE DE L'ACQIE-CIFQ	
PIERRE VÉZINA	
JOCELYN B. ALLARD	
PAUL PAQUIN	
INTERROGÉS PAR Me PIERRE PELLETIER	9
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD	32
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER	34
INTERROGÉS PAR Me ANNIE GARIÉPY	61
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	71
PREUVE DE L'AHQ-ARQ	83
MARCEL-PAUL RAYMOND	
INTERROGÉ PAR Me STEVE CADRIN	85
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	154
DISCUSSION	163
INTERROGÉ PAR Me STEVE CADRIN	169
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me ÉRIC FRASER	171
INTERROGÉS PAR Me ANNIE GARIÉPY	177
INTERROGÉ PAR LA FORMATION	180

PREUVE DE L'UPA	185
CYRIL MICHAUD	
LAURE VINSANT LE LOUS	
CLAUDE LANIEL	
INTERROGÉS PAR Me MARIE-ANDRÉE HOTTE	186
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANNIE GARIÉPY	212
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	214
PREUVE DE LA FCEI	218
ANTOINE GOSSELIN	
INTERROGÉ PAR Me ANDRÉ TURMEL	219
INTERROGÉ PAR LA FORMATION	239
PREUVE D'OPTION CONSOMMATEURS	240
JULES BÉLANGER	
SYLVIE DE BELLEFEUILLE	
INTERROGÉS PAR Me ÉRIC DAVID	241
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	260
DISCUSSION	264

LISTE DES PIÈCES

	<u>PAGE</u>
C-AQCIE-CIFQ-0021 : Présentation de la preuve de l'AQCIE-CIFQ	11
B-0167 : En liasse, dispositifs des décisions D-2009-021, D-2012-035 et D-2014-052	38
C-UPA-0022 : Présentation de UPA	188
C-FCEI-0013 : Présentation PowerPoint de la preuve de la FCEI	219

1 L'AN DEUX MILLE DIX-SEPT (2017), ce treizième (13e)
2 jour du mois de décembre :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du treize (13)
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 Pelletier. Maître Fraser.

15 Me ÉRIC FRASER :

16 J'allais oublier. On a distribué copie papier de la
17 réponse à l'engagement numéro 12 qui va être déposé
18 SDÉ dans les prochaines minutes. C'est tout.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Merci beaucoup, Maître Fraser. Maître Pelletier.

21 Me PIERRE PELLETIER :

22 Mesdames les Présidentes, Monsieur Houle, bonjour.
23 On a procédé à une permutation parce que maître
24 Cadrin, était bloqué sur les routes. Nous, c'est
25 plus facile, on vient de Québec. On part de bonne

1 heure. Alors, le panel a pris place. Il s'agit de
2 monsieur Pierre Vézina qui est directeur énergie et
3 environnement pour le Conseil de l'industrie
4 forestière du Québec, maître Jocelyn B. Allard qui
5 est président de l'Association québécoise des
6 consommateurs industriels d'électricité, monsieur
7 Paul Paquin qui est ingénieur, économiste, analyste
8 en énergie. On pourrait peut-être procéder, Madame,
9 à l'assermentation.

10

11 PREUVE DE L'AQCIE-CIFQ

12

13 L'AN DEUX MILLE DIX-SEPT (2017), ce treizième (13e)
14 jour du mois de novembre, ONT COMPARU :

15

16 PIERRE VÉZINA, ingénieur, directeur énergie et
17 environnement pour le CIFQ, ayant une place
18 d'affaires au 1175, avenue Lavigerie, Québec
19 (Québec);

20

21 JOCELYN B. ALLARD, avocat, président de l'AQCIE,
22 ayant une place d'affaires au 1010, rue Sherbrooke
23 Ouest, bureau 1800, Montréal (Québec);

24

25

1 PAUL PAQUIN, consultant en énergie, ayant une place
2 d'affaires au 1685, rue Croissant Séguin, Brossard
3 (Québec);

4
5 LESQUELS, après avoir fait une affirmation
6 solennelle, déposent et disent :

7
8 INTERROGÉS PAR Me PIERRE PELLETTIER :

9 Q. **[1]** Aussi, avant de procéder à l'adoption de la
10 preuve, j'ai cru comprendre que vous aviez une
11 correction à effectuer?

12 M. PAUL PAQUIN :

13 R. Oui, j'ai une correction à effectuer. C'est dans la
14 réponse à la demande de renseignements de la Régie.

15 Q. **[2]** À la pièce 0019.

16 R. C'est à la page 3, au tableau qui présente les
17 charges d'exploitation. Il faudrait remplacer, au
18 bas du tableau, le pourcentage moins cinq point
19 trente et un pour cent (-5,31 %) par quatre point
20 huit pour cent (4,8 %).

21 Q. **[3]** En fait, quel tableau? Celui du haut de la page
22 ou celui du bas?

23 R. Celui du... bien, je ne l'ai pas devant moi. C'est
24 celui... Non.

25 Q. **[4]** Celui des mises en service ou celui de

1 l'amortissement?

2 R. Celui des charges d'exploitation.

3 Q. **[5]** Ah! Bien, on n'est pas à...

4 R. Ah! C'est à la page 4, excusez.

5 Q. **[6]** Voilà! Alors, on reprend, page 4, le tableau
6 qui est là, vous changez le dernier chiffre en bas
7 à droite. Oui?

8 R. Exactement.

9 Q. **[7]** Qui est cinq point trente et un (5,31 %) et
10 vous le remplacez par?

11 R. Quatre point huit (4,8 %).

12 Q. **[8]** Quatre point huit (4,8 %). Est-ce qu'il y a
13 autre chose?

14 R. Non.

15 Q. **[9]** Alors, ceci étant fait, je vous pose à tous
16 trois la même question : est-ce que vous avez
17 participé...

18 R. Excusez, c'est moins, c'était moins cinq point
19 trente et un (-5,31 %), c'est moins quatre point
20 huit (-4,8 %), c'est juste pour précision.

21 Q. **[10]** Alors, je vous pose à tous trois la même
22 question : est-ce que vous avez participé à la
23 préparation du mémoire de l'AQCIE-CIFQ qui est
24 produit comme pièce 0019 et aux réponses à la
25 demande de renseignements de la Régie qui est

1 produite comme 0020? Alors, Monsieur Allard?

2 M. JOCELYN B. ALLARD :

3 R. Oui.

4 Q. **[11]** Monsieur Vézina?

5 M. PIERRE VÉZINA :

6 R. Oui.

7 Q. **[12]** Monsieur Paquin?

8 M. PAUL PAQUIN :

9 R. Oui.

10 Q. **[13]** Je vous remercie. Monsieur Paquin, voulez-vous
11 procéder avec votre présentation, s'il vous plaît,
12 qui a été...

13 R. Oui. Merci.

14 Q. **[14]** ... qui a été remise ce matin à madame la
15 greffière comme pièce 0021.

16

17 C-AQCIE-CIFQ-0021 : Présentation de la preuve de
18 l'AQCIE-CIFQ

19

20 (9 h 06)

21 R. Alors, bonjour, Monsieur et Mesdames les
22 Régisseurs. Alors, en continuité avec le dossier
23 antérieur, soit le dossier 3931-2015, les
24 intervenants ont réalisé une analyse comparative
25 des valeurs réelles qui a des valeurs autorisées,

1 les principales composantes des revenus requis sur
2 la période deux mille neuf à deux mille seize
3 (2009-2016). Sur cette période, on a constaté que
4 le rendement du Distributeur a été supérieur au
5 rendement autorisé d'une valeur de six cent quatre-
6 vingt-huit virgule quatre millions (688,4 M\$), soit
7 une moyenne de quatre-vingt-six virgule un millions
8 (86,1 M\$) par année.

9 Les principaux intrants qui occasionnent
10 cet écart sont la base de tarification, les charges
11 d'amortissement et les charges d'exploitation.
12 Concernant la base de tarification, l'écart
13 favorable du Distributeur, l'écart a été favorable
14 au Distributeur sauf en deux mille seize (2016), et
15 l'écart moyen sur la période a été d'un virgule
16 vingt-cinq pour cent (1,25 %). À cet effet, notre
17 recommandation, c'est de réduire la base de
18 tarification de cent trente-cinq virgule un
19 millions (135,1 M\$), soit un virgule vingt-cinq
20 pour cent (1,25 %) du montant de la base de
21 tarification proposée.

22 En ce qui concerne les charges
23 d'exploitation, elles sont également favorables au
24 Distributeur. L'écart moyen est de quatre virgule
25 neuf pour cent (4,9 %). Dans la même optique, notre

1 recommandation est de réduire les charges
2 d'exploitation de soixante-six virgule quatre
3 millions (66,4 M\$), soit quatre virgule huit pour
4 cent (4,8 %) des charges d'exploitation proposées.

5 En ce qui concerne l'amortissement, encore
6 favorable au Distributeur sauf en deux mille
7 quatorze (2014). L'écart favorable au Distributeur
8 toujours est d'un virgule soixante et un pour cent
9 (1,61 %). Notre recommandation est de réduire
10 l'amortissement de onze virgule quatre millions
11 (11,4 M\$), soit un virgule soixante et un pour cent
12 (1,61 %) de l'amortissement proposé.

13 Nous allons passer maintenant à la
14 disposition des soldes du compte de nivellement
15 climatique et de pass-on. Comme c'est mentionné
16 dans la preuve du Distributeur, celui-ci propose de
17 récupérer exceptionnellement dans les revenus
18 requis deux mille dix-huit (2018) la totalité des
19 soldes des comptes de nivellement pour aléas
20 climatiques, soit un montant de quarante-six
21 virgule sept millions (46,7 M\$) selon le document
22 initial ou un montant de soixante-trois millions
23 (63 M\$) selon la mise à jour présentée au document
24 B-0127 page 5.

25 Il est utile de rappeler que, selon les

1 modalités en vigueur, la disposition du solde est
2 répartie sur cinq ans. Selon les intervenants, la
3 situation actuelle n'est pas exceptionnelle et le
4 Distributeur n'a pas démontré qu'elle l'était. De
5 plus, notre analyse a montré que la proposition du
6 Distributeur n'est pas avantageuse du point de vue
7 des clients du Distributeur.

8 Également, la prévision des hausses
9 tarifaires sur la période deux mille dix-neuf-deux
10 mille vingt-trois (2019-2023) fournie par le
11 Distributeur en B-0080, pages 13 et 14, selon les
12 dispositions actuelles et selon la disposition
13 proposée, cette prévision-là doit être considérée
14 sous toute réserve, tout comme le mentionne
15 d'ailleurs le Distributeur. Donc, cette prévision
16 ne peut pas justifier la proposition.

17 Plus concrètement, le Distributeur a fourni
18 une prévision des hausses prévues pour
19 l'approvisionnement et le service de transport pour
20 les années deux mille dix-neuf (2019) et deux mille
21 vingt (2020). On présente un tableau qui montre les
22 valeurs pour la somme des deux. L'augmentation
23 présentée au dossier actuel et on présente
24 également l'augmentation présentée au dossier
25 actuel et au dossier antérieur pour les mêmes

1 intrants. Alors, on voit pour les années deux mille
2 dix-neuf (2019) et deux mille vingt (2020) que,
3 pour les approvisionnements et le service de
4 transport, il est prévu une hausse de cent trente
5 et un virgule deux millions (131,2 M\$) pour deux
6 mille dix-neuf (2019) et de deux cents millions
7 (200 M\$) pour l'année deux mille vingt (2020).

8 Par contre, si on compare ces valeurs aux
9 valeurs pour les mêmes intrants pour le dossier
10 actuel, c'est deux cent quatre-vingt-six millions
11 (286 M\$) et le dossier antérieur, 3980, c'était
12 cent quatre-vingt-dix-neuf virgule sept millions
13 (199,7 M\$). Donc, on peut constater que la
14 situation prévue pour les années deux mille dix-
15 neuf (2019) et deux mille vingt (2020) n'est loin
16 d'être exceptionnelle si on la compare au dossier
17 actuel et au dossier précédent, et que cela ne peut
18 pas justifier un traitement exceptionnel dans la
19 disposition du compte de nivellement dans notre
20 dossier actuel.

21 Alors, la recommandation des intervenants
22 est de conserver les modalités actuelles quant à la
23 disposition du compte de nivellement. La mise à
24 jour de la valeur du compte de pass-on et du compte
25 de nivellement ne modifie pas notre recommandation.

1 Nous allons parler maintenant des
2 investissements inférieurs à dix millions (10 M\$).
3 Le Distributeur demande à la Régie d'autoriser pour
4 l'année deux mille dix-huit (2018) un budget
5 d'investissement total de six cent sept millions
6 (607 M\$) pour l'ensemble de ses projets dont le
7 coût est inférieur à dix millions (10 M\$). À partir
8 de données fournies par le Distributeur, le tableau
9 5 de B-0037, page 9, on peut évaluer que, par
10 rapport aux montants autorisés pour l'année deux
11 mille dix-sept (2017), il s'agit d'une augmentation
12 de onze pour cent (11 %) en maintien des actifs,
13 quatre-vingt-neuf pour cent (89 %) en amélioration
14 de la qualité, trois virgule deux pour cent (3,2 %) en
15 croissance de la demande et deux virgule trois
16 pour cent (2,3 %) en respect des exigences.
17 (9 h 11)

18 Concernant la justification de ces
19 augmentations, les intervenants constatent d'une
20 part qu'il n'y a pas d'indicateurs externes
21 fiables, il n'y a pas non plus d'indicateurs
22 internes qui permettent de justifier l'ampleur des
23 demandes du Distributeur. Le Distributeur présente
24 plutôt une description de l'allocation des
25 investissements demandés entre diverses activités,

1 mais selon les intervenants, cela ne constitue pas
2 une justification de ces investissements.

3 Ainsi, concernant le maintien des actifs,
4 la demande est de cent trente-huit millions
5 (138 M). Les explications du Distributeur
6 concernant cette demande sont pratiquement les
7 mêmes dans le dossier actuel que dans le dossier
8 antérieur, même si la valeur du budget demandé dans
9 le dossier actuel est très différente de celle du
10 dossier antérieur, les explications du Distributeur
11 et ses utilisations du budget, mais cela ne
12 constitue pas une justification de la valeur
13 demandée.

14 Alors, considérant les investissements
15 qu'il était prévu réaliser en deux mille dix-sept
16 (2017), les intervenants recommandent à la Régie
17 d'autoriser le budget de cent vingt-deux virgule
18 quatre millions de dollars (122,4 M\$). Ceci
19 correspond à la valeur des investissements de
20 l'année de base deux mille dix-sept (2017).

21 Pour les investissements et maintien des
22 actifs, mesurage et relève, le Distributeur demande
23 trente-quatre millions (34 M). D'une part, nous
24 constatons que les explications du Distributeur
25 sont semblables à celles fournies au dossier

1 antérieur.

2 D'autre part, il nous apparaît que les
3 budgets demandés cumulent deux hausses
4 consécutives. Il y a eu une hausse pour l'année
5 deux mille dix-sept (2017) et il y a une demande
6 pour une nouvelle hausse en deux mille dix-huit
7 (2018). Selon les intervenants, cette nouvelle
8 hausse n'est pas justifiée par le Distributeur et
9 les intervenants recommandent à la Régie
10 d'autoriser le même budget que celui autorisé pour
11 l'année deux mille dix-sept (2017), soit vingt et
12 un virgule six millions (21,6 M).

13 Concernant, maintenant, les investissements
14 en amélioration de la qualité, la demande est de
15 vingt-neuf virgule un millions (29,1 M\$). Tout
16 comme dans le cas précédent, le Distributeur
17 indique comment il prévoit utiliser le budget
18 demandé, mais ne présente pas de justifications
19 quant à l'augmentation du budget par rapport à
20 celui autorisé pour l'année deux mille dix-sept
21 (2017). Alors, les intervenants recommandent à la
22 Régie d'autoriser le même budget que celui autorisé
23 pour l'année deux mille dix-sept (2017), soit
24 quinze virgule quatre millions (15,4 M).

25 Maintenant, quant à la catégorie respect

1 des exigences, la demande est de trente-six virgule
2 un millions de dollars (36,1 M\$). Alors, la
3 justification du budget repose, d'une part, sur des
4 demandes concrètes, soit des demandes
5 contractuelles ou basé sur une moyenne normalisée
6 des deux dernières années. Alors, les intervenants
7 recommandent l'autorisation de ce budget.

8 Pour la catégorie croissance de la demande,
9 la demande du Distributeur est de deux cent
10 soixante-deux virgule sept millions (262,7 M).
11 Étant donné que le nombre de nouveaux abonnements
12 prévu pour l'année deux mille dix-huit (2018) est
13 sensiblement le même que celui de l'année de base
14 deux mille dix-sept (2017), cet intervenant
15 recommande à la Régie d'autoriser le même budget
16 global d'investissement que celui autorisé pour
17 l'année deux mille dix-sept (2017), soit deux cent
18 cinquante-quatre virgule six millions (254,6 M).

19 Alors, je vous présente un tableau qui fait
20 un résumé des recommandations. Vous avez, d'une
21 part, pour chacun des items, vous avez les budgets
22 demandés pour l'année deux mille dix-huit (2018),
23 les réductions recommandées par les intervenants,
24 ce qui donne le budget recommandé pour l'année deux
25 mille dix-huit (2018).

1 Alors, les budgets demandés étaient six
2 cent sept millions (607 M), les réductions
3 recommandées sont quarante-neuf virgule huit
4 millions (49,8 M), ce qui laisse un budget
5 recommandé de cinq cent cinquante-sept virgule deux
6 millions (557,2 M).

7 Comme cela a été mentionné en réponse à la
8 demande de renseignements de la Régie, les
9 recommandations des intervenants tiennent compte de
10 l'impact de la modification de l'ASC 715.

11 Nous allons passer maintenant aux hausses
12 tarifaires uniformes proposées. Dans notre mémoire,
13 il est montré que depuis l'année deux mille huit
14 (2008), les hausses tarifaires autorisées ont été
15 généralement différentes de la variation des coûts
16 par catégorie de consommateurs.

17 (9 h 16)

18 Pour les clients du tarif L, l'impact a été
19 quelques fois positif et quelques fois négatif,
20 mais sur la période deux mille huit (2008)- deux
21 mille dix-sept (2017) l'impact net est de 10,46 M
22 défavorables. Ainsi, pour les considérations
23 annoncées dans notre mémoire, et celles mentionnées
24 vers le Distributeur concernant notamment la
25 volonté de maintenir les tarifs industriels

1 concurrentiels, et aussi la prise en compte d'un
2 avis sur les pratiques tarifaires où la Régie
3 souligne notamment que la prévisibilité et la
4 stabilité des prix procurent un avantage
5 additionnel pour les clients du secteur industriel.

6 Ainsi, l'AQCIE et la CIFQ appuient la
7 proposition du Distributeur concernant une
8 modification tarifaire uniforme pour chaque
9 catégorie de consommateurs, sauf à l'égard du Tarif
10 L pour tenir compte du gel du prix de l'électricité
11 patrimonial pour cette clientèle.

12 Nous allons passer maintenant à la méthode
13 des répartitions des coûts. Alors, voici quelques
14 considérations concernant l'évolution des méthodes
15 de répartition des coûts. La modification apportée
16 à la méthode de répartition des coûts pour les
17 approvisionnements, a eu pour effet d'augmenter la
18 proportion du coût alloué aux clients du Tarif L à
19 partir de l'année deux mille huit (2008). De même,
20 la modification apportée à la répartition du coût
21 de service de transport a eu pour effet également,
22 d'augmenter la proportion du coût alloué aux
23 clients du Tarif L à partir de deux mille huit
24 (2008) et aussi à partir de l'année deux mille
25 quatorze (2014), suite au transfert des clients LG.

1 Également, les intervenants veulent
2 souligner une préoccupation particulière concernant
3 le traitement de l'électricité interruptible. Au
4 document B-112, page 57, le distributeur mentionne
5 que :

6 La prévision de la demande est
7 effectuée sans prendre en compte
8 l'effacement de la charge sous le
9 contrôle du Distributeur, comme la
10 quantité de puissance interruptible.

11 De plus, au document B-127, page 65, le
12 distributeur mentionne que :

13 Les clients qui adhéreront au Tarif
14 TRI, seront soumis à un service non
15 ferme et que cela est à l'image de
16 l'option d'électricité interruptible.

17 Et à l'audience du huit (8) décembre, le
18 distributeur confirme que :

19 Les clients qui adhéreront au TRI
20 n'auront aucune contribution à la
21 pointe puisqu'ils s'effacent à ce
22 moment.

23 Alors, selon les intervenants, les clients du Tarif
24 L qui participent au programme d'électricité
25 interruptible reçoivent un service non ferme. Et en

1 conséquence, cela devrait être pris en compte à la
2 valeur fournie au Transporteur pour la
3 détermination de la contribution du Distributeur au
4 service de transport. L'impact évalué par les
5 intervenants est d'environ huit millions (8 M) si
6 on considère une quantité d'électricité
7 interruptible de neuf cents mégawatts (900 MW).

8 Également, nous considérons que cela
9 devrait pris en compte dans la répartition du coût
10 du transport entre les catégories de clients du
11 Distributeur. L'impact évalué par les intervenants
12 correspond à une réduction de cinquante millions
13 (50 M) des coûts alloués au Tarif L pour les
14 services de transport, en considérant toujours neuf
15 cents mégawatts (900 MW) d'électricité
16 interruptible. Ce qui signifierait que si ce neuf
17 cents mégawatts (900 MW) était considéré, la
18 répartition des coûts pour le Tarif L serait
19 réduite de cinquante millions (50 M), ce qui est
20 loin d'être négligeable.

21 Alors, ensemble, les intervenants sont
22 préoccupés par les résultats produits par les
23 méthodes de répartition des coûts, lesquelles ne
24 semblent pas tenir compte des profils de
25 consommation. Les intervenants considèrent que

1 l'électricité interruptible est un service non
2 ferme, qui devrait être pris en conséquence. Et ils
3 réitèrent leur invitation à la Régie à se pencher
4 rapidement sur cette question dans un contexte où
5 elle a reconnu leur préoccupation légitime de voir
6 des tarifs industriels d'électricité demeurer
7 compétitifs au Québec.

8 Alors, je vous remercie de votre attention.

9 Me PIERRE PELLETTIER :

10 Merci, Monsieur Paquin. Messieurs Vézina et Allard,
11 est-ce que vous avez des commentaires à formuler de
12 votre côté?

13 M. JOCELYN B. ALLARD :

14 Oui, certainement Maître Pelletier, merci. Alors
15 Jocelyn Allard pour l'AQCIE. Alors, Madame la
16 Présidente, Monsieur le Régisseur, Monsieur Paquin
17 vient de vous faire la présentation des faits
18 saillants de notre mémoire. Et moi, je veux
19 profiter de l'occasion pour ajouter certains
20 éléments, vous faire part de certains commentaires,
21 maintenant que j'ai complété une première année à
22 la tête de l'AQCIE.

23 (9 h 21)

24 Or, l'an dernier, dans le dossier tarifaire
25 du distributeur, le R-3980 , j'avais le plaisir de

1 témoigner pour la première fois devant la Régie de
2 l'énergie. J'avais alors mentionné qu'un nouveau
3 climat de collaboration semblait s'instaurer entre
4 le Distributeur et ses clients importants que sont
5 les grands consommateurs industriels d'électricité.
6 Or je suis content de pouvoir vous dire aujourd'hui
7 que cette collaboration a effectivement eu lieu au
8 cours de la dernière année. Plus important encore,
9 nous sommes heureux de constater que des mesures
10 concrètes ont été développées dans cet esprit de
11 collaboration.

12 Évidemment, cela ne veut pas dire que nous
13 serons d'accord avec toutes les demandes du
14 Distributeur, vous l'aurez constaté dans le présent
15 dossier, où nous soulignons les demandes du
16 Distributeur qui soit nous apparaissent trop
17 gourmandes relativement à certains budgets de
18 charges d'exploitation ou d'investissement, ou
19 encore tout simplement mal avisées et dommageables
20 pour les clients, comme le traitement des comptes
21 de nivellement.

22 Néanmoins, plusieurs demandes du
23 Distributeur dans le présent dossier qui touchent
24 les plus grands clients industriels, reflètent
25 autant les préoccupations exprimées par la Régie

1 dans son avis au ministre au printemps dernier, que
2 les besoins exprimés par nos membres.

3 À cet effet, pour identifier ces besoins,
4 la première question qu'on pose à nos membres a été
5 qu'est-ce qui peut vous aider à maintenir votre
6 production actuelle au Québec et donc votre
7 consommation d'électricité et aussi qu'est-ce qui
8 est requis pour accroître cette consommation
9 d'électricité au Québec. Or, vous ne serez pas
10 surpris d'entendre que la première réponse à cette
11 question est assez simple. Chargez-nous un prix
12 moins élevé et c'est ce qui va nous aider à réduire
13 nos coûts de production et ainsi, dans chacun de
14 nos groupes corporatifs respectifs, à maintenir nos
15 usines au Québec et même à attirer des commandes de
16 production additionnelles.

17 Or, c'est clair qu'un critère fondamental
18 qui vise à influencer les décisions d'opérer plus
19 ou moins ici au Québec, pour les grands
20 consommateurs industriels d'électricité, est le
21 taux lui-même qui est chargé au client. Or, à cet
22 égard, c'est pourquoi le zéro virgule huit pour
23 cent (0,8 %) d'augmentation du Tarif L est une
24 augmentation qui nous apparaît déjà trop élevée
25 dans un contexte où le Tarif L continue de payer

1 plus que sa part des coûts, soit à cent sept pour
2 cent (107 %) des coûts cette année. Or, imaginez
3 l'impact totalement négatif d'augmenter le Tarif L
4 de plus que ce zéro virgule huit pour cent (0,8 %)
5 comme certains semble le suggérer ici.

6 On cherche d'ailleurs avec le Distributeur,
7 on cherche avec le gouvernement, des façons
8 créatives, des façons gagnantes, pour réduire les
9 coûts d'électricité dans le secteur industriel. On
10 n'a qu'à penser au tarif de développement
11 économique, au tarif de relance industrielle, au
12 programme de rabais d'électricité contre
13 l'investissement pour le secteur manufacturier du
14 ministère des Finances, à l'existence de contrats
15 spéciaux qui sont recherchés par de plus en plus de
16 grands consommateurs pour réaliser que c'est un
17 enjeux fondamental pour conserver nos productions
18 industrielles ici au Québec et pour en attirer
19 d'autres. Toute augmentation du Tarif L dans le
20 contexte d'interfinancement actuel ne corrige
21 certainement pas la situation et donc une
22 augmentation différenciée, prônée cette année par
23 certains intervenants, aggraverait encore plus
24 cette problématique et irait à l'encontre des
25 préoccupations de maintien de la compétitivité des

1 tarifs industriels d'électricité au Québec, tel que
2 légitimement reconnu par la Régie dans son avis au
3 ministre.

4 Ceci étant dit, nous trouvons positif que
5 le Distributeur propose dans la présente instance
6 des mesures qui amélioreraient la compétitivité des
7 tarifs industriels à défaut de réduire le taux. Il
8 y a en effet chez plusieurs de nos membres des
9 capacités de production non utilisées, les charges
10 dormantes, comme le Distributeur les appelle, et
11 ce, en raison que trop souvent le Québec est devenu
12 une juridiction de « swing plant », c'est-à-dire
13 que les groupes corporatifs mondiaux envoient leur
14 production dans les usines qui ont les plus bas
15 coûts de production. Lorsque la production n'est
16 pas à pleine capacité, ça laisse des capacités
17 dormantes dans les usines plus coûteuses. Elles
18 n'obtiennent des commandes additionnelles que
19 lorsque c'est nécessaire pour répondre à la
20 demande, d'où le phénomène de « swing plant ».

21 Or, on veut éviter évidemment que les
22 usines du Québec soient ainsi traitées. Le
23 Distributeur a exprimé la même préoccupation à cet
24 égard. Évidemment, il voit une opportunité
25 d'augmenter les consommations de clients déjà

1 présents au Québec, dans un contexte de surplus
2 d'électricité, et ce, pour le bénéfice de
3 l'ensemble des clients. C'est ainsi que le tarif de
4 relance industrielle a été discuté et développé et
5 je peux vous confirmez qu'il répond à des demandes
6 de clients industriels, qui ne roulent pas à pleine
7 capacité et qui pourront convaincre leur siège
8 social d'envoyer plus de commandes au Québec, en
9 raison de ce tarif de relance industrielle.

10 Je peux également vous confirmer que des
11 membres attendent avec grand espoir l'approbation
12 du TRI dans sa partie conversion. Ces clients sont
13 conscients du caractère temporaire du tarif de
14 relance industrielle et de la réalité d'avoir à
15 être interrompus pour les besoins de pointe. Mais
16 leurs projets d'investissements pour remplacer une
17 partie de leurs équipements afin d'utiliser
18 l'électricité en lieu et place de sources d'énergie
19 polluantes, tiennent compte de ces contraintes du
20 TRI et ils veulent en profiter pour le temps qu'il
21 durera.

22 Une autre position qui découle du fait que
23 le Distributeur a entendu les besoins de ses
24 clients industriels est celle d'étendre
25 l'admissibilité au crédit pour interruption ou

1 diminution de la fourniture pour les cas
2 d'exception que sont les conflits de travail et
3 certains bris d'équipements.

4 (9 h 26)

5 Or, plusieurs de nos membres soulignaient
6 les contraintes auxquelles ils font face dans la
7 gestion de leur usine et de la puissance souscrite
8 pour l'électricité. Le Distributeur expliquait que
9 les clients en question n'utilisaient pas les
10 outils déjà disponibles pour mieux gérer leurs
11 factures.

12 En se parlant, on a pu faire ressortir que
13 les clients s'empêchaient d'utiliser les outils
14 disponibles pour se prémunir en cas de survenance
15 de situations peu courantes mais possibles, comme
16 les conflits ouvriers et les bris d'équipement.

17 Ce qu'il est important de retenir à cet
18 égard, c'est que les clients et les dirigeants
19 ailleurs dans le monde de leur groupe corporatif
20 ont gardé à la fin de l'histoire, là, une
21 impression de manque de flexibilité de la part
22 d'Hydro-Québec et des règles imposées ici au Québec
23 en cette matière. Alors c'est en cherchant à
24 ajouter des moyens d'ajouter des caractéristiques
25 positives au tarif industriel d'électricité, comme

1 la flexibilité additionnelle, sans nécessairement
2 que ça baisse directement le prix ou le taux
3 affiché, que le Distributeur en est venu à proposer
4 ces modifications qui semblent, qui peuvent pour
5 certains peut-être sembler accessoires, mais qui
6 revêtent une grande importance pour plusieurs des
7 membres de l'AQCIE.

8 Alors nous sommes heureux que le
9 Distributeur ait été à l'écoute de sa clientèle et
10 nous demandons à la Régie de l'encourager en ce
11 sens - encourager les bons comportements - en
12 approuvant les mesures qu'il propose pour
13 contribuer à la compétitivité des tarifs
14 industriels au Québec et aussi et surtout à la
15 perception qu'ils sont des tarifs industriels
16 compétitifs ici au Québec, tant dans leurs prix que
17 dans leurs modalités d'application et dans la
18 flexibilité qu'ils permettent pour répondre aux
19 besoins opérationnels. Merci.

20 Me PIERRE PELLETIER :

21 Q. **[15]** Quelque chose à ajouter de votre côté,
22 Monsieur Vézina?

23 M. PIERRE VÉZINA :

24 R. Maître Allard m'enlève les mots de la bouche. Alors
25 je n'ai rien à ajouter.

1 Q. **[16]** Alors je vous remercie. Monsieur Paquin, il
2 n'y a pas autre chose à ajouter? Bon. Je vous
3 remercie. Alors les témoins sont à la disposition
4 de la Régie et des intervenants pour contre-
5 interrogatoire.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Je vous remercie, Maître Pelletier. Alors est-ce
8 qu'il y a des intervenants qui souhaiteraient
9 contre-interroger les témoins de l'AQCIE? Maître
10 Sicard.

11 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD :

12 Q. **[17]** Hélène Sicard pour l'Union des consommateurs.
13 Ma question va s'adresser à monsieur Paquin, juste
14 pour une clarification. Vous avez parlé de la
15 contribution du neuf cents mégawatts (900 MW) à la
16 pointe, là, des clients interruptibles. C'est bien
17 ça?

18 M. PAUL PAQUIN :

19 R. L'électricité interruptible, oui.

20 Q. **[18]** Pour l'électricité interruptible. Et vous
21 avez... ce neuf cents mégawatts (900 MW), là, à la
22 pointe qui peut... il peut ou ne peut pas être...
23 il vient réduire la pointe?

24 R. À la demande du Distributeur.

25 Q. **[19]** À la demande du... lorsque nécessaire.

1 R. Certainement.

2 Q. **[20]** O.K. Mais quand on calcule le volume
3 d'électricité requis pour le Distributeur on
4 n'enlève pas d'avance ce neuf cents mégawatts
5 (900 MW)-là.

6 R. Lorsque le... si vous allez voir le bilan en
7 puissance. Le bilan en puissance, pour le
8 Distributeur, il fait la demande en puissance et il
9 réduit les quantités du montant d'interruptible.
10 Alors il en tient compte dans le bilan en
11 puissance. Puisque c'est de l'électricité non
12 ferme, alors c'est indiqué comme étant une quantité
13 qui peut être retirée lorsqu'on...

14 Q. **[21]** Pour répondre aux besoins en puissance.

15 R. Pour répondre aux besoins en puissance.

16 Q. **[22]** Mais lorsque le Distributeur calcule... parce
17 que quand le Distributeur calcule ses besoins en
18 puissance, par exemple la biénergie c'est déjà
19 calculé comme étant diminué des besoins, entre
20 autres pour les besoins de transport. Est-ce que je
21 me trompe?

22 R. C'est ma compréhension également.

23 Q. **[23]** O.K. Mais le neuf cents mégawatts (900 MW)
24 d'interruptible qui peuvent venir des industriels
25 n'est pas traité de la même façon.

1 R. Exact.

2 Q. **[24]** Je vous remercie.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Je vous remercie, Maître Sicard. Est-ce qu'il y a
5 d'autres intervenants qui souhaiteraient contre-
6 interroger les témoins de l'AQCIE? Je n'en vois pas
7 d'autres. Maître Fraser, avez-vous des questions
8 pour l'AQCIE?

9 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER :

10 Oui. Si vous me permettez, Madame la Présidente,
11 j'ai quelques questions.

12 Q. **[25]** Bonjour Messieurs. Je... c'est probablement
13 une question de précision pour vous, Monsieur
14 Paquin. J'aimerais vous amener au tableau de la
15 page 3 de la preuve de l'AQCIE-CIFQ, « Évolution de
16 la base de tarification ». Est-ce que vous y êtes?

17 M. PAUL PAQUIN :

18 R. Oui.

19 (9 h 31)

20 Q. **[26]** Je comprends que c'est le même tableau qui est
21 reproduit à votre réponse 1.1 de la demande de
22 renseignements de la Régie?

23 R. Oui. Je présume.

24 Q. **[27]** Lorsqu'on regarde les montants, évidemment,
25 vous faites une comparaison, là, puis, lorsqu'on

1 regarde les colonnes, il y a « Historique », il y a
2 les années, ensuite de ça il y a une colonne
3 « Historique », une colonne « Autorisé », ensuite
4 de ça vous avez fait un calcul pour un écart en
5 millions et un écart en pourcentage. Où tirez-vous
6 l'information, de manière générale, quelles sont
7 vos sources pour avoir établi le tableau?

8 R. Les sources, c'est toutes les demandes des dossiers
9 tarifaires dans lesquels sont présentés le réel de
10 chacune des années et le montant autorisé, selon
11 les décisions pour chacune des années. Ça apparaît
12 dans les revenus requis de chacun des dossiers
13 tarifaires.

14 Q. **[28]** O.K. Donc, si je prends l'année deux mille
15 neuf (2009) et que je vais voir pour le montant
16 autorisé, j'imagine que si je vais à la décision
17 qui a établi le tarif deux mille neuf (2009), je
18 vais retrouver le même montant?

19 R. Plus spécifiquement, pour l'année deux mille neuf
20 (2009)...

21 Q. **[29]** Je vais peut-être vous aider. Pour l'année
22 deux mille neuf (2009), la décision D-2009-021, qui
23 est la décision qui fixe, dans le fond, les grandes
24 modalités de la hausse tarifaire, on appelle ça
25 « la décision numéro 2 », donc la décision sur

1 l'ensemble des principes, ensuite de ça il y a la
2 décision sur la grille. À sa première conclusion,
3 elle exprime :

4 La Régie de l'énergie établit la base
5 de tarification du Distributeur pour
6 l'année témoin 2009 au montant de
7 9 826,1 G\$ [...]

8 R. Moi, j'ai la décision deux mille neuf (2009)
9 cent... deux millions seize (2,16 M) où c'est
10 indiqué. Dans le document R-3708-2009, HQD-4,
11 document 1, page 3, il est indiqué D-2009-013, où
12 la base de tarification de dix milliards trois cent
13 quatre-vingt-sept millions (10 387 G\$). C'est ça
14 qui est ma source. Au dossier 3708 pour l'année
15 deux mille neuf (2009).

16 Q. **[30]** Donc, vous avez probablement pris la décision
17 numéro 1.

18 R. C'est celle qui apparaissait au dossier 3708.

19 Me ÉRIC FRASER :

20 Madame la Présidente, je vais déposer l'extrait de
21 la décision numéro 2. Là, on a l'explication. En
22 fait... attendez une petite seconde. Je vais, en
23 liasse, déposer... Voilà, on va recommencer
24 l'exercice.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Je m'excuse, Maître Fraser, juste avant que vous
3 commenciez l'exercice. Juste pour qu'on se
4 comprenne bien sur les termes. Alors, votre
5 décision numéro 1 est la décision... parce que la
6 décision de fond fait habituellement cent cinquante
7 (150), deux cents (200) pages et la décision numéro
8 2, c'est l'approbation de la grille tarifaire, qui
9 survient à la mi-mars.

10 Me ÉRIC FRASER :

11 Exact. Et, juste pour être sûr qu'on se comprend
12 bien, ce que je viens de déposer en liasse sont les
13 conclusions de ce que je nomme « la décision numéro
14 2 » pour les années tarifaires, là, je vais nommer
15 les décisions, ça va être plus simple. C'est la
16 D-2009-021...

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Madame la Greffière, est-ce qu'il serait possible
19 d'avoir une copie des documents? Merci.

20 LA GREFFIÈRE :

21 Et nous les coterons B-0167.

22 Me ÉRIC FRASER :

23 Donc, on a déposé en liasse les dispositifs des
24 décisions D-2009-021, D-2012-035 et D-2014-052.

25

1 B-0167 : En liasse, dispositifs des
2 décisions D-2009-021, D-2012-035 et
3 D-2014-052
4

5 Et simplement pour que ce soit plus clair aux fins
6 des notes sténographiques, on constate à la lecture
7 du dispositif, qu'il s'agit de la décision numéro
8 2, pour répondre à votre question, Madame la
9 Présidente, où il y a l'établissement de la base de
10 tarification l'approbation du revenu requis puis
11 l'approbation de la grille tarifaire et des
12 modifications aux conditions de service, là. Alors,
13 Monsieur Paquin, vous avez ces documents en main.

14 Donc, on constate qu'il y a un écart entre
15 le dix milliards trois cent quatre-vingt-dix-sept
16 (3,397 G\$) que vous avez inscrit pour l'année deux
17 mille neuf (2009), un écart avec la décision de la
18 Régie qui, elle, a établi la base de tarification à
19 neuf milliards huit cent vingt-six millions
20 (9,826 G\$). Vous constatez ça? C'est un écart quand
21 même assez appréciable sur la base de votre tableau
22 puisque vous, vous constatez un écart favorable
23 pour le Distributeur de six cent quarante-six
24 millions (646 M\$). Est-ce que vous me suivez
25 toujours? Je vous demande juste de regarder votre

1 tableau. L'écart que vous avez constaté, vous, il
2 est de six cent quarante-six millions (646 M\$)?

3 (9 h 36)

4 M. PAUL PAQUIN :

5 R. Oui.

6 Q. **[31]** Vous pouvez répondre dans le micro, s'il vous
7 plaît. Je vous soumetts que lorsqu'on fait la
8 soustraction entre le montant réellement autorisé,
9 on arrive à un écart substantiellement plus bas qui
10 tombe à environ quatre-vingt-quatre millions
11 (84 M\$). Évidemment, de là, en découle une cascade
12 qui se répercute évidemment aussi sur l'écart en
13 pourcentage puisque vous pouvez imaginer que
14 lorsqu'on passe d'un écart de six cent quarante-six
15 (646 M\$) à quatre-vingt-quatre millions (84 M\$),
16 l'écart en pourcentage en subit une lourde perte.
17 Et je vous soumetts, vous pouvez vérifier si vous
18 voulez, qu'on tombe à moins point neuf pour cent
19 (,9 %)? On a constaté que la même erreur se
20 reproduisait, puis là je suis à la deuxième page de
21 B-0166 qu'on vient tout juste de déposer en liasse,
22 pour l'année deux mille douze (2012).

23 M. JOCELYN B. ALLARD :

24 R. Monsieur Paquin n'avait pas complété sa réponse,

25 Maître Fraser.

1 M. PAUL PAQUIN :

2 R. J'ai mentionné, moi, j'ai utilisé les valeurs qui
3 étaient dans la proposition tarifaire.

4 Q. **[32]** J'ai bien compris ça.

5 R. Et maintenant, si les valeurs ont été modifiées par
6 la suite, elles n'apparaissaient pas dans le
7 document qui présentait les informations.

8 Q. **[33]** O.K. Mais êtes-vous d'accord que, si vous
9 faites une comparaison sur le montant autorisé,
10 vous devez utiliser le montant autorisé? Est-ce
11 qu'on est d'accord là-dessus?

12 R. Oui.

13 Q. **[34]** O.K. Et lorsque je vous présente les
14 conclusions, est-ce qu'on peut s'entendre pour dire
15 que lorsque la Régie dit :

16 [...] établit la base de tarification
17 pour l'année témoin 2009 au montant de
18 9,826 G\$.

19 C'est ça qu'est le montant autorisé?

20 R. Oui.

21 Q. **[35]** O.K. Merci.

22 M. JOCELYN B. ALLARD :

23 Q. **[36]** Maître Fraser, juste pour être certain que je
24 comprenne bien, dans ce que vous mentionnez, et les
25 deux autres documents, c'est pour l'année deux

1 mille douze (2012) et l'année deux mille quatorze
2 (2014)?

3 Me ÉRIC FRASER :

4 Q. [37] Je n'ai pas posé de questions encore sur les
5 années deux mille douze (2012) et deux mille
6 quatorze (2014).

7 M. JOCELYN B. ALLARD :

8 R. Non, mais je veux compléter la réponse de notre
9 panel sur lequel je suis. Or, on parle de l'année
10 deux mille douze (2012) et deux mille quatorze
11 (2014). Donc, il y a trois années : deux mille neuf
12 (2009), deux mille douze (2012), deux mille
13 quatorze (2014). Et les chiffres de deux mille
14 douze (2012), on parle de dix milliards soixante-
15 trois (10,063 G\$), versus dans le tableau au
16 mémoire de dix zéro neuf huit (10,098 G\$). C'est
17 ça? Donc, ce sont toujours des chiffres qui sont
18 supérieurs à la première colonne de l'historique,
19 pour qu'on se comprenne bien?

20 Me ÉRIC FRASER :

21 Habituellement, je n'ai pas l'habitude de répondre
22 aux questions des témoins. Donc, si vous voulez
23 faire du témoignage, allez-y. Si vous voulez poser
24 des questions, il faudrait que vous reveniez à
25 votre ancienne job.

1 M. JOCELYN B. ALLARD :

2 R. Je voulais comprendre la question que vous nous
3 posiez. C'est pour ça.

4 Me ÉRIC FRASER :

5 Je ne vous ai pas posé la question. J'ai posé la
6 question à monsieur Paquin.

7 M. JOCELYN B. ALLARD :

8 R. C'est le même panel.

9 Me PIERRE PELLETTIER :

10 Écoutez, parce qu'on est tous polis avec vos
11 témoins qui se présentent. Ça ne serait pas si
12 mauvais qu'on fasse la même chose de votre côté. Et
13 la position qu'Hydro-Québec prend toujours, c'est
14 que les questions s'adressent au panel et que les
15 membres du panel peuvent compléter les réponses
16 données les uns par les autres. Je pense qu'il ne
17 serait pas de mauvaise façon de faire que de rendre
18 l'appareil au panel qui est là. Vous aurez le temps
19 de reposer d'autres questions après. Mais je
20 comprends que vous n'avez pas...

21 Me ÉRIC FRASER :

22 Je n'ai aucun problème.

23 Me PIERRE PELLETTIER :

24 Vous n'avez pas de problème. Ah! Bien, c'est
25 merveilleux.

1 Me ÉRIC FRASER :

2 Je n'ai aucun problème. Je ne permets pas à mes
3 témoins de poser des questions aux procureurs. Et
4 je ne permettrai pas aux témoins de mes parties de
5 me poser des questions non plus. Alors allons-y!

6 Q. **[38]** Est-ce que je peux poursuivre? J'imagine. Ou
7 est-ce que vous voulez compléter votre réponse?

8 M. JOCELYN B. ALLARD :

9 R. Non, je l'ai complétée.

10 (9 h 41)

11 Q. **[39]** Alors, le même exercice pour deux mille douze
12 (2012). Donc, si je comprends bien, Monsieur
13 Paquin, vous utilisez la valeur de deux milliards
14 quatre-vingt-dix-huit millions (2 098 M). Or, là,
15 ce que je vous présente, la décision D-2012-135, on
16 constate que cette valeur-là était autorisée par la
17 Régie de dix milliards soixante-trois millions
18 (10 063 G). Est-ce que vous constatez la même
19 chose?

20 M. PAUL PAQUIN :

21 R. Oui, et ma source est encore là pour le dossier
22 3814-2012, HQT-4, document 1, page 3. C'est
23 indiqué, la décision 2012-024, où il y avait dix
24 milliards quatre-vingt-dix-huit virgule deux
25 (10 098,2 G).

1 Q. **[40]** O.K. Je vais vous reposer la même question.

2 Lorsque la Régie établit pour l'année témoin deux
3 mille douze (2012) le montant de la base de
4 tarification à dix milliards zéro soixante-trois
5 millions (10 063 G), est-ce que c'est ça le montant
6 autorisé?

7 R. Oui, mais c'est ça qui devrait apparaître dans les
8 documents du Distributeur.

9 Q. **[41]** Donc et je vous amène à deux mille quatorze
10 (2014). On a le même type d'exercice, dans votre
11 tableau vous identifiez une base de tarification à
12 dix milliards six cent un millions (10 601 G). Or,
13 lorsqu'on regarde toujours à la troisième page de
14 la pièce qu'on vient de déposer, on constate que la
15 Régie, à la deuxième conclusion de la décision
16 D-2014-052, a établi pour l'année témoin deux mille
17 quatorze (2014), la base de tarification à dix
18 milliards cinq cent soixante-huit millions
19 (10 568 G). Donc, encore là, une différence
20 importante. Vous constatez la même chose?

21 R. Disons que, non, je ne constate pas que la
22 différence est importante. Si on parle d'à peu près
23 trente millions (30 M) sur dix milliards (10 G), je
24 ne considère pas que c'est important.

25 Q. **[42]** O.K. Et, si on compare pour l'année deux mille

1 neuf (2009), six cent quarante-six millions (646 M)
2 à quatre-vingt-quatre millions (84 M), considérez-
3 vous que c'est important? C'est le delta entre
4 l'erreur retrouvée à deux mille neuf (2009) et les
5 chiffres réels. Si je vous soumetts que c'est le
6 delta, considérez-vous que c'est une somme qui est
7 importante?

8 R. Oui, là, dans ce cas-là, la différence est
9 importante. Dans ce cas-là, il aurait fallu que le
10 Distributeur mette les bonnes références.

11 Q. **[43]** O.K. Vous ne croyez pas qu'à titre d'analyste,
12 il ne revient pas de votre responsabilité de vous
13 assurer que les chiffres que vous représentez en
14 preuve, au nom de vos clients, qui sont parmi les
15 plus grands consommateurs d'électricité au Québec,
16 doivent être des chiffres corrects?

17 R. Moi, je présume que les chiffres qui sont fournis
18 par le Distributeur sont corrects.

19 Q. **[44]** À quel endroit, vous dites, déjà, que vous
20 avez trouvé ces chiffres-là?

21 R. Pour l'année deux mille neuf (2009), c'est la
22 décision D-2009-116.

23 Q. **[45]** Ah! vous l'avez retrouvé dans une décision.

24 O.K.

25 R. D-2009-016, pas 116, excusez, D-2009-016.

1 Q. **[46]** Parce que là vous venez de me dire que c'est
2 des documents du Distributeur qui vous induisent...

3 Me PIERRE PELLETIER :

4 Juste un détail, je m'excuse.

5 Q. **[47]** C'est parce que je n'ai pas compris quelle
6 était votre référence, D-2009?

7 R. D-2009-016. C'est que, dans le document 3708 du
8 Distributeur, HQD-4, document 1, page 3, il est
9 indiqué, année historique, année deux mille neuf
10 (2009), D-2009-016 et année de base. Et,
11 D-2009-016, c'est indiqué dix milliards trois cent
12 quatre-vingt-sept (10 387 G).

13 Me ÉRIC FRASER :

14 Q. **[48]** O.K.

15 R. Alors, moi, je présume que les informations
16 fournies par le Distributeur sont exactes.

17 Q. **[49]** Qu'est-ce que vous lisez présentement? Est-ce
18 que vous lisez... Parce que vous m'avez référé à
19 une décision, est-ce que vous lisez la décision
20 présentement?

21 R. Je lis... non, je fais référence au document
22 3708-2009, HQD-4, document 1, page 3.

23 Q. **[50]** Le document 3708, vous parlez du dossier 3708.

24 R. Dossier 3708, la pièce...

25 Q. **[51]** O.K., et le document?

1 R. ... HQD-4, document 1, page 3.

2 Q. **[52]** À quelle page?

3 R. Page 3.

4 Q. **[53]** Juste attendre un instant. O.K. C'est bon.

5 Alors, j'ai l'information. Donc, vous référez au
6 dossier tarifaire et vous vous référez à une pièce
7 du dossier tarifaire qui a donné lieu à la décision
8 D-2009-016. Est-ce que c'est exact? C'est ça?

9 R. J'ai pris le...

10 (9 h 47)

11 Q. **[54]** C'est bon. Vous dites HQD-4, Document 1.

12 Me PIERRE PELLETIER :

13 Vous posez la question puis il n'a pas eu le temps
14 de répondre. Prenez le temps de répondre, Monsieur
15 Paquin, à la question.

16 M. PAUL PAQUIN :

17 R. Au dossier, je le répète encore, au dossier 3708-
18 2009 à la pièce HQD-4, Document 1, page 3, il est
19 indiqué pour l'année deux mille neuf (2009),
20 D-2009-016, dix milliards trois cent quatre-vingt-
21 sept mégawatts (10,387 G MW).

22 Me ÉRIC FRASER :

23 Q. **[55]** Excellent.

24 R. Pour la base de tarification.

25 Q. **[56]** On comprend la source de l'erreur. Merci. Je

1 vous amène maintenant... je vous amène
2 maintenant... Toujours dans vos tableaux, je suis à
3 la page 4 de votre preuve, votre tableau sur les
4 charges. En fait je n'ai pas terminé. Je reviens à
5 mon tableau sur la base de tarification. Lorsqu'on
6 regarde la somme de ce tableau-là vous arrivez à un
7 moins point virgule vingt-cinq (-0,25) sur la base
8 de tarification. C'est la dernière cellule en bas à
9 droite. Je vous soumetts que lorsqu'on fait la somme
10 des erreurs, comme dans l'exercice qu'on vient de
11 faire, cette information-là redressée devient à
12 moins point cinq (- 0,5). Comment qualifieriez-vous
13 cette... ce changement?

14 R. Sur la base de tarification?

15 Q. **[57]** Oui.

16 R. Bien moi je suis pris, là, j'ai la somme...

17 Q. **[58]** Non, mais je ne vous demande pas de refaire le
18 calcul, je vous soumetts... je vous soumetts qu'il
19 s'agit d'une... d'une baisse significative. Êtes-
20 vous d'accord avec moi? Quant aux résultats.

21 R. Non. Vous avez fait le nouveau calcul, je n'ai pas
22 fait le nouveau calcul.

23 Q. **[59]** Oui, je le conçois que vous n'avez pas fait le
24 nouveau calcul, je vous le soumetts. Sur la base de
25 ce que je vous soumetts, considérez-vous qu'il

1 s'agit d'une baisse significative?

2 R. Il s'agit d'une baisse, mais c'est quand même
3 négatif.

4 Q. [60] C'est bon. Allons maintenant au tableau sur
5 les charges.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Maître Fraser, je ne veux pas... mais laissez le
8 temps au témoin de faire les... on a laissé le
9 temps au panel de témoins de Hydro de faire les
10 calculs lorsqu'il y en avait des compliqués, des
11 plus longs, de vérifier les chiffres. Je vous
12 demanderais la même courtoisie.

13 Me ÉRIC FRASER :

14 Bien je n'ai aucun problème, Madame la Présidente,
15 c'est juste que je voulais comme aller plus
16 rondement pour le bénéfice de tous et je soumettais
17 la conclusion, mais il n'est pas obligé de
18 l'accepter non plus puis il peut me faire une
19 réponse avec des réserves, mais...

20 LA PRÉSIDENTE :

21 C'est correct, je voulais laisser le temps parce
22 que quand il y a des calculs... enfin, je sais
23 qu'avec moi la calculatrice est utile alors je
24 voulais laisser le bénéfice...

25

1 Me ÉRIC FRASER :

2 Oui, oui. Je n'ai pas de problème à le laisser
3 calculer. Par contre, j'offrais la réponse pour
4 éviter qu'on ait à faire les calculs et si jamais
5 nous sommes dans l'erreur, on pourra toujours
6 revenir en plaidoirie puis faire la rectification.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Je vous remercie beaucoup, Maître Fraser.

9 Me ÉRIC FRASER :

10 Il n'y a pas de problème.

11 Q. **[61]** Alors, Monsieur Paquin, est-ce qu'on peut
12 passer à l'autre tableau? Est-ce que ça vous va?

13 R. Oui.

14 Q. **[62]** Le tableau sur les charges, page 4. Je vais
15 être moins... Bon, il me manque un document. Ah, il
16 est ici. Toujours sur la même thématique, est-ce
17 que vous concédez que lorsqu'on prépare des
18 tableaux comme ceux-ci il y a une nécessité
19 d'obtenir des informations qui sont comparables.
20 Êtes-vous d'accord avec cette affirmation-là? Dans
21 toute la mesure du possible évidemment.

22 R. Je ne comprends pas.

23 Q. **[63]** Vous ne jugez pas qu'il est nécessaire
24 lorsqu'on fait des comparaisons entre un historique
25 et un autorisé, qu'on ait des informations qui

1 soient comparables?

2 R. Moi, j'ai pris les informations qui apparaissaient
3 au dossier tarifaire.

4 Q. **[64]** O.K. Est-ce que vous vous êtes assuré qu'il
5 s'agissait d'informations comparables... et peut-
6 être une question préalable avant ça, pardonnez-
7 moi. Est-ce que... bien vous savez que parfois il y
8 a des reclassements qui sont faits dans les
9 dossiers tarifaires, qui sont dus à des
10 modifications dans les responsabilités, des
11 transferts de responsabilité qui sont dus à des
12 modifications de règles comptables. Vous êtes au
13 fait de ce qu'on appelle les reclassements
14 comptables qui sont faits au fil des ans?

15 (9 h 52)

16 R. Oui, moi ce que j'ai utilisé, j'ai utilisé les
17 montants autorisés puis les montants historiques.

18 Q. **[65]** Là, je ne vous demande pas les montants que
19 vous avez utilisés.

20 R. Alors, moi je présume que les informations qui,
21 quand le Distributeur il donne les montants
22 historiques, je présume qu'on peut les comparer aux
23 montants qui avaient été autorisés. Sinon, le
24 Distributeur devrait mettre une note indiquant que
25 les montants historiques pour telle année ne

1 correspondent pas aux montants autorisés pour telle
2 ou telle raison.

3 Q. **[66]** O.K. Donc, si je comprends votre réponse et si
4 je prends, par exemple, l'année deux mille onze
5 (2011), est-ce que vous...

6 Me PIERRE PELLETTIER :

7 On prend deux mille onze (2011) à quel égard?

8 Me ÉRIC FRASER :

9 Je prends l'année deux mille onze (2011).

10 Me PIERRE PELLETTIER :

11 Oui, mais à l'égard de quel tableau?

12 Me ÉRIC FRASER :

13 Je suis dans le tableau « Charges » toujours. C'est
14 toujours le même tableau puis il y a une année deux
15 mille onze (2011) indiquée, il n'y a pas une année
16 deux mille onze (2011) A ou B.

17 Q. **[67]** Alors, est-ce que vous y êtes?

18 R. Oui

19 Q. **[68]** Et vous arrivez ici à un écart de moins cent
20 millions (-100 M). Avez-vous tenu compte des
21 reclassements qui ont eu cours cette année-là?

22 R. Moi j'ai comparé les chiffres de l'année historique
23 avec la décision D-2011-028.

24 Q. **[69]** O.K. Donc...

25 R. Qui apparaissait, encore là, au document du

1 Distributeur dans la tarification R-3776, HQD-4,
2 Document 1, page 3.

3 Q. [70] Et si je vous soumetts qu'il y a eu des
4 reclassements importants cette année-là, est-ce que
5 vous en avez tenu compte?

6 R. J'ai pris les chiffres tels qu'ils étaient dans le
7 tableau.

8 Q. [71] D'accord. Et vous avez pris... C'est bon.
9 Dernière ligne de questions, Madame la Présidente,
10 je serai très court. Monsieur Allard, vous avez, et
11 on vous en remercie, vous avez souligné les aspects
12 positifs... En fait, je vais reformuler. Les
13 réponses à certaines demandes puis les propositions
14 qui visent à satisfaire la clientèle que vous
15 représentez, vous avez fait mention de la nécessité
16 d'avoir des tarifs compétitifs et dans votre
17 définition de flexibilité, puis vous me corrigerez
18 si je me trompe, vous avez parlé de flexibilité
19 dans le tarif et vous avez également parlé de prix.
20 Lorsque vous parlez de flexibilité, pouvez-vous
21 élaborer un petit peu plus?

22 M. JOCELYN B. ALLARD :

23 R. Évidemment, comme je disais, le critère premier ça
24 demeure le prix, le taux, le chiffre qui apparaît.
25 Mais évidemment, quand les gens utilisent un tarif,

1 les autres conditions, comme par exemple la gestion
2 de leur puissance, bien évidemment, ça devenait un
3 enjeu de pouvoir, à certaines occasions, modifier
4 la puissance souscrite et ce qu'ils ne faisaient
5 pas parce qu'ils n'avaient pas la flexibilité
6 qu'ils jugeaient nécessaire, ils voulaient se
7 prémunir contre l'éventualité d'un conflit de
8 travail potentiel, et cetera. Et ce sont le genre
9 de choses qui ne sont pas ce que j'appelle
10 directement sur le taux affiché mais qui sont les
11 conditions accessoires au tarif au sens plus
12 global.

13 Q. **[72]** O.K. Là, votre exemple est tiré de
14 l'amendement qui a été fait pour.... et ce sera à
15 la Régie, évidemment, de déterminer si c'est un
16 amendement qui est juste, de reconnaître les
17 conflits de travail pour la question de la...

18 R. Et certain bris d'équipement, oui.

19 Q. **[73]** O.K.

20 R. Effectivement.

21 Q. **[74]** Avez-vous d'autres exemples?

22 M. PIERRE VÉZINA :

23 R. Je vais me permettre de compléter si vous le
24 permettez.

25 Q. **[75]** Oui, allez-y.

1 R. En fait, la notion de flexibilité, je pense qu'il
2 faut la comprendre de manière élargie à partir d'un
3 certain nombre d'options tarifaires qui sont, en
4 partie, disponibles, je dirais, chez le
5 Distributeur mais qu'on a pu observer
6 éventuellement aussi dans l'approche de d'autres
7 distributeurs ailleurs aux États-Unis ou au Canada.

8 Q. [76] Quand vous dites « ailleurs aux États-Unis »
9 vous faites référence à qui?

10 R. Bien, je n'ai pas d'utilités publiques spécifiques,
11 j'ai plutôt des références à des usines qui se
12 retrouvent dans des bassins dont on a fait état,
13 d'ailleurs, dans le cadre du mémoire qu'on a
14 présenté, nous, pour l'avis de la Régie au ministre
15 et...

16 (9 h 57)

17 Q. [77] Quand vous faites référence à des usines,
18 permettez-moi de juste compléter ici. Quand vous
19 faites référence à des usines et non pas à des
20 tarifs, est-ce que je dois comprendre que ce sont
21 des flexibilités qui ne sont pas publiées? Donc on
22 parle d'un équivalent de contrat spécial, de
23 contrat...

24 R. En partie, mais certaines qui le sont aussi. En
25 fait, ce qu'il faut bien voir, c'est que pour

1 l'usine au final ce qui compte ce sont les dollars
2 qui ont été dépensés par kilowattheure (kWh)
3 consommé. Donc, nécessairement, c'est sûr que dans
4 une approche globale par rapport aux différentes
5 options du tarif d'électricité qu'il y a ici, on
6 retrouve l'énergie additionnelle, certains
7 l'utilisent. On retrouve l'énergie interruptible.
8 Ce qui fait qu'au final, on arrive avec une
9 certaine facture. Ce que je fais état, c'est qu'on
10 a comparé des usines américaines et on observait
11 que, dans plusieurs cas, au final, la valeur de
12 dollars par kilowattheure (kWh) ou cents par
13 kilowattheure (kWh) était inférieure. Mais à
14 travers cette approche que d'autres distributeurs
15 ont, mais vous l'avez vous autres aussi, il y a
16 effectivement des options tarifaires qui permettent
17 en bout de ligne, probablement contre une certaine
18 flexibilité aussi d'opération, d'abaisser le coût
19 de l'électricité.

20 Q. [78] Mais êtes-vous au fait que cette flexibilité-
21 là, elle est consignée dans des tarifs publiés ou
22 c'est plus vague pour vous là, cet aspect là?

23 R. Dans ce qui est, ce qu'on a spécifiquement cherché
24 à obtenir des usines, c'est qu'elles calculent la
25 valeur sur l'ensemble des moyens qu'elles

1 utilisaient pour arriver à un résultat final en
2 dollars par kilowattheure (kWh). Donc, je ne peux
3 pas faire état de chacun des programmes qui
4 existent ou des éléments dans chacune des utilités
5 publiques qui ont été pour la dizaine d'usines là,
6 qui ont été inventoriées.

7 Q. **[79]** Je comprends. Et lorsqu'on parle... J'ai cru
8 comprendre de votre réponse que c'est quand même
9 assez large là. Donc, eux ils vont vérifier le coût
10 global et là-dedans il y a, ce qu'on peut appeler
11 de la flexibilité, qu'elle soit publiée ou non,
12 mais il y a aussi des programmes qui pourraient
13 être hors du réglementé si on veut?

14 R. Euh...oui. Que ce soit des programmes spécifiques
15 comme on en retrouve ici aussi.

16 Q. **[80]** Est-ce que j'ai raison de croire que c'est la
17 même chose pour le prépublié. Est-ce que vous
18 fonctionnez par usine? Lorsqu'on parle du tarif là.

19 R. Alors, bon, on connaît les prétentions d'Hydro-
20 Québec d'être le meilleur au monde, mais, en
21 fait...

22 Q. **[81]** Je vous laisse témoigner, je vous remercie. Je
23 pense que vous avez...

24 R. ...les meilleurs en Amérique du Nord. Mais,
25 effectivement, c'est une notion qui ressort

1 continuellement. Que ce soit dans les discussions
2 qu'on a eues avec vous-autres. Ce qu'on observe
3 dans les discussions qu'on a avec nos membres et
4 qui ont des usines un peu partout en Amérique du
5 Nord ou en Europe, c'est que cette notion-là de
6 publier, sur laquelle vous revenez assez
7 systématiquement. Il y a, effectivement, dans
8 certaines autres juridictions, des éléments qui
9 font en sorte qu'il y a des programmes qui ne sont
10 pas nécessairement publiés, puis qu'il y a des
11 ententes de gré à gré avec des gros consommateurs
12 d'électricité qui permettent effectivement
13 d'abaisser au net le coût d'électricité par tonne
14 produite par exemple.

15 Q. **[82]** Excellent.

16 M. JOCELYN B. ALLARD :

17 R. Vous savez, Maître Fraser, si je peux me permettre
18 Madame la Présidente, dans le cadre de l'avis au
19 Ministre sur la compétitivité des tarifs
20 industriels, notamment sur lesquels portaient les
21 audiences, on a eu des membres de l'association qui
22 sont venus témoigner. Un des exemples qui était
23 donné, c'est publique, si vous regardez les notes
24 de ce dossier-là, Monsieur Gariépy de CEZinc qui
25 expliquait bon. Il y a six usines qui fabriquent du

1 zinc là, ou en tous cas, qui font les procédés
2 qu'ils ont besoin de faire, je ne suis pas un
3 expert en zinc. Mais, évidemment, ce qu'il
4 expliquait c'est que l'usine se retrouvait souvent
5 en quatrième et cinquième position parmi les six
6 usines au monde. Malgré que le Tarif L, on nous
7 disait: « Écoutez, c'est un des plus avantageux
8 quand il est affiché. ». Ce qu'il a expliqué en
9 long et en large lors de cette audience, c'est
10 qu'il y a toutes sortes d'autres conditions qui se
11 négocient. Effectivement, il faut aller plus loin
12 que le seul tarif affiché. Et c'est ce qui était au
13 coeur de nos discussions avec le distributeur
14 pendant l'année et lors de différents groupes de
15 travail, pour tenter de dire: « Bien, écoutez, O.K.
16 le tarif affiché peut être intéressant, mais quand
17 les gens regardent la facture totale, ça arrive pas
18 nécessairement. » Or là, on s'est creusé les
19 méninges à dire: « Alors, qu'est-ce qu'on peut
20 faire? » Ça venait du distributeur et on a apprécié
21 de dire: « Est-ce qu'il y a d'autres éléments dans
22 votre fonctionnement qui vous agace ou qui ne vous
23 aide pas?

24 (10 h 02)

25 Je reviens à ce que je disais tout à

1 l'heure. La question, qu'est-ce qui ferait en sorte
2 de vous inciter à consommer plus d'électricité ou à
3 vous aider à maintenir votre production ici, parce
4 que l'autre danger, c'est quand tu deviens la
5 quatrième, cinquième, sixième usine sur six dans
6 tes coûts, tu risques d'être un « swing plant »,
7 comme je le mentionnais, puis tu risques même un
8 moment donné de diminuer ta consommation, puis ça
9 ce n'est pas avantageux pour l'ensemble de la
10 clientèle non plus.

11 Alors qu'est-ce qu'on peut faire? On s'est
12 creusé les méninges pour essayer de voir est-ce
13 qu'il y a des choses qui vont au-delà du tarif, du
14 prix affiché qui peuvent aider justement dans la
15 flexibilité et c'est des exemples comme je donnais,
16 la question du conflit ouvrier et certaines autres
17 modalités. On espère que les discussions vont
18 continuer au cours de la prochaine année, qu'on
19 pourra trouver autre chose.

20 Évidemment, les gens continuent à penser
21 que ça serait bien que le tarif revienne à cent
22 pour cent (100 %) de ses coûts et non pas à cent
23 sept pour cent (107 %) ou à cent treize pour cent
24 (113 %) ou au-delà de ce qu'il coûte, mais à défaut
25 d'en arriver là immédiatement, bien est-ce qu'on

1 peut trouver autre chose et c'est ce qu'on appelle
2 la flexibilité dans l'application de ces tarifs au
3 sens large.

4 (10 h 04)

5 Me ÉRIC FRASER :

6 Merci, Messieurs. Madame la Présidente, j'en ai
7 terminé.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Merci, Maître Fraser. Maître Gariépy, avez-vous des
10 questions?

11 INTERROGÉS PAR Me ANNIE GARIÉPY :

12 Oui, j'aurai une question en suivi de la notion de
13 flexibilité, d'augmenter la flexibilité. Puis je
14 reviendrais sur les modifications proposées à la
15 disposition 5.12 sur l'admissibilité au crédit pour
16 interruption et diminution de fourniture.

17 Q. **[83]** Par rapport à la notion de conflit de travail,
18 la Régie vous avait posé en demande de
19 renseignements, on vous avait demandé d'élaborer
20 puis de nous expliquer ce que vous conceviez qui
21 pouvait être équivalent. Parce que dans votre
22 preuve, vous nous avez dit que c'était un
23 traitement équivalent à d'autres distributeurs,
24 notamment à Gaz Métro que dans certaines de leur...
25 dans certains de leurs contrôles, dans obligations

1 envers leurs clients ils avaient associé la notion
2 de force majeure à des lock-outs ou à la grève.

3 Et en réponse à la demande de
4 renseignements de la Régie, vous avez fourni deux
5 dispositions que vous aviez retracées dans, soit
6 une auprès de Gaz Métro dans un contrat standard où
7 vous disiez qu'ils assimilaient la grève puis le
8 lock-out à un événement de force majeure, puis vous
9 l'aviez fournie en annexe et en très, très, très
10 petits caractères. Oui, j'arrive à cet âge où je
11 commence à trouver que c'est trop petit déjà.

12 Me PIERRE PELLETTIER :

13 Non, c'est parce que je me permets de communiquer à
14 la Régie à cet égard-là, sans vouloir interrompre,
15 qu'il faudrait peut-être qu'on fasse quelque chose
16 pour faciliter des gens, la vie des gens qui ont
17 souvent un âge plus avancé que maître Gariépy, on
18 produit des documents qui sont de plus en plus
19 petits, parce qu'il y en a dans les présentations,
20 on a de la misère à les lire. Je comprends qu'on
21 économise quelques pages de papier. Mais on magane
22 les yeux sérieusement. Si vous pouviez donner une
23 directive demandant aux gens d'accroître les
24 caractères.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Mais, ça, c'est votre propre preuve. Mais
3 éventuellement...

4 Me PIERRE PELLETTIER :

5 Je le sais.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 On imagine que le numérique nous permettra
8 d'agrandir pour ceux qui en ont besoin.

9 Me ANNIE GARIÉPY :

10 Q. **[84]** Ceci étant dit, je regardais l'annexe que vous
11 nous aviez fourni, puis la clause sur les forces
12 majeures dans le contrat standard de Gaz Métro,
13 nous dit « ni l'une ni l'autre des parties ne sera
14 responsable vis-à-vis de l'autre à cause de tout
15 cas fortuit ». Et là il s'en suit une grande
16 énumération dont grève et lock-out dans les
17 premières choses qui sont énumérées. Et à la fin de
18 la phrase, c'est écrit :

19 Et toute autre cause qu'elle soit ou
20 non de nature indiquée ci-haut qui ne
21 tombe pas sous le contrôle de la
22 partie invoquant cette cause et que,
23 malgré tout l'exercice de la diligence
24 raisonnable, telle partie a été
25 incapable d'empêcher de surmonter.

1 De la même façon, l'article 10 que vous nous aviez
2 fourni, qui sortait des tarifs du Transporteur, je
3 crois, oui c'est ça, la clause numéro 10.1 des
4 Tarifs et Conditions du Transporteur parlait des
5 conflits de travail « ou toute autre cause
6 indépendante de la volonté d'une partie. » Et, là,
7 où je voulais vous entendre, c'est : Êtes-vous
8 d'accord qu'un traitement équivalent devrait
9 raisonnablement comprendre une condition qui touche
10 la notion de contrôle, hors du contrôle des parties
11 qui l'invoque?

12 M. JOCELYN B. ALLARD :

13 R. Je fais attention avant de répondre, parce que je
14 ne voudrais pas me faire accuser, comme tout à
15 l'heure, de revenir à mon ancien rôle, puis surtout
16 quand vous me réferez aux conditions générales du
17 contrat de Gaz Métro. Ma compréhension de... Ce que
18 mes membres en comprennent, c'est que, dans un cas
19 de conflit ouvrier, c'est assimilé à une force
20 majeure. Tout autre événement, du même type de
21 toute l'énumération précédente sur lequel tu n'as
22 pas de contrôle, ça s'ajoute également. Alors, on
23 présume qu'il n'y a pas de contrôle pour un conflit
24 ouvrier puis que les parties ne sont pas obligées
25 de régler un conflit ouvrier. Or, c'est la

1 compréhension que les gens en ont.

2 Je voudrais rajouter, parce que, dans la
3 réponse, on a également mentionné que ça se
4 retrouve dans certains autres contrats avec
5 lesquels les membres ou certains des membres dans
6 leurs relations contractuelles. Le problème de les
7 déposer, évidemment, c'était la confidentialité
8 puis ce n'était pas des contrats entre... c'était
9 entre les membres et d'autres de leurs fournisseurs
10 et non pas nécessairement des distributeurs
11 d'électricité. Et ce qu'il est important... et
12 c'est pour ça qu'on n'a pas produit ces... il
13 faudrait voir si... on a peut-être besoin d'une
14 ordonnance de confidentialité pour produire un
15 extrait d'un contrat qui assimile la force majeure
16 et... qui assimile le conflit ouvrier, par exemple,
17 le lock-out, la grève, à une force majeure au sens
18 de... assez standard de plusieurs contrats qui
19 existent, là.

20 Et, l'important de ça, c'est également la
21 perception que les gens en ont. Ça revient encore à
22 la question de perception quand on parle de
23 flexibilité. Alors, les gens explique à leur siège
24 social, mettons, qui est situé à Chicago, je prends
25 un exemple réel, sans le nommer, et s'ils ont un

1 conflit potentiel et si on leur dit : « Non, non,
2 ce n'est pas considéré », les gens ont souvent,
3 également, du gaz naturel au Québec, on dit,
4 pourtant c'est compris comme étant une force
5 majeure dans le contrat de gaz naturel. Ils
6 disent : « Dans mes autres contrats, avec d'autres
7 fournisseurs, c'est compris. Comme c'est un cas
8 exceptionnel, ça va être considéré comme une force
9 majeure. » On a cette contrainte de moins.

10 Mais, pour l'électricité, on ne peut pas
11 rien faire. Alors, quand on parlait d'aller
12 chercher de la flexibilité, là, c'était un des
13 endroits où c'était important d'envoyer le même
14 message. À défaut de dire que le prix est
15 nécessairement le meilleur, là, puis qu'on ne peut
16 pas baisser le taux, bien, c'est ce qu'on essayait
17 d'aller trouver dans les autres conditions pour
18 également accorder cette flexibilité occasionnelle
19 à certains des clients. Puis également comme
20 perception auprès de leur... leurs conglomerats
21 mondiaux, leur patron, à l'extérieur, souvent, du
22 Québec, d'ajouter cette question-là. Alors que,
23 dans leurs autres contrats, c'est souvent assimilé,
24 effectivement, à une force majeure.

1 M. PIERRE VÉZINA :

2 R. Je pense que j'aimerais juste ajouter une petite
3 chose. Il faut bien comprendre qu'en fait, cette
4 flexibilité-là, elle amène l'ensemble des usines un
5 petit peu sur le même pied. Dans le sens que leur
6 objectif c'est d'être capable, lorsqu'ils font un
7 « shutdown », finalement, parce que c'est courant,
8 nécessairement quand on opère des équipements
9 industriels lourds, on va généralement planifier un
10 arrêt annuel. Et ça veut dire que, s'il y a,
11 potentiellement, potentiellement un risque de
12 grève, on va s'empêcher d'utiliser... de ramener la
13 puissance au minimum pendant les semaines qu'on
14 sera arrêté ou la semaine, en tout cas dépendamment
15 chacun des types d'usines. Et ça fait en sorte qu'à
16 chaque année, lorsqu'on repart... on refait notre
17 « shutdown », on ne peut pas utiliser cette
18 réduction-là de la puissance juste au cas où, au
19 cas où, peut-être, qu'il y aurait quelque chose.

20 Donc, l'objectif ici, là, c'est d'essayer
21 de ramener à peu près toutes les usines un petit
22 peu sur le même pied. Parce qu'il y en a qui ont
23 des conventions collectives nettement beaucoup plus
24 longues, pour lesquels cette problématique-là se
25 pose différemment. C'est très variable dépendamment

1 des entreprises.

2 Mais il ne faut pas voir... En fait, on
3 vient juste diminuer un risque, ici, pour les
4 entreprises, pour leur permettre, effectivement,
5 lorsqu'ils font leur « shutdown », d'abaisser leur
6 puissance souscrite, hein, ce n'est pas...

7 Q. [85] Je comprends bien ce que vous m'expliquez. Par
8 ailleurs, la Régie se... devra se pencher sur le
9 caractère raisonnable d'inclure une notion de
10 relation de travail puis de l'associer à un cas de
11 force majeure. La question que, moi, je voulais
12 comprendre... que je voulais élaborer avec vous
13 c'est est-ce que vous considérez qu'il serait
14 raisonnable que les conflits de travail soient
15 associés à un cas de force majeure s'il n'y a pas
16 une condition indépendante où on ajouterait le hors
17 du contrôle des parties?

18 Parce qu'on s'entend que la... bon,
19 premièrement, les clauses que vous nous avez
20 présentées l'incluent toujours. C'est une question
21 que la Régie doit se poser. Notamment, c'est une
22 question qui s'est posée, je crois, il y a trois
23 ans, dans le dossier tarifaire, dans 3905, la
24 question s'est posée sous un autre angle puis ça a
25 encore été la question de, est-ce que c'est sous le

1 contrôle ou pas des entreprises? Donc, c'est là-
2 dessus, là, que je voulais voir, est-ce que vous
3 considériez problématique qu'il y aurait une
4 inclusion d'une partie de clause où on considérait
5 que c'était hors du contrôle des parties ou c'est
6 totalement exclu de votre part. C'est là-dessus que
7 je veux vous entendre.

8 (10 H 13)

9 M. JOCELYN B. ALLARD :

10 R. Bien, d'abord, la Loi prévoit que les, je ne veux
11 pas retourner dans le même, dans l'ancien rôle là,
12 mais la compréhension que nous en avons, c'est que
13 les conditions générales, premièrement, si on prend
14 l'exemple du distributeur de gaz naturel qui est
15 réglementé par la Régie de l'énergie, la Loi
16 prévoit que les ententes avec les distributeurs
17 réglementés ne peuvent pas aller à l'encontre de la
18 Loi, je vous dirais, ce qui est fixé par la Régie.

19 Alors, dans ce cas-là, les conditions
20 générales, ça fait partie du cadre complet des
21 relations entre les clients et le distributeur
22 réglementé. Le fait d'ajouter qu'il faut que ça
23 soit à l'extérieur du contrôle de la partie, bien,
24 par définition, la force majeure c'est supposé être
25 quelque chose pour laquelle tu n'as pas de contrôle

1 alors, lorsqu'on ajoute dans une énumération
2 spécifiquement que le conflit ouvrier, le lock-out,
3 la grève doit être assimilé à une force majeure,
4 c'est parce qu'on veut prévoir, justement, de ne
5 pas se poser cette question-là. Ou quelqu'un
6 pourrait se dire « Bien, la grève, ça le serait
7 parce que c'est en dehors du contrôle, parce que
8 c'est les employés, c'est du côté employé, alors
9 que le lock-out ne le serait pas à ce moment-là
10 parce que là, tu as un certain contrôle de décréter
11 un lock-out.

12 Je pense que pour des cas exceptionnels, on
13 tombe dans un raffinement qui compliquerait les
14 choses et ça m'apparaît à ce moment-là qu'on
15 n'aurait même pas besoin de nommer la grève parce
16 que vous pourriez toujours dire que tout ce qui est
17 en dehors du contrôle, à ce moment-là, ça fait
18 partie d'une force majeure.

19 Mais si c'est prévu dans le cas du
20 Transporteur, d'ailleurs, c'est une surprise que
21 j'ai eue en fouillant un peu là-dessus, je
22 connaissais la clause dans le cas de Gaz Métro,
23 mais dans le cas du Transporteur, bien, c'est
24 assimilé et on le prévoit expressément pour
25 faciliter, justement, la compréhension.

1 Puis comme Pierre le mentionnait, monsieur
2 Vézina le mentionnait, on parle de, on ne parle pas
3 de quelque chose qui arrive couramment, on parle
4 de, une convention collective, ça peut aller trois
5 ans, quatre ans, cinq ans. Donc, ce n'est pas
6 quelque chose qui revient tout le temps mais
7 c'était assez pour être identifié comme une
8 préoccupation et le Distributeur se demandait
9 pourquoi. « Pourquoi... » dans le fond, il disait à
10 mes membres « Pourquoi vous chialez alors que vous
11 avez déjà la possibilité de changer? ».

12 Mais là, on ne veut pas changer parce que,
13 au cas où, parce que là, on est en négociation, on
14 s'en vient, on prévoit au cas où, puis il y a la
15 question des bris de l'équipement. Alors, c'était
16 ce genre de flexibilité là qu'on voulait ajouter.
17 On cherche des mesures aidantes dans le cadre
18 Régie.

19 Q. **[86]** Merci, ce sera tout.

20 INTERROGÉS PAR LA FORMATION :

21 Mme DIANE JEAN :

22 Q. **[87]** J'aurais, si vous le permettez, une question
23 complémentaire sur ces situations. Vous avez à un
24 moment dans vos observations fait la distinction
25 entre une situation qui survient chez un

1 fournisseur et la situation si elle survient chez
2 votre membre. Est-ce que vous faites une différence
3 dans votre appréciation de la situation puis de
4 votre besoin quand il s'agit d'une situation chez
5 un fournisseur ou chez le membre lui-même?

6 R. Bien, évidemment, on vise pour les membres mais les
7 contrats auxquels je faisais référence, Madame la
8 Présidente, c'était vraiment dans un, les exemples
9 à l'esprit, c'est la force majeure a été assimilée,
10 la grève et le lock-out étaient assimilés à une
11 force majeure pour les deux parties au contrat.

12 Alors, dans les contrats que j'ai vus entre
13 certains des membres et leurs fournisseurs autre
14 que le fournisseur d'électricité, alors c'était une
15 clause relativement standard qui, bien, qui
16 ressemble à celle de Gaz Métro ou à celle du
17 Transporteur.

18 Q. **[88]** Merci.

19 M. PIERRE VÉZINA :

20 R. Peut-être pour rajouter, il faut bien comprendre
21 que dans le cas des fournisseurs, et
22 particulièrement d'Hydro-Québec, s'il y a un
23 problème d'équipement chez Hydro-Québec puis qu'il
24 y a une ligne qui tombe et que l'usine n'est plus
25 alimentée, naturellement, on est arrêtés et on ne

1 se fait pas facturer à ce moment-là l'énergie qui
2 n'est pas consommée, il y a un crédit qui vient
3 avec.

4 C'est la même chose pour d'autres
5 fournisseurs, je pense aux produits chimiques. Si
6 eux aussi font face à des conflits de force majeure
7 qui arrivent, bien là, il faut trouver des
8 solutions pour s'approvisionner ailleurs. Donc, je
9 pense que les éléments discutés ici tiennent compte
10 plus spécifiquement de nos membres qui opèrent ici
11 et donc qui sont clients d'Hydro-Québec
12 Distribution.

13 Q. **[89]** Merci.

14 (10 h 18)

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Q. **[90]** Alors bonjour, Lise Duquette pour la
17 formation. Quelques questions de précision là-
18 dessus, sur votre preuve. La première, peut-être,
19 c'est, Maître Allard, sur les fameux « swing
20 plant ». C'est pas une notion avec laquelle je suis
21 nécessairement à l'aise, mais j'aimerais savoir
22 est-ce que... j'aurais eu... intuitivement, je vous
23 dirais, c'est peut-être contre-intuitif la
24 réponse... le TRI, de la façon qu'il est formulé,
25 c'est trois mois d'engagement sur une période de

1 douze (12) mois. Les trois mois n'ont pas besoin
2 d'être consécutifs. Ça aurait eu pour effet, il me
3 semble, d'augmenter ce « swing plant »-là où
4 effectivement, on va dire : bien, je vais venir un
5 mois, j'ai une commande supplémentaire, je vais
6 venir un mois, je referme, je reviens par la suite
7 une commande supplémentaire deux mois plus tard,
8 puis finalement, je fais mon trois mois dans le
9 douze (12) mois. Mais ça n'aurait pas pour tendance
10 d'augmenter cet effet-là de « swing plant » plutôt
11 que de l'amenuiser?

12 M. JOCELYN B. ALLARD :

13 R. Bien, évidemment, on essaie, là, d'utiliser
14 l'électricité excédentaire, on essaie d'en avoir le
15 meilleur prix possible. Alors que dans certains cas
16 les usines sont devenues effectivement des « swing
17 plant », elles produisent à soixante pour cent
18 (60 %) de capacité. Alors, la question c'était de
19 dire : bien, qu'est-ce qu'on peut faire pour vous
20 amener à soixante-dix (70 %), quatre-vingts pour
21 cent (80 %) ou à augmenter votre production?
22 Évidemment, si le taux affiché est encore meilleur,
23 si les autres conditions faisaient en sorte
24 d'améliorer l'économique au complet, évidemment, on
25 peut espérer que l'excès ou l'ajout de production

1 ou de capacité soit plus structurant.

2 D'ailleurs, je vous dirais que dans la
3 portion conversion de ce qui est proposé, ça, ça
4 peut être effectivement plus structurant. Parce que
5 les gens veulent profiter, même s'il y a des
6 contraintes, là, d'utilisation en cours pour la
7 première année, et caetera, dans leur calcul ils se
8 disent : on va avoir à passer à des sources
9 d'énergie. Dans certains cas, c'est possible de
10 changer certains de leurs fours, par exemple, pour
11 des sources d'énergie non polluantes comme
12 l'électricité. Alors, dans l'économie de
13 l'affaire, ça vient comme ajouter un élément, là,
14 pour... ça va être plus structurant à terme. Donc à
15 ce moment-là ça devient moins un « swing plant »
16 sur le court terme, comme vous le mentionnez, vous
17 avez raison.

18 Mais je conviens que dans le... quand on
19 regarde le très court terme, l'idée c'est de dire :
20 bien, on est à, je pense, à un membre, là, qui est
21 à soixante pour cent (60 %) de capacité dans sa
22 chaîne de production puis qui dit évidemment avec
23 un taux intéressant puis les conditions du tarif de
24 relance industrielle, je peux penser à aller
25 chercher quelques commandes puis les gagner par

1 rapport aux usines du même groupe qui sont ailleurs
2 dans le monde, alors je peux les amener. Oui, ça
3 fait en sorte, là, d'une certaine façon de
4 « swinger » vers le haut, mais là on veut être...
5 Vous savez, le « swing plant » c'est pas trop grave
6 quand on va vers le haut, là, c'est moins grave. Le
7 problème c'est quand on va redescendre. Puis
8 effectivement, si toute chose étant égale par
9 ailleurs, s'il n'y avait plus d'électricité
10 excédentaire puis que le tarif de relance
11 industrielle disparaît, on risque dans ce cas-là de
12 revenir à la situation qu'on est présentement.

13 Donc, on aura gagné tout le monde ensemble
14 quelque chose pour la période de temps où ça
15 s'appliquera. Oui, il y aura un « swing ». Ça va
16 être triste quand il va revenir vers le bas, mais
17 on va espérer travailler sur d'autres éléments puis
18 d'autres aspects, puis payer que les coûts qui sont
19 engendrés par les clients du tarif L, par exemple,
20 et qu'il n'y ait pas d'interfinancement. Puis
21 toutes les autres choses qu'on peut retrouver comme
22 pistes de solutions intéressantes pour l'avenir
23 dans l'avis de la Régie au ministre. Et à ce
24 moment-là, bien, on peut croire que ce genre de
25 projet... puis plus t'en fais faire ici, bien moins

1 t'as de chance évidemment de déplacer parce que
2 bon, de passer de soixante pour cent (60 %) à
3 soixante-dix pour cent (70 %) de la chaîne de
4 production ça peut être relativement facile. Mais
5 quand tu le fais pour plus longtemps puis que tu
6 crées une habitude, puis à un moment donné, tu peux
7 peut-être réussir à attirer certains
8 investissements, ça peut devenir plus structurant.
9 Mais je vous dirais que c'est plus dans la portion
10 conversion que cet aspect structurant va se
11 réaliser, plus que dans l'aspect, bien non
12 conversion.

13 Q. **[91]** Je vous remercie.

14 M. PIERRE VÉZINA :

15 R. Moi, si vous me permettez?

16 Q. **[92]** Absolument.

17 R. Je vais peut-être apporter quelques nuances. Il
18 faut comprendre que c'est assez typique à certains
19 types d'industrie, ce qu'on appelle les « swing
20 plant », on les retrouve surtout dans... du côté
21 chimique. Maintenant, je pense que le tarif qui est
22 offert par Hydro-Québec dans la TRI est assez
23 intéressant et c'est ce qui fait que probablement
24 que la capacité à ce moment-là, parce qu'on
25 travaille toujours sur la base de la capacité à la

1 marge et le coût à la marge, et ferait en sorte que
2 ça permettra aux usines québécoises de mieux se
3 positionner par rapport à... souvent leur
4 compétition interne.

5 (10 h 23)

6 Et, moi, je le vois quand même sur un
7 temps, l'horizon est quand même assez loin avant
8 qu'on passe à travers les surplus, là. Et c'est
9 dynamique l'électricité, les coûts varient, ça
10 dépend de la localisation, alors il peut se passer
11 quand même passablement de choses sur cet horizon-
12 là. Maintenant, il y a plusieurs autres secteurs
13 industriels qui, je pense, au secteur des pâtes et
14 papiers qui ont effectivement mis des équipements
15 en dormance, le terme qu'on a trouvé, et pour
16 lequel des chaînes de production, une partie de la
17 chaîne de production, peut être éventuellement
18 redémarrée. Le prix de l'électricité est un élément
19 vraiment déterminant et je peux vous assurer que
20 grâce à certains programmes spécifiques, il y a des
21 investissements importants qui étaient prévus chez
22 nos membres aux États-Unis, puis que finalement,
23 vont se faire au Québec.

24 Donc, dans la dynamique, c'est un élément
25 extrêmement important et ça me permet d'ouvrir un

1 peu sur l'importance aussi d'avoir, on l'a
2 mentionné un peu, l'espèce de stabilité tarifaire
3 et d'être le plus compétitif possible de manière à
4 ce qu'on soit cohérent dans les enjeux, que ce soit
5 les éléments qui ont été énoncés particulièrement
6 sur l'interfinancement dans l'avis de la Régie, les
7 préoccupations également du gouvernement du Québec
8 dans sa politique énergétique et je pense aussi au
9 programme du ministère du Revenu, pour lequel on
10 essaie d'encourager des investissements structurant
11 majeurs dans tous les secteurs industriels et ce
12 rabais-là est important, mais voir des
13 augmentations d'électricité majeures venir gruger
14 l'avantage qui est donné par un programme du
15 ministère des Finances posera un problème, posera
16 un problème d'abord aux entreprises, qui ne
17 pourraient pas compter sur le capital escompté
18 d'une certaine façon, puisqu'on projette dans le
19 temps un peu l'évolution des prix de l'énergie et
20 poserait peut-être aussi un problème au ministère
21 des Finances, parce que les avantages qu'ils
22 estiment consentir ne seraient peut-être pas là.
23 Merci.

24 M. JOCELYN B. ALLARD :

25 R. Si je peux me permettre, Madame la présidente,

1 c'est intéressant ça comme conversation, mais c'est
2 parce que donc, il y a un élément qui, je présume
3 que vous vous le savez déjà, moi je suis encore
4 assez nouveau en électricité, puis ça me fascine ou
5 ça me surprend à chaque fois, vous savez j'ai des
6 membres qui sont même en compétition entre eux au
7 sein de l'association, alors il y a certaines
8 informations des fois que c'est plus délicat
9 d'aller chercher et quand je leur demande la
10 portion de l'électricité, la portion de leurs coûts
11 de production, puis moi ça me renverse encore
12 d'entendre des soixantes pour cent (60 %). Certains
13 me disent discrètement « au dessus de cinquante
14 pour cent (50 %) de nos coûts de production, c'est
15 le coût de l'électricité », alors c'est pour cela
16 que ce genre de programme-là c'est fort important,
17 puis ça vient effectivement aider grandement dans
18 certaines industries, c'est toujours surprenant que
19 la majeure partie des coûts de production, c'est
20 l'électricité.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Q. [93] Je vous remercie beaucoup pour vos réponses.
23 Les prochaines questions. Deux petites questions à
24 Monsieur Paquin probablement plus. C'est sur le
25 mémoire. Vous demandez des investissements, enfin

1 une réduction investissements comme on l'a vu, de
2 moins de dix millions (10 M) et vous demandez
3 également, mais basé sur une historique, si vous
4 voulez, il y a un diminution des coûts
5 d'amortissement. Alors, je me demandais si les
6 amortissements qui sont liés ou la baisse
7 d'amortissements qui serait liée avec la baisse des
8 investissements, est-ce qu'ils seraient inclus dans
9 le onze point quatre millions (11,4 M) de moins
10 d'amortissement? Ou, je ne suis pas sûre si je suis
11 claire.

12 M. PAUL PAQUIN :

13 R. Oui. Je pense que oui. Oui.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Q. **[94]** Ils seraient inclus dans les onze point quatre
16 (11,4) à ce moment-là. Je vous remercie. Et puis,
17 toujours dans les investissements et c'était sur
18 les investissements, je pense, en amélioration de
19 la qualité sur les logiciels. Ça m'a surpris un
20 peu. Quand vous avez dit : « Bien, écoutez de toute
21 façon, c'est des sommes qui sont au-dessus du dix
22 millions (10 M) et ça devrait faire partie d'un
23 dossier 73, en particulier », mais vous proposez
24 une réduction, donc ça passerait en dessous du dix
25 millions (10 M), donc, on n'en parle pas trop. Est-

1 ce que je comprends que c'est une requête
2 subsidiaire si jamais on coupait pas, fallait aller
3 en 73 pour ces investissements-là?

4 R. Bien, je pense qu'à ce moment-là faudrait demander
5 au Distributeur s'il s'agit d'un projet ou de
6 plusieurs projets.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 O.K.

9 R. Quand on voit l'augmentation qui est intitulée pour
10 un logiciel, un en particulier, est-ce que c'est un
11 ou c'est plusieurs. Si c'était juste un et qu'il
12 était au-dessus de dix (10), je pense qu'il devrait
13 aller selon 73 oui.

14 (10 h 28)

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Je vous remercie beaucoup. Alors, ça va être
17 l'ensemble de mes questions, à moins que vous
18 ayez...

19 Me PIERRE PELLETIER :

20 Non, je n'ai pas de réinterrogatoire.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Je vous remercie beaucoup. Alors, on va prendre la
23 pause, il est dix heures trente (10 h 30). On va
24 prendre une pause de quinze (15) minutes jusqu'à
25 onze heures moins quart (10 h 45) et après, ça va

1 être la preuve de l'AHQ-ARQ. Je vous remercie.

2 M. JOCELYN B. ALLARD :

3 R. Et nous sommes libérés, Madame la Présidente?

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Oui, je m'excuse. C'est une tâche que j'oublie
6 constamment. Alors, oui, vous êtes libérés avec nos
7 remerciements.

8 LA GREFFIÈRE :

9 Merci. Excusez-moi, Maître Fraser. Je dois faire un
10 petit erratum pour la pièce cotée en audience, ce
11 sera la cote B-0167 au lieu de 66. Merci.

12 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

13 REPRISE DE L'AUDIENCE

14

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Maître Cadrin, après la neige et les alarmes, on se
17 demandait si vous aviez un sort jeté contre vous.

18

19 PREUVE DE L'AHQ-ARQ

20

21 Me STEVE CADRIN :

22 J'ai demandé à monsieur Raymond de faire ça ce
23 matin, mais il n'a comme pas compris la consigne,
24 pour couvrir mon retard de ce matin. Alors, désolé
25 encore une fois, et merci aux gens de l'AQCIE-CIFQ,

1 à la Régie et mes confrères également d'Hydro-
2 Québec de m'avoir accommodé pour mes quelques
3 minutes de retard de ce matin et l'échange de
4 places. Donc, Steve Cadrin pour l'AHQ-ARQ, tout
5 d'abord.

6 Alors, vous avez déjà la présentation
7 devant vous en format papier, également un document
8 de soutien à cette présentation-là. Je comprends
9 que c'est au SDÉ déjà et que c'est disponible
10 également sur le grand écran ou le petit écran
11 selon le cas. Vous pourrez le consulter en ligne
12 pour ceux qui... s'il manque des copies là,
13 finalement. Alors, pour peut-être assermenter le
14 témoin à ce stade-ci, Madame la Greffière.

15

16 L'AN DEUX MILLE DIX-SEPT (2017), ce treizième (13e)
17 jour du mois de décembre, A COMPARU :

18

19 MARCEL-PAUL RAYMOND, consultant en énergie, ayant
20 une place d'affaires au 2200, Harriet-Quimby, suite
21 110, Ville Saint-Laurent (Québec);

22

23 LEQUEL, après avoir fait une affirmation
24 solennelle, dépose et dit :

25

1 INTERROGÉ PAR Me STEVE CADRIN :

2 Q. **[95]** Alors, Monsieur Raymond, tout d'abord nous
3 avons le mémoire qui a été déposé sous la cote AHQ-
4 ARQ-0007, comme James Bond. Alors, je vous
5 demanderais d'abord, est-ce que c'est vous qui avez
6 préparé ce document-là, dans un premier temps, et
7 est-ce que vous adoptez ce document-là pour tenir
8 lieu de votre témoignage écrit en la présente
9 instance?

10 M. MARCEL-PAUL RAYMOND :

11 R. Oui.

12 Q. **[96]** Même question pour ce qui est de la
13 présentation qui est sous la cote AHQ-ARQ-0009 et
14 c'est un document qui a été préparé par vous encore
15 une fois et adopté pour tenir lieu de votre preuve?

16 R. Oui.

17 Q. **[97]** Et vous avez un document de soutien AHQ-ARQ-
18 0010 qu'on pourra coter immédiatement, mais vous
19 pourrez identifier en cours de route, qui est un
20 extrait du Journal des Débats de Commissions
21 parlementaires du jeudi douze (12) mars mil neuf
22 cent quatre-vingt-douze (1992), document qui va
23 être au soutien de votre présentation. Vous pourrez
24 l'identifier au moment opportun comme étant le
25 document auquel vous référerez lorsque vous serez

1 rendu dans votre présentation à cet endroit-là. Ça
2 va?

3 R. Oui.

4 Q. **[98]** Alors, je vous permets de commencer votre
5 présentation à ce stade-ci et je vous laisse aller
6 avec ça.

7 R. Merci, Maître Cadrin. Bonjour, Mesdames et Monsieur
8 Houle. Avant de commencer la présentation, j'aurais
9 une correction à apporter au document C-AHQ-ARQ-
10 0007 qui est le mémoire de l'AHQ-ARQ et j'aurai
11 ensuite une omission, quelque chose à ajouter, mais
12 ce sera au niveau de la présentation. J'expliquerai
13 le contexte. Alors, au niveau du mémoire, à la page
14 17, sous le tableau AHQ-ARQ-2, il y a une phrase
15 qui dit :

16 Le bilan préparé par l'AHQ-ARQ montre
17 que des besoins de puissance
18 additionnelle n'apparaissent qu'à
19 l'hiver 2024-2025 et non à l'hiver
20 2022-2023 tel que l'indique le
21 Distributeur.

22 Alors, le deux mille vingt-deux, deux mille vingt-
23 trois (2022-2023) devrait être changé par deux
24 mille vingt-trois, deux mille vingt-quatre (2023-
25 2024).

1 (10 h 50)

2 Donc, allons à la présentation. Comme
3 fidèle à nos habitudes, on vous présente les
4 éléments principaux de notre preuve, mais surtout
5 ceux qui ont pu avoir changé ou avoir été discutés
6 plus longuement lors des audiences. Donc, en
7 premier lieu, on va parler des coûts évités en
8 réseau intégré, ensuite la prévision de la demande
9 notamment en ce qui a trait aux pertes de
10 distribution et aux aléas de prévision à court
11 terme. Le bilan en puissance deux mille dix-sept,
12 deux mille dix-huit (2017-2018), rapidement. Le
13 programme GDP Affaires dont on a parlé au niveau
14 ici puis dans les demandes de renseignements aussi,
15 quelques éléments des charges d'exploitation, et on
16 va conclure sur le rappel de nos recommandations
17 incluant celles dont on ne parle pas nécessairement
18 en détail ici. Et, peu de choses sur les rendez-
19 vous à venir.

20 Donc, les coûts à éviter en réseaux
21 intégrés, commençons en puissance. Celle-là est
22 peut-être un peu plus simple là, puis ça correspond
23 vraiment à ce qu'on a dans le mémoire, alors, on
24 sait que selon le Distributeur, et je le répète ici
25 que quand je mets des références, je ne les

1 nommerai pas toujours, mais elles apparaissent sur
2 les documents qui sont des références, où on a pris
3 ces informations-là. Donc, le signal de coût évité
4 en puissance de long terme est à compter de l'Hiver
5 deux mille vingt-trois (2023) - deux mille vingt-
6 quatre (2024).

7 Selon l'AHQ et l'ARQ, puis c'est dans la
8 preuve, encore là, comme je l'ai dit. Le bilan en
9 puissance qui respecte les décisions de la Régie,
10 notamment en ce qui a trait à la contribution des
11 marchés de quinze cents mégawatts (1500 MW) montre
12 que la puissance additionnelle requise, ne l'est
13 requise qu'en deux mille vingt-quatre (2024) - deux
14 mille vingt-cinq (2025). Et si on fait la
15 correction pour enlever le programme de conversion
16 à l'électricité, bien le...les besoins
17 n'apparaissent qu'en deux mille vingt-cinq (2025) -
18 deux mille vingt-six (2026). Et ce qui fait que ça
19 correspond tout à fait à notre recommandation
20 numéro 5 qui est de :

21 Déplacer le signal de coût évité en
22 puissance à compter de l'Hiver 2025-
23 2026.

24 Ici, sur la contribution des marchés de quinze
25 cents mégawatts (1500 MW), encore là, Monsieur

1 Zayat, hier, a mentionné que c'était onze cent
2 (1100), mais je vous rappelle que la dernière
3 décision de la Régie porte sur quinze cent (1500) et
4 en tout...c'est tout à fait logique aussi. Parce
5 que, bon, comme ça a été démontré dans le dernier
6 plan d'approvisionnement dont le dossier est en
7 délibéré, le quinze cents mégawatts (1500 MW) est
8 possiblement même une valeur qui pourrait être
9 augmentée. Donc, ici, c'est toujours important de
10 s'en remettre aux décisions courantes de la Régie.

11 En énergie maintenant, un petit peu plus
12 d'information. Bon, alors, encore là, la preuve du
13 Distributeur nous dit que le signal de coût évité
14 de long terme devrait commencer en deux mille
15 vingt-huit (2028). Donc, on a posé des questions
16 pour voir est-ce qu'il y a un bilan qui nous
17 démontre ça. Parce que le bilan s'arrête en deux
18 mille vingt-six (2026). Et de deux choses l'une,
19 soit que deux mille vingt-huit (2028) dépasse le
20 cadre du présent dossier, comme le Distributeur
21 nous a répondu en demande de renseignements. Et
22 auxquels cas, on ne peut pas se prononcer sur deux
23 mille vingt-huit (2028) si ça dépassait le cadre du
24 présent dossier. Alors, comme on en parle dans le
25 présent dossier, nous, ce qu'on dit c'est que :

1 « Ou bien le Distributeur doit nous déposer un
2 bilan hors-demande en énergie au-delà de deux mille
3 vingt-six (2026) pour nous démontrer que vraiment
4 le coût évité de long terme commence en deux mille
5 vingt-huit (2028). »

6 S'il s'avérait, par exemple, que le coût
7 évité de long terme ne commence qu'en deux mille
8 trente (2030), je donne une hypothèse comme ça,
9 bien, ce sont vraiment des choses qui, et on l'a vu
10 dans le dossier R-4000-2017 qui peuvent même
11 influencer les programmes de...par exemple, pour
12 écouler des surplus. Et ça peut influencer leur
13 rentabilité ou leur acceptation de façon
14 possiblement importante.

15 Bon, en réponse le huit (8) décembre, le
16 Distributeur nous a dit : « Bon, il y a la
17 profondeur du marché au-delà de deux mille vingt-
18 six (2026), puis il y a la fin de certains contrats
19 à compter de deux mille vingt-sept (2027). » On
20 veut bien, mais nous on dit : « Bien, il ne suffit
21 pas de mentionner ça là, ça prend une démonstration
22 sous la forme d'un bilan avec des chiffres. »

23 Alors, quand même, ça a un peu piqué notre
24 curiosité, puis on est allé voir c'est quoi cette
25 profondeur du marché-là, puis a-t-on reculé assez

1 loin parce que ça fait longtemps qu'on n'a pas
2 parlé de besoins d'appels d'offres pour l'énergie
3 là. Alors, dans le dossier 3470-2001, on parle
4 d'une profondeur... Quand je dit on parle, c'est le
5 Distributeur qui mentionne :bon on pourrait aller
6 chercher dix térawattheures (10 TWh), mais soyons
7 prudents. La profondeur donc ressemble à cinq
8 térawattheures (5 TWh) par année qu'on pourrait
9 aller chercher dans les marchés de court terme.

10 Et je vous rappelle qu'il n'y a pas
11 tellement longtemps, dans les années treize (13),
12 quatorze (14) et quinze (15) là, on a eu des
13 équivalents à trois point cinq térawattheures
14 (3,5 TWh) seulement en hiver.

15 Bon, l'expiration... L'autre élément qu'on
16 nous a mentionné c'est qu'il y a des contrats qui
17 expirent. Alors ici, on a fait l'inventaire des
18 contrats qui expireraient en deux mille vingt-sept
19 (2027) - deux mille vingt-huit (2028) avec l'impact
20 par rapport à deux mille vingt-six (2026). Je vais
21 le regarder un peu plus précisément après. Et puis
22 ça, bien, c'est l'impact qui nous...c'est-à-dire...
23 L'état d'avancement deux mille dix-sept (2017) qui
24 vient de sortir il n'y a pas longtemps, à l'annexe
25 D nous donne toute la liste des contrats en cours.

1 Elle ne nous donne pas la date d'expiration, mais
2 on a accès à tous ces contrats-là, puis on peut
3 aller chercher ces dates-la qui apparaissent ici.
4 Donc, les contrats en base et cyclable avec le
5 Producteur se terminent le vingt-huit (28) février
6 deux mille vingt-sept (2027) et en deux mille
7 vingt-six (2026), bien ça correspond à cinq point
8 quatre térawattheures (5,4 TWh) qu'on n'aurait pas
9 après, à compter de cette date-là, en deux mille
10 vingt-sept (2027).

11 Les contrats d'éoliens, les premiers
12 contrats qui sont sur une durée de vingt (20) ans.
13 Alors, le contrat avec Baie-des-Sables expire le
14 vingt-deux (22) novembre deux mille vingt-six
15 (2026) pour cent neuf point cinq mégawatts (109,5
16 MW) de puissance installée. L'Anse-à-Valleau le dix
17 (10) novembre deux mille vingt-sept (2027) et
18 Carleton le vingt-deux (22) novembre deux mille
19 vingt-huit (2028).

20 (10 h 55)

21 Or, si on somme ces trois puissances-là
22 puis on multiplie avec un facteur d'utilisation de
23 trente-cinq pour cent (35 %), qui est un peu
24 optimiste, ça nous donne moins de un térawattheure
25 (1 TWh). Alors, retenons ces deux chiffres-là.

1 Puis on va aller à la prochaine diapo.
2 Alors, ici, le tableau 6 qui est reproduit dans
3 notre preuve mais qui est aussi, qui provient de
4 l'état d'avancement récent. Alors, on voit deux
5 mille vingt-six (2026) qu'on a, par exemple, sept
6 point zéro térawattheures (7,0 TWh) de surplus.
7 Donc, on a fait ici un petit tableau. Les surplus
8 en deux mille vingt-six (2026), c'est sept
9 térawattheures (7 Twh). O.K. On a fait vraiment cet
10 exercice sommaire.

11 On a ici des achats d'énergie de zéro
12 virgule six que j'enlève temporairement et on
13 ajoute la profondeur du marché. O.K. On dit donc,
14 en deux mille vingt-six (2026), on prévoit six
15 point six... zéro point six, pardon, achat
16 d'énergie téwatttheure. Mais la profondeur du
17 marché nous avait permis d'aller en chercher cinq
18 (5 TWh). Alors, on a comme un quatre point quatre
19 térawattheures (4,4 TWh) de marge additionnelle.
20 J'ai enlevé tout de suite en deux mille vingt-six
21 (2026), même si ça se fait en deux mille vingt-sept
22 (2027), mais j'ai été ultra conservateur, j'enlève
23 le cinq point quatre (5,4) d'Hydro-Québec
24 Production dont je viens de parler et j'enlève nos
25 trois parcs éoliens qui expirent en deux mille

1 vingt-six (2026), deux mille vingt-huit (2028).

2 Alors, j'ai comme tout enlevé en deux mille
3 vingt-six (2026) ce qui s'enlevait en réalité dans
4 les deux, trois prochaines années. Donc, je suis
5 ultra conservateur encore là. Et ça me montre que,
6 malgré tout ça, en deux mille vingt-six (2026),
7 j'ai toujours une marge de cinq térawattheures
8 (5 Twh).

9 Évidemment, je n'ai pas la prévision de la
10 demande en deux mille vingt-sept (2027), deux mille
11 vingt-huit (2028), et caetera. Mais ce que je sais,
12 c'est que, si on regarde ici en haut à droite les
13 deux chiffres qui sont là, mais l'augmentation de
14 la demande, elle est de un térawattheure entre deux
15 mille vingt-cinq (2025) et deux mille vingt-six
16 (2026). Est-ce que ce sera comme ça par la suite?
17 Je ne le sais pas. Je sais qu'il y a une tendance,
18 mais encore là on n'a pas l'information. Mais on
19 peut affirmer que, vraisemblablement, la poursuite
20 des surplus va se faire au-delà de deux mille
21 vingt-huit (2028) si cette tendance-là se
22 maintient.

23 Mais la seule façon d'en être sûr, c'est
24 vraiment d'avoir un tableau détaillé de la part du
25 Distributeur. Donc ce que je disais à l'autre

1 plaquette. Donc, même avec les informations que le
2 Distributeur nous a fournies, bien, quand on
3 regarde les chiffres, bien, ça ne semble pas
4 justifier qu'il n'y a pas de surplus encore en deux
5 mille vingt-huit (2028). Ce qui fait que ça
6 maintient notre recommandation de demander une
7 démonstration pour montrer que les surplus se
8 terminent vraiment en deux mille vingt-huit (2028).

9 Maintenant, pendant qu'on est dans les
10 coûts évités, nous avons émis dans notre preuve
11 certaines préoccupations. J'aimerais en souligner
12 certaines ici. Donc, cette image-là provient de la
13 présentation qui a été faite par le panel numéro 3.
14 Et je ne veux pas la regarder en détail. Mais tout
15 ce que ça montre que, en énergie, on a un coût hors
16 hiver, on a un coût d'hiver de cinq point deux sous
17 par kilowattheure (5,2 ¢/kWh). Et dépendant des
18 analyses ou dépendant de ce qu'on veut montrer,
19 bien, soit qu'on va supposer que ce coût-là est
20 présent deux mille neuf cent quatre (2904) heures,
21 qui est la somme de toutes les heures des quatre
22 mois d'hiver, ou ce coût-là est présent à un
23 certain nombre d'heures spécifiques qui
24 correspondent aux heures d'achat de court terme.

25 Je vais focuser sur ces deux boîtes-là du

1 milieu dans la prochaine. Alors ici même chose.
2 Nous, ce qu'on soumet, c'est que si on utilisait
3 deux mille neuf cent quatre (2904) heures pour
4 évaluer un programme, que ce soit d'efficacité
5 énergétique ou un programme de ventes
6 additionnelles comme la conversion à l'électricité,
7 bien, probablement qu'on surestimerait le nombre
8 d'heures d'achats de court terme. Parce que c'est,
9 je dirais, rare ou peut-être que ça n'est jamais
10 arrivé qu'il y a eu des achats de court terme
11 pendant toutes les heures de l'hiver. Si on
12 utilisait cette hypothèse-là, de toute évidence on
13 surestime le nombre d'heures d'achats.

14 Si, au contraire, on utilise, comme j'ai vu
15 dans le TRI, qu'on utilise le nombre d'heures, déjà
16 c'est un peu mieux, mais ça fait qu'on a une sous-
17 estimation du nombre d'heures d'achats. Pourquoi on
18 dit ça? Bien, premièrement, en réponse à une
19 demande de renseignements, le Distributeur a
20 confirmé ce qu'on savait déjà depuis quelques
21 années. C'est que ce nombre d'heures-là qui est
22 prévu à chaque année, bien, provient d'une approche
23 déterminée sur un seul cas de climatologie qui, on
24 le sait, quand la climatologie est normale, le
25 nombre d'heures d'achats n'est pas tellement grand;

1 quand la climatologie est froide, on va dire ça,
2 bien, le nombre d'heures peut exploser. Puis on a
3 montré l'année passée dans notre preuve qu'il y
4 avait, qu'on sous-estimait de trois cent quarante
5 pour cent (340 %), je pense, le nombre de... ou
6 l'énergie... le nombre d'heures d'énergie de court
7 terme.

8 Alors selon l'AHQ-ARQ et sachant qu'il y
9 aura un dossier bientôt sur les coûts évités en
10 marge de la tarification dynamique pour parler plus
11 de comment modifier l'approche, là, alors à ce
12 moment-là on... on soumet qu'il y a une correction
13 qui est possible avec les informations dont dispose
14 le Distributeur. Comme je connais très bien la
15 correction, je pourrais dire le mot « facile »,
16 mais quand je dis avec les informations dont
17 dispose le Distributeur, bien c'est que la solution
18 qui est possible, dont on a déjà parlé dans le
19 passé d'ailleurs, bien elle ne demande pas d'autres
20 informations, elle demande... c'est toutes des
21 informations qui existent dans les dossiers déposés
22 par le Distributeur.

23 (11 h)

24 Autre préoccupation que nous avons, mais
25 qui peut être résumée ici dans une question de la

1 Régie au document B-0115, là, qui est je pense la
2 Demande de renseignements numéro 4. La Régie
3 demande d'expliquer :

4 comment le signal des coûts évités
5 peut aider à la prise de décisions de
6 long terme si celui en énergie peut
7 connaître des variations de 20 % d'une
8 année à l'autre, et celui en
9 puissance, une hausse de 400 % à une
10 échéance pouvant varier de 5 ans d'une
11 année à l'autre.

12 Alors ce sont des variations très importantes. Et
13 celle qu'on a mentionnée en dernier, mais encore là
14 c'est possible de faire... de régler une bonne
15 partie de ce problème-là avec des informations qui
16 existent déjà dans les dossiers. Et... quand on
17 aura la chance de pouvoir le faire, bien on pourra
18 expliquer plus longuement et montrer des exemples.
19 Mais c'est très clair dans ma tête ce qui peut être
20 fait, là, puis ça va régler une bonne partie de ces
21 préoccupations-là.

22 Maintenant, le taux de perte de
23 distribution. On sait que c'est un élément
24 important dans la prévision de la demande. Dans
25 notre mémoire, on a un tableau qui peut être

1 illustré par ce graphique-là, où on voit qu'on a
2 une certaine stabilité des taux de perte de
3 distribution réels, là, qui proviennent des
4 rapports annuels depuis deux mille quatre (2004) à
5 deux mille treize (2013). En deux mille quatorze
6 (2014), on a vu un chute très importante. Deux
7 mille quinze (2015), encore une fois, et deux mille
8 seize (2016). Et on s'est préoccupé par l'absence
9 d'explication de cette baisse-là et cette année on
10 se rend compte qu'elle s'est poursuivie. C'est-à-
11 dire à l'information qu'on a eue en deux mille
12 seize (2016), là. On n'a pas encore l'information
13 sur deux mille dix-sept (2017), l'année n'étant pas
14 terminée évidemment.

15 Depuis l'an dernier, un peu de choses qu'on
16 a constatées. Donc bien premièrement, c'est qu'on a
17 constaté, que ce soit en réponse aux demandes de
18 renseignements, à notre demande de renseignements
19 ici, B-0084, ou les questions qui ont été posées au
20 Distributeur le huit (8) décembre.

21 Donc premièrement, il y a deux définitions
22 différentes pour le taux de perte de distribution
23 avec la même appellation. Donc ça, c'est toujours
24 un petit peu un problème, là, il y a deux choses
25 qui s'appellent la même chose puis bien les

1 chiffres sont différents parce que... il y a une
2 raison, là, mais ce serait toujours bien d'avoir
3 une habitude de prendre des termes qui... qui
4 puissent être différents. Première remarque.

5 Bon. Certaines analyses ont été effectuées
6 avec HQT et HQP et je pense que c'est monsieur
7 Aucoin qui nous dit : bien, par exemple, on a
8 regardé la production des centrales - parce que
9 c'est ça qui commence à être un intrant important -
10 puis on a regardé les ventes aux clients. On a
11 regardé si c'était les nouveaux compteurs qui
12 étaient la cause et on a fait des comparaisons
13 horaire d'heures qui pouvaient se comparer. Et ça a
14 permis d'arriver à des conclusions.

15 Et monsieur Aucoin, par contre, nous a
16 dit : le taux de perte a chuté en deux mille
17 quatorze (2014) et est relativement stable depuis.
18 Alors évidemment, quand je regarde cette courbe-ci,
19 là, je ne constate pas que c'est stable. Je
20 constate qu'il y a eu une chute de deux mille
21 quatorze (2014) à deux mille... en deux mille
22 quatorze (2014), de deux mille treize (2013) à deux
23 mille quatorze (2014), mais je ne constate pas que
24 c'est stable depuis.

25 Et monsieur nous a mentionné qu'il avait

1 confiance dans la prévision actuelle. Alors je me
2 suis permis un point d'interrogation parce que je
3 ne peux pas voir pourquoi on pourrait avoir
4 confiance dans la prévision actuelle et pourquoi on
5 n'aurait pas confiance aux chiffres qu'il y avait
6 avant. Alors tant qu'on n'a pas d'explications, on
7 est encore dans le noir là-dessus.

8 Alors on nous a dit qu'il y avait un mandat
9 qui avait été confié à l'IREQ l'été dernier, sans
10 échéance fixée. Et le Distributeur nous dit qu'il
11 n'y a toujours pas d'explication. Par contre, en
12 réponse à une de nos questions de maître Cadrin, on
13 nous dit que la mise en place d'un groupe de
14 travail pourrait être envisageable. Ce qui fait
15 qu'on maintient notre recommandation de dire : bien
16 ça prendrait une étude avant la prochaine cause
17 tarifaire. Et si on peut ajuster cette
18 recommandation-là on dit : bien un groupe de
19 travail avant la prochaine cause tarifaire, avec
20 des dates encadrées par la Régie. O.K. Pour que
21 finalement on puisse avoir des choses à des dates
22 données. On a eu le même genre de discussion dans
23 le dossier du Transporteur, là, puis on est arrivés
24 à la même conclusion. Parce qu'on comprend que
25 les... que les taux de perte du Transporteur et du

1 Distributeur proviennent d'à peu près les mêmes
2 données, là. C'est comme des vases communicants.
3 (11 h 55)

4 Changement de sujet sur la prévision de la
5 demande toujours. Alors, ici on va faire un petit
6 peu de mathématiques pour expliquer un peu ce qu'on
7 a regardé. Premièrement, le tableau que vous voyez
8 à gauche, il apparaît dans notre mémoire, ça nous
9 dit pour chacune des dix dernières pointes
10 annuelles, par exemple, en deux mille seize (2016)
11 - deux mille dix-sept (2017), bien, la prévision
12 qu'on a eue ici en audience au mois de novembre
13 l'an dernier était de trente sept mille sept cent
14 vingt-sept (37 727), et dans la cause de cette
15 année, bien, on nous dit le réel normalisé était de
16 trente sept mille sept cent soixante-neuf (37 769).
17 Bravo! Un écart seulement de quarante-deux
18 mégawatts (42 MW).

19 Alors, on voit ici que les écarts des dix
20 dernières années, très bonne prévision quand on la
21 fait à l'aube de l'hiver. Un peu biaisée, car on a
22 tendance à surestimer, mais pas vraiment beaucoup
23 là, soixante-cinq mégawatts (65 MW) puis quand on
24 fait la moyenne en valeur absolue, ça donne cent
25 trente-cinq mégawatts (135 MW).

1 Donc, conclusion, excellente prévision
2 quand on arrive au mois de novembre. Souvenons-nous
3 pourquoi le mois de novembre nous intéresse? Bien,
4 souvenons-nous que c'est en novembre ou à la fin
5 octobre que le Distributeur s'équipe pour l'hiver.
6 Il regarde son bilan, comme le Distributeur l'a
7 fait ici, au Panel 3, plus tôt cette semaine, puis
8 il dit: « Bien, là, j'ai tant de demandes. Est-ce
9 que la demande a changé depuis le mois de mai? J'ai
10 tant de demandes, j'ai tant d'électricité
11 interruptible, j'ai tant, dans ce cas-ci, de GDP
12 Affaires. Alors, j'ai cinquante mégawatts (50 MG)
13 qui nous vient d'un appel d'offre de quelques
14 années, donc, combien j'ai besoin d'acheter de
15 puissance à court terme? Cette année ça donne deux
16 cent vingt-cinq mégawatts (225 MW) ». Donc, le mois
17 de novembre est un mois où il y a des décisions qui
18 se prennent sur les achats de puissance pour
19 l'hiver à venir.

20 Alors, si je fais simplement ici mes dix
21 chiffres d'écart, bien je calcule l'écart-type sur
22 ce dix ans-là. Ça donne cent quatre-vingt-dix-sept
23 mégawatts (197 MW), O.K. Et, encore là, tel
24 qu'exprimé dans le mémoire, l'écart-type considéré,
25 page QD, pour toujours l'hiver qui s'en vient. Dans

1 l'état d'avancement récent, on dit: Bien, l'écart-
2 type de prévision de sept cent dix mégawatts (710
3 MW), l'écart-type climatique est de quinze cent
4 soixante mégawatts (1560 MW). O.K. L'écart-type
5 climatique, bien, c'est parce qu'on le sait, il y a
6 des variations climatiques. Et ce que le
7 Distributeur fait, c'est qu'il regarde les, je ne
8 sais pas, on est peut-être rendu à trente-cinq (35)
9 ans, quelque chose comme ça là, chaque année étant
10 décalée de plus ou moins trois jours, excellente
11 méthode. Ça donne un écart-type climatique de
12 quinze cent soixante mégawatts (1560 MW), mais en
13 plus, on peut se tromper sur notre prévision en
14 climatologie normale. Ça se peut qu'il y ait plus
15 de demandes, il y a plus de gens qui se sont
16 construits, et caetera. Alors, ça c'est l'écart-
17 type de prévisions de sept cent dix mégawatts (710
18 MW) pour l'hiver prochain.

19 Et, comment on calcule l'écart-type global?
20 Et c'est là qu'on fait un peu de mathématiques,
21 c'est qu'on prend le carré de sept cent dix (710)
22 plus le carré de quinze cent soixante (1560), puis
23 on additionne ça, puis on fait la racine carrée.
24 O.K. Vous avez déjà entendu parlé du Théorème de
25 Pythagore, bien, c'est exactement ce qui se fait

1 là. C'est comme trouver la diagonale d'un triangle-
2 rectangle, O.K. Alors, maintenant, nous on dit :
3 « Mais, admettons que l'écart-type de prévision, au
4 lieu d'être sept cent dix (710) est de deux cents
5 (200) parce que le prévisionnel s'est amélioré,
6 puis tant mieux si le prévisionnel c'est amélioré,
7 mais encore faut-il que nous utilisions, nous étant
8 tout le monde ici, cette nouvelle précision-là
9 quand on établit nos réserves requises. Parce que
10 la bonne nouvelle, c'est que le prévisionnisme
11 s'est amélioré, mais encore on doit en tenir
12 compte.

13 Alors, si on avait un écart-type de deux
14 cents (200), on ferait le même exercice. Au lieu de
15 la faire avec le sept cent dix (710) on le ferait
16 avec deux cents (200), le même triangle qui est un
17 peu plus mince, et on obtiendrait un écart-type
18 global qui baisserait de cent quarante mégawatts
19 (140 MW) pour l'hiver à venir. O.K. Et puis, si on
20 fait un petit calcul rapide là, cent quarante (140)
21 de plus que quinze cent soixante (1560), ça donne
22 mille sept cents (1700). Alors, on voit que
23 l'écart-type global, dans le fond, la contribution
24 de l'écart-type de prévision serait presque nulle,
25 soit d'une vingtaine de mégawatts (MW). Si on fait

1 le même exercice avec trois cents (300), la baisse
2 serait de cent vingt-cinq (125). Imaginons un
3 triangle qui est très mince là, puis on peut
4 comprendre pourquoi.

5 Donc, ici, évidemment, on ne peut pas dire
6 que la réserve requise devrait baisser de cent
7 quarante (140) là, parce qu'il y a quand même
8 d'autres aléas qui viennent s'ajouter. Pas beaucoup
9 là, parce que les plus gros aléas, ce sont les
10 demandes. Mais il n'en demeure pas moins qu'il y a
11 une surestimation de la réserve requise au bilan de
12 puissance de l'hiver qui s'en vient si on base
13 notre réserve requise sur un écart-type de
14 prévision de sept cent dix (710), au lieu d'un
15 écart-type de prévision qui serait de deux cents
16 (200) ou trois cents (300) si, par exemple, on juge
17 qu'un historique de dix ans n'est pas suffisant ou
18 qu'il y a autre chose, mais il y a un impact. O.K.?
19 S'il y a un impact à la surestimation de la réserve
20 requise, ça veut dire qu'il y a un impact à la
21 surestimation des coûts d'achat de puissance qui
22 sont faits en deux mille dix-sept (2017) et en deux
23 mille dix-huit (2018). Qui sont, comme nous l'avons
24 mentionné tantôt, déterminés en novembre de cette
25 année.

1 Et la méthode que le Distributeur utilise
2 pour calculer l'écart-type de sept cent dix (710)
3 est décrite notamment au dossier 3648-2007 et c'est
4 une méthode de simulation Monte-Carlo. La méthode,
5 pour nous, elle est bien. Maintenant, ça dépend
6 toujours qu'est-ce qu'on met comme probabilité et
7 comme élément là-dedans.

8 (11 h 10)

9 Alors, nous ce qu'on suggère, c'est qu'il y
10 a un besoin de recalibrer ce modèle-là qui a été
11 décrit en deux mille sept (2007). Le modèle donne
12 des chiffres, la réalité donne autre chose, alors
13 ces modèles-là, il y a possibilité de les
14 recalibrer. Et on recommande de modifier,
15 justement, donc, l'écart-type de prévision et les
16 réserves requises d'ici le prochain dossier
17 tarifaire pour les hivers qui seront couverts à ce
18 moment-là, soit deux mille dix-huit-deux mille dix-
19 neuf (2018-2019) et deux mille dix-neuf-deux mille
20 vingt (2019-2020). Donc, on peut penser qu'en
21 novembre prochain on aura une réserve requise qui
22 est un peu plus petite et qu'on pourra, à ce
23 moment-là, épargner sur les besoins d'achats de
24 puissance pour l'hiver.

25 Maintenant, bilan de puissance, rapidement.

1 Dans notre mémoire, nous avons préparé un bilan de
2 puissance, à la page 26, où on avait, selon les
3 prévisions du Distributeur, les besoins plus la
4 réserve requise donnait quarante et un mille quatre
5 cent soixante-deux mégawatts (41 462 MW). Nous
6 avons, dans ce scénario-là, enlevé la contribution
7 de soixante-six mégawatts (66 MW) du programme de
8 conversion à l'électricité et notre bilan montrait
9 un surplus de six mégawatts (6 MW).

10 Ce que le Distributeur nous a présenté la
11 semaine dernière, alors la même chose, les besoins
12 plus la réserve requise, quarante et un mille
13 quatre cent soixante-quatre mégawatts (41 464 MW)
14 alors on voit qu'on arrive pas mal au même chiffre,
15 ce qui veut dire que le Distributeur a enlevé le
16 programme de conversion, mais n'a pas vraiment
17 changé sa prévision d'ensemble. C'est comme si
18 toutes ces hypothèses demeurent les mêmes, mais il
19 arrivait un surplus de quarante et un mégawatts
20 (41 MW) parce qu'il avait fait un peu plus d'achats
21 que nous dans notre bilan. Et monsieur Franche l'a
22 expliqué : « Bien, ça, c'est parce qu'on arrondit à
23 cinquante mégawatts (50 MW) près. » Mais moi quand
24 j'arrondis quarante et un mégawatts (41 MW) à
25 cinquante mégawatts (50 MW) près, ça ne me donne

1 pas zéro, ça me donne cinquante (50). Alors, il
2 aurait pu arriver avec, s'il avait arrondi à
3 cinquante mégawatts (50 MW) près, il aurait pu se
4 procurer cinquante mégawatts (50 MW) de moins de
5 puissance à court terme.

6 Bon, l'omission dont je parlais tantôt à la
7 page 27, où on fait des recommandations sur trois
8 hivers pour des achats de puissance, alors je vais
9 vous lire la phrase qui apparaît en pâle, c'est la
10 phrase qui apparaît dans le mémoire et, en foncé,
11 bien, on a ajouté un élément qui est, en toute
12 logique, si on lit la suite du document, avait été
13 omise.

14 Par rapport au présent dossier déposé
15 par le Distributeur, ces
16 recommandations entraînent une
17 réduction de 50 MW de nouvelles
18 interventions en GDP pour 3,5 M\$ à
19 70 \$/kW et une réduction de 100 MW de
20 l'électricité interruptible pour
21 1,3 M\$ à 13 \$/kW-hiver.

22 Ce qui fait que notre recommandation numéro 9 est
23 modifiée pour quatre virgule huit millions de
24 dollars (4,8 M\$).

25 Alors, pendant qu'on est dans le bilan en

1 puissance, l'an dernier, il y avait eu une réponse
2 à une demande de renseignements où le Distributeur
3 nous disait, attendez la question qui était posée,
4 je pense que c'est la FCEI :

5 Veuillez confirmer que le Distributeur
6 appliquera la limitation prévue à
7 l'article 6.16 des tarifs
8 d'électricité si la puissance offerte
9 excède ses besoins d'électricité.

10 Sinon, veuillez justifier.

11 Le contexte c'était l'article 6.16 de l'électricité
12 interruptible. Ça dit, bien, les clients nous
13 fournissent leurs prévisions, soumettent leurs
14 prévisions d'électricité interruptible pour l'hiver
15 à venir et le Distributeur peut décider de retenir
16 tout ou une partie, là, je paraphrase, évidemment,
17 l'article, des offres envoyées ou reçues.

18 Alors, il dit « Si notre besoin
19 d'électricité, donc si notre bilan le demande,
20 bien, on va pouvoir ajuster l'électricité
21 interruptible dans ce cas-ci. » Et ce qu'il nous
22 répond, bien :

23 Il prendra sa décision en fonction des
24 résultats de l'offre des clients...

25 Comme je viens de dire.

1 ... de la contribution attendue des
2 programmes de gestion de la demande en
3 puissance et de l'évolution des
4 besoins.

5 Aussi, on ajoute que pour le GDP Affaires, dans les
6 droits d'Hydro-Québec qui apparaissent au Guide du
7 participant à la page 6, le Guide du participant de
8 deux mille dix-sept (2017), là, bien, ça dit qu'un
9 des droits c'est que le Distributeur peut :

10 Restreindre le nombre de projets
11 acceptés et vérifier l'admissibilité
12 d'un projet.

13 Et ce, évidemment, avant l'hiver.

14 (11 h 15)

15 Alors, cette année, vous vous souvenez,
16 puis je ne vous lirai pas tout ça, mais c'est ce
17 que monsieur Zayat a dit le sept (7) décembre, je
18 pense que c'est monsieur, en tout cas, c'est le
19 Distributeur et il y a eu un peu une répétition de
20 ces principes-là hier où bien c'est pas un moyen
21 d'ajustement. L'électricité interruptible et le
22 programme GDP Affaires sont pas des moyens
23 d'ajustement. Le moyen d'ajustement c'est le marché
24 de court terme. O.K., soit. Alors, c'est un peu
25 différent de ce qu'on a eu l'an dernier, puis vous

1 comprenez qu'on n'est pas d'accord avec ce
2 changement. Pour nous, quand on a besoin des achats
3 de puissance pour l'hiver prochain, bien
4 optimisons, utilisons ce qui remplit notre besoin
5 au moindre coût. Bon, par exemple, et dans notre
6 mémoire, nous avons montré l'hiver deux mille dix-
7 huit (2018) deux mille dix-neuf (2019). Pourquoi on
8 est allé à l'hiver deux mille dix-huit (2018) deux
9 mille dix-neuf (2019), bien, c'est parce que dans
10 les coûts de deux mille dix-huit (2018), il y a les
11 coûts de décembre deux mille dix-huit (2018) qui
12 doivent être déterminés en connaissant le bilan de
13 puissance de l'hiver deux mille dix-huit (2018)
14 deux mille dix-neuf (2019), et ce bilan-là que nous
15 avons montré à la page 28, montre un surplus de
16 deux cent soixante et un mégawatts (261 MW).

17 Évidemment, quand on lit l'état
18 d'avancement du Distributeur, on ne voit pas le
19 deux cent soixante et un mégawatts (261 MW), parce
20 qu'il n'y a pas de ligne qui montre les surplus,
21 mais nous, c'est un calcul rapide, alors deux cent
22 soixante et un (261), plus le cent dix (110),
23 souvenez-vous que le programme de conversion
24 d'électricité qui aurait été de soixante-six
25 mégawatts (66 MW) cette année, bien l'hiver

1 prochain, c'est cent dix mégawatts (110 MW) qu'on
2 aurait eus.

3 Alors, l'an prochain, si tout se produit
4 tel que prévu, on aura trois cent soixante et onze
5 mégawatts (371 MW) de surplus et le bilan ne montre
6 aucun recours au marché de court terme, alors soit
7 qu'on gardera trois cent soixante et onze mégawatts
8 (371 MW) de surplus, ce que nous ne recommandons
9 évidemment pas ou on devra réduire quelque chose.
10 Alors ce qui est possible de réduire, c'est les
11 quantités de puissance d'électricité interruptible
12 et c'est les quantités de puissance du GDP
13 Affaires. Alors, nous soumettons que le
14 Distributeur devra à ce moment-là ajuster le bilan
15 de puissance en utilisant autre chose que des
16 marchés de court terme.

17 Bon, l'indicateur, on sait que ça, ça nous
18 intéresse beaucoup et on en a parlé. Notre
19 préoccupation évolue, mais on est préoccupé du fait
20 que le Distributeur n'a pas débuté sa réflexion sur
21 l'échéancier de cette demande de la Régie et ce que
22 nous constatons, c'est que le personnel de
23 l'approvisionnement est peu impliqué. Je pense
24 qu'il y a eu une question hier. C'est monsieur
25 Franche et son équipe qui, de toute évidence,

1 devrait être impliqué dans l'évaluation d'un
2 indicateur d'achat de court terme et nous
3 soumettons que ces gens-là, étant donné que les
4 approvisionnements sont un facteur « Y » dans la
5 MRI, bien, nous serions surpris qu'ils soient
6 beaucoup impliqués dans la MRI. On nous l'a dit. Et
7 nous soumettons que oui, l'indicateur servira pour
8 la deuxième génération de MRI, mais peut quand même
9 engendrer des gains plus tôt. Alors l'expérience
10 que nous avons en indicateur de performance dans ce
11 domaine-là, c'est que la loi de Pareto s'applique
12 beaucoup, c'est-à-dire que vingt pour cent (20 %)
13 des efforts vont amener quatre-vingts pour cent
14 (80 %) des résultats, donc le plus tôt on commence,
15 le plus rapidement, on va chercher ce qu'on appelle
16 les pommes qui sont faciles à cueillir.

17 Là-dessus, j'aimerais ouvrir une petite
18 parenthèse, parce qu'il y a quand même une
19 expertise en indicateur de performance que je peux
20 démontrer et on en parlera tantôt un peu plus aussi
21 dans des choses, des expériences qui ont eu lieu,
22 mais je peux vous dire et, Madame la Présidente, on
23 s'en ai parlé en avril, que vous avez posé la
24 question, qu'est-ce qui était le CEATI? Alors le
25 CEATI c'est « Center for Energy Advancement True

1 Innovation » et on sait que ce groupe a une
2 vingtaine de groupes d'intérêts en production,
3 transport et distribution et je suis conseiller
4 technique pour un de ces groupes-là qui regroupe
5 une trentaine de compagnies d'électricité dans le
6 monde et en plus ce groupe-là a créé récemment un
7 groupe de travail sur les indicateurs de
8 performance. Donc, ça s'appelle le « KPI Working
9 Group (Key Performance Indicators Working Group) »
10 ce qui m'a amené au cours de la dernière année à
11 faire deux conférences sur le sujet, à montrer les
12 principes et à montrer des succès que plusieurs
13 entreprises ont obtenus en faisant ça et ça m'a
14 amené aussi à faire des interventions
15 personnalisées avec des clients en Amérique du Nord
16 et en Europe pour travailler sur de l'amélioration
17 continue avec eux en utilisant des techniques
18 d'amélioration continue bien connues, mais aussi
19 évidemment, les indicateurs de performance.

20 (11 h 20)

21 Alors, ça me permet de vous dire que j'ai
22 un peu d'expertise dans ce domaine-là, de
23 l'expérience, et je pense que bien premièrement,
24 suite aux deux séances de travail qu'on a eues
25 depuis l'an dernier, soit le vingt-huit (28)

1 février et au mois de novembre sur les bâtonnets.
2 Je constate que les processus et les outils sont
3 tout à fait perfectibles pour la détermination de
4 l'achat de court terme. Et, déjà dans ces
5 rencontres-là, j'ai posé des questions qui
6 montraient qu'il y avait des possibilités et
7 probablement que j'ai apporté certaines
8 suggestions. Et donc, nous sommes convaincus que,
9 oui, il y a des choses qui peuvent être faites.

10 C'est sûr que, quand on fait un indicateur,
11 on mesure un indicateur, exemple, les achats de
12 court terme en deux mille quinze (2015), si vous
13 regardez notre preuve de l'année passée, bien, il y
14 a vingt-six pour cent (26 %) de ces achats-là qui
15 auraient pu être faits en patrimonial ou en
16 cyclable.

17 Oui, je connais parfaitement l'avenir, je
18 regarde dans le rétroviseur, est-ce qu'on peut
19 récupérer les vingt-six pour cent (26 %)? La
20 réponse c'est non. Est-ce qu'on peut récupérer une
21 partie? J'en suis convaincu. Comment on fait ça?
22 Bien, une fois qu'on a un indicateur, on analyse
23 les causes. O.K.? Il y a des techniques qui
24 existent d'analyses de causes, vous avez entendu
25 parler des diagrammes de Poisson, des diagrammes

1 d'Ishikawa, et caetera, qui existent en
2 amélioration continue.

3 On peut déterminer les causes. O.K? Est-ce
4 que la cause vient du fait que, oui, on devait être
5 fiable et que, la veille, quand on a fait un achat,
6 bien, on s'est donné une marge, hein, on s'est
7 donné une marge parce que, la prévision de la
8 demande, elle n'est pas parfaite, puis elle ne sera
9 jamais parfaite puis c'est correct. Mais est-ce
10 que... autrement dit, qu'est-ce qui est causé par
11 le fait que la prévision de la demande n'est pas
12 parfaite dans nos pertes? Bien, il y a une partie.
13 Hein?

14 Si une partie est importante, bien, peut-
15 être qu'il y a une piste; c'est essayons
16 d'améliorer la prévision de la demande. Essayons
17 qu'au lieu de prendre notre prévision météo de la
18 veille, bien, on prenne la prévision météo qu'il y
19 a à cinq heures (5 h) du matin, et caetera. Donc,
20 il y a des pistes qui... si on détermine les
21 causes. Hein? C'est ça des approches d'amélioration
22 continue; Kaizen, c'est déterminons les causes.

23 On peut aussi déterminer qu'une partie de
24 ces pertes-là provient du fait qu'on achète du
25 court terme auprès du Producteur sept (7) jours à

1 l'avance alors qu'on pourrait les acheter en temps
2 réel parce qu'on a un beau contrat patrimonial.
3 Alors, les causes pourraient nous amener à des
4 solutions assez rapidement, j'en suis convaincu.

5 Et c'est une belle occasion de sujets pour
6 une équipe d'amélioration du type Kaizen ou autres.
7 Et les années, comme j'ai mentionné tantôt, deux
8 mille treize (2013), quatorze (14) et quinze (15)
9 offrent des cas très révélateurs. Même en tenant
10 compte des impératifs de fiabilité mentionnés par
11 monsieur Zayat et ce que je viens d'expliquer, oui,
12 il y a une partie qui est justifiée mais je suis
13 convaincu qu'il y a une partie qui est améliorable.
14 Et c'est ça qui fait que... ici, on dit... Il y a
15 un peu un paradoxe à mon point de vue. C'est qu'on
16 dit : « Bien, là on va s'engager dans une démarche
17 d'amélioration continue » et, à mon avis, selon mon
18 expérience, on a vraiment une occasion de rêve ici,
19 là, ça fait longtemps qu'on en parle, monsieur
20 Zayat nous dit qu'on en parle depuis dix (10) ans,
21 là. Alors, il y a une occasion de rêve et le
22 Distributeur ne nous pas dit qu'il voulait procéder
23 nécessairement de ce côté-là.

24 Alors, ce que nous recommandons c'est que,
25 la Régie, finalement, elle demande des dates un peu

1 plus précises pour des étapes, hein? Et que,
2 possiblement, il va y avoir un suivi lors de la
3 prochaine cause. Et nous voyons très bien la
4 pertinence de créer un groupe de travail externe
5 avant la prochaine cause tarifaire, encore là avec
6 des dates encadrées par la Régie.

7 Bon. Un sujet qui, encore là, fait couler
8 beaucoup d'encre depuis les demandes de
9 renseignements ici. Le GDP Affaires, le taux de
10 réserve. Alors, le Distributeur nous dit : « Le
11 taux de réserve de dix-sept pour cent (17 %) pour
12 ce programme », en réponse à notre demande de
13 renseignements, et on nous dit que le taux est
14 évalué à l'aide du modèle MARS, le huit (8)
15 décembre, et que les délais d'appel, qui est, à
16 notre avis, une modalité très importante, ne sont
17 pas pris en compte dans l'évaluation du dix-sept
18 pour cent (17 %).

19 Alors, nous, ce qu'on constate c'est que le
20 Distributeur a déjà mentionné que MARS n'était pas
21 le bon modèle parce qu'il ne prenait pas...

22 ... en considération des limites
23 telles que celles qui contraignent les
24 heures d'utilisation des ressources.

25 Une telle modélisation n'est pas

1 possible à l'intérieur du modèle MARS.

2 Il y a un modèle qui s'appelle FEPMC.

3 FEPMC doit donc être utilisé en
4 complément de MARS pour analyser la
5 contribution [...] de certaines
6 ressources particulières, telle
7 l'électricité interruptible.

8 Qui elle a des modalités d'appel, qu'on va voir
9 tantôt. Alors, ici, ce qu'il nous a dit c'est qu'il
10 y avait un modèle en prétraitement, le FEPMC, qui
11 était utilisé pour déterminer le taux de réserve
12 et, ensuite, ce taux de réserve là est fourni au
13 modèle MARS, qui est un modèle... qui n'est pas un
14 modèle d'Hydro-Québec, là, c'est un modèle
15 commercial qui analyse des réseaux et leur
16 fiabilité.

17 Selon nous... Alors, il se peut que le
18 modèle MARS ait été modifié depuis, amélioré, là,
19 on n'a pas vraiment accès à cette modélisation-là.
20 Mais, de toute façon, on sait que les délais
21 d'appel, qui varient entre quatre (4) et vingt-neuf
22 (29) heures dans le cas du GDP Affaires, ne sont
23 pas considérés dans l'analyse faite par le
24 Distributeur. Pour nous c'est très important comme
25 omission. Et nous ajoutons qu'il est peu probable

1 que l'incertitude sur les quantités obtenues suite
2 à un avis de GDP.

3 Alors, aux réponses à nos demandes de
4 renseignements, on a vu que, au début l'hiver, le
5 Distributeur prévoyait cent quarante-cinq mégawatts
6 (145 MW) de GDP Affaires l'hiver dernier et qu'il y
7 en a eu cent quatre-vingt-trois ou neuf là (183-9)
8 dépendant de la date où il l'a évalué, mais ça a
9 fini à cent quatre-vingt-trois (183), je pense.

10 Et nous avons posé la question à
11 l'engagement 17 que nous n'avons pas reçu là,
12 c'est-à-dire quatre chiffres, les quatre appels,
13 c'étaient quoi les quatre chiffres qu'on a obtenus.
14 Et on verra, mais on peut penser que les quatre
15 chiffres ne seront pas identiques, donc il y a un
16 aléa sur la quantité qu'on obtient soit au début de
17 l'hiver comme on a vu tantôt, on pensait en avoir
18 cent quarante-cinq (145) au début de l'hiver et on
19 en a eu cent quatre-vingt-trois (183).

20 Et à chaque appel, bien il est fort
21 possible que ce chiffre-là soit différent si on
22 regarde dans le guide du participant et ses annexes
23 où on voit des exemples de calculs qui montrent que
24 chaque client a une contribution différente à
25 chaque fois.

1 Donc, il est peu probable que, ça, ça soit
2 pris en compte, donc c'est ce qui fait encore là
3 sous-estimer le taux de réserve. Et si on se
4 souvient, dans le passé, le Distributeur nous a dit
5 à plusieurs reprises, dans le cas de l'appel au
6 public, qu'on ne peut pas compter sur l'appel au
7 public parce que quand on fait un appel, c'est pas
8 garantie combien on va avoir. Hein! Ça dépend des
9 clients, ça dépend... et puis...

10 Par contre, on sait que, bon an mal an, là,
11 ça pouvait varier entre cinq cents et huit cents
12 mégawatts (500-800 MW), très intéressant.

13 D'ailleurs, monsieur Zayat a parlé hier d'une
14 réaction sociale des gens. Et puis on reviendra
15 quand on va parler de tarification dynamique, mais
16 l'appel au public, dans le passé, les gens ont
17 contribué, ont réagi sans aucun crédit. Donc, il y
18 a déjà sans aucun crédit, puis je ne dis pas qu'on
19 ne devrait pas en fournir, là, on y reviendra, mais
20 les gens ont une conscience qui fait que, quand on
21 les appels quelques fois par hiver, ça répond bien.

22 Conclusion, donc il y a une sous-évaluation
23 du taux de réserve associé au programme GDP
24 Affaires.

25 Et de même, nous soumettons que

1 l'affirmation suivante n'est pas exacte, en parlant
2 des deux services GDP et les résultats de l'appel
3 d'offres 2015-01 qui, rappelons-le nous, rappelons-
4 nous-le, c'est un cinq cents mégawatts (500 MW)
5 d'Hydro-Québec Production sur vingt (20) ans à
6 compter du premier (1er) décembre deux mille dix-
7 huit (2018). Or, le Distributeur nous dit :

8 Les deux services sont équivalents
9 pour le Distributeur puisqu'il y a la
10 garantie que l'une et l'autre de ces
11 ressources seront disponibles au
12 moment où il en aura besoin.

13 Alors j'en ai parlé un peu de la garantie puis
14 l'engagement numéro 17 quand on aura la réponse
15 pour possiblement nous confirmer ceci.

16 Alors parlons de flexibilité. Alors,
17 toujours selon le Distributeur, les programmes de
18 gestion de la demande en puissance rendent un
19 service équivalent à celui obtenu par l'appel
20 d'offres dont je viens de parler. Et, ça, on l'a
21 mentionné dans la preuve et aussi en réponse à une
22 demande de renseignements, la B-0094. Et on nous
23 dit que le GDP Affaires est plus flexible qu'un
24 engagement ferme de long terme, O.K., à deux
25 reprises dans les réponses aux demandes de

1 renseignements de la Régie.

2 Alors, selon nous, le programme GDP
3 Affaires est moins flexible que le programme
4 d'électricité interruptible et encore moins
5 flexible que les contrats provenant de l'appel
6 d'offres 2015-01. Et je ferai la démonstration dans
7 le tableau suivant qui fait tout simplement
8 illustrer des informations qui existent déjà sur
9 ces programmes-là.

10 Et par conséquent on ne voit pas de raison
11 de consentir des crédits plus grands pour le
12 programme GDP Affaires à soixante-dix dollars du
13 kilowatt hiver (70 \$/kW) que pour le programme
14 d'électricité interruptible qui est à treize
15 dollars (13 \$). On ne suggère pas nécessairement
16 d'augmenter le treize dollars (13 \$). Vous aurez
17 compris que c'est plus de revoir le soixante-dix
18 (70 \$).

19 Bon. Pourquoi on peut démontrer que la
20 flexibilité est différente? Et puis, là, en bon
21 daltonien, j'ai mis des couleurs. Vous aurez
22 compris, par exemple, si on prend la première ligne
23 « garantie à long terme ». Et je pense que maître
24 Duquette a posé un peu une question semblable. Mon
25 tableau était fait déjà depuis hier. Mais on allait

1 dans la même direction. Si on regarde cet élément-
2 là seulement. Alors, l'appel d'offres 2015-01
3 fournit une garantie à long terme de vingt (20)
4 ans. Chacun de ces programmes-là, que ce soit le
5 GDP Affaires ou l'interruptible, a une garantie
6 annuelle. Évidemment, si on regarde l'historique de
7 l'interruptible, il a quand même une bonne présence
8 bon an mal an.

9 Ici, en vert, ça veut dire que, en termes
10 de garantie à long terme, bien, l'appel d'offres en
11 vert est meilleur qu'en jaune. O.K. Puis on a
12 compris que quand il y a du rouge, bien, ça vient
13 en troisième position pour un élément. O.K.

14 Maintenant, il y a un endroit où les deux
15 programmes, GDP Affaires et interruptible, sont
16 plus flexibles, c'est la fiabilité de modulation
17 une année donnée. Alors, c'est un peu le corollaire
18 de la première ligne. C'est que si une année
19 donnée, bon, on n'a pas besoin de l'appel d'offres,
20 bien, on l'a pour vingt (20) ans, besoin pas
21 besoin. O.K. Tandis que pour les deux autres
22 moyens, bien, on pourrait... Évidemment, est-ce que
23 le Distributeur compte utiliser cette option-là
24 qu'il a? On verra probablement l'hiver prochain,
25 tel que je l'ai montré plus tôt. Oui, on a une

1 possibilité de moduler. Donc, le désavantage de ne
2 pas avoir la garantie devient un avantage qu'on
3 peut moduler.

4 Bon. Maintenant, la quantité obtenue suite
5 à un appel. Donc, je l'ai abordé un peu tantôt. Le
6 GDP Affaires, il y a eu une incertitude qu'on va
7 confirmer avec l'engagement numéro 17. Mais on a vu
8 que, au début de l'hiver, on pensait qu'il y en
9 avait cent quarante-cinq (145). Puis il y en a eu
10 cent quatre-vingt-trois (183). C'est peut-être une
11 bonne nouvelle qu'il y en a eu cent quatre-vingt-
12 trois (183). Il aurait pu y en avoir moins. Mais la
13 mauvaise nouvelle, c'est qu'on a payé pour cent
14 quatre-vingt-trois (183), puis on pensait qu'on en
15 avait cent quarante-cinq (145). Donc, on a acheté
16 la différence de d'autres moyens, n'est-ce pas.

17 Alors, ici, il y a peu, je vous dirais que
18 la quantité obtenue suite à un appel interruptible,
19 il y a peu d'incertitude. Normalement, quand on
20 compare les résultats qui sont fournis dans le
21 rapport annuel et la prévision, on est pas mal sur
22 les mêmes choses. Et, bien, il n'y a pas
23 d'incertitude sur la quantité obtenue suite à un
24 appel au Producteur. On sait qu'il y a trois blocs.
25 Souvenons-nous qu'il y a trois blocs, cent

1 mégawatts (100 MW), deux cents mégawatts (200 MW),
2 deux cents mégawatts (200 MW). On peut les appeler
3 un ou l'autre. Mais on sait que si on demande cinq
4 cents (500), on va avoir cinq cents (500). Puis si
5 on prévoit cinq cents (500) au début de l'hiver,
6 bien, on va avoir cinq cents (500) tout l'hiver.

7 Délai d'appel. Alors, délai d'appel,
8 prenons l'exemple de l'interruptible. Il est plus
9 simple. Pourquoi je dis deux à sept heures? Parce
10 que si vous lisez tous les Tarifs et Conditions,
11 c'est marqué que c'est deux heures. Mais comme
12 c'est deux heures pour un bloc de cinq heures,
13 bien, la cinquième heure, elle, elle a comme un
14 délai d'appel de sept heures. Il faut se décider
15 sept heures d'avance avec les prévisions qu'on a
16 pour la cinquième heure. C'est pour ça qu'on met
17 deux à sept heures là. Quatre à vingt-neuf (4-
18 29) heures dans le cas de GDP Affaires. Puis quatre
19 heures dans le cas du Producteur ici dans le
20 contrat. On dit que ceux-là c'est à peu près
21 équivalent, puis lui bien, il est en jaune, il est
22 un peu moins bon.

23 (11 h 32)

24 Une journée donnée, quand on peut utiliser
25 ces moyens-là? Alors, dans le cas du GDP, on peut

1 seulement l'utiliser de six heures (6 h) à neuf
2 heures (9 h) et de seize heures (16 h) à vingt
3 heures (20 h) puis pas en semaine. O.K.? Alors, si
4 on en a besoin à quinze heures (15 h), par exemple,
5 une journée donnée, on ne l'a pas. Alors, ça, c'est
6 tous des éléments qui viennent affecter le taux de
7 réserve, théoriquement.

8 Dans le cas de l'interruptible, bien, on
9 peut avoir deux (2) fois quatre (4), cinq (5)
10 heures par jour. O.K.? On peut l'avoir à quinze
11 heures (15 h), lui, autrement dit, dans mon
12 exemple. Par contre, on le verra tantôt, il y a une
13 limite entre deux (2) appels. Et, dans le cas du
14 Producteur, il n'y a pas de limite. Puis il n'y a
15 pas de blocs minimums, là, on en a besoin une
16 heure, on l'appelle une heure; l'heure suivante, on
17 l'appelle... Autrement dit, à toutes les heures, on
18 peut faire un appel pour des blocs d'une heure. Il
19 n'y a pas de contraintes de ce côté-là.

20 Le délai minimal entre deux interruptions,
21 dans le cas du GDP Affaires, c'est sept (7) heures;
22 l'interruptible, c'est quatre (4) heures. Et, comme
23 je viens d'expliquer, dans le cas de l'appel
24 d'offres, il n'y en a pas.

25 Le nombre d'heures par année. Alors, on a

1 cent (100), ici, pour le GDP Affaires, on a cent
2 (100) pour l'interruptible et trois cent cinquante
3 et un (351) pour le contrat. Demandez-moi pas
4 pourquoi c'est trois cent cinquante et un (351)
5 mais c'est le chiffre. Donc, beaucoup plus
6 intéressant. Non seulement il est plus intéressant
7 parce qu'il a plus d'heures mais il est intéressant
8 parce qu'il n'a pas de blocs. O.K.? Quand on
9 appelle de l'électricité interruptible, bien, on
10 vient d'utiliser soit quatre (4) ou cinq (5)
11 heures, même si on n'en avait pas besoin pour
12 quatre (4) ou cinq (5) heures.

13 Le taux de réserve, on l'a mentionné, dix-
14 sept pour cent (17 %), quinze pour cent (15 %) et
15 zéro. Théoriquement, on pourrait dire que ce n'est
16 pas zéro parce qu'il y a un petit aléa mais, à
17 toutes fins pratiques, ce serait quelques
18 mégawatts. Alors, ici aussi, comme on l'a
19 mentionné, on pense que le dix-sept pour cent
20 (17 %) est trop bas et on pense aussi que le quinze
21 pour cent (15 %) est trop bas parce que, aussi, si
22 on regarde dans les dossiers précédents, ce quinze
23 pour cent-là (15 %) ne tenait pas compte des délais
24 d'appels.

25 Les crédits fixes. Bien, on en a longuement

1 parlé, là, on a treize dollars (13 \$) pour
2 l'interruptible, soixante-dix dollars (70 \$) pour
3 le GDP Affaires sur la puissance pour l'hiver
4 prochain. Dans le cas de l'appel d'offres, on parle
5 souvent à du cent dix dollars (110 \$) mais, en
6 réalité, il y a trois (3) blocs. Un bloc à soixante
7 (60), un autre à... je ne me souviens pas puis, le
8 dernier, à cent trente-six (136). Alors, il y a
9 quand même trois (3) blocs. Ce qui revient
10 probablement à un coût moyen de cent dix (110).

11 Les crédits variables. Je vais commencer à
12 droite. Dans le cas du Producteur, c'est cinq
13 virgule neuf cents (5,9 ¢), qui est quand même
14 inflationné, là, il est indexé. Dans le cas de
15 l'électricité interruptible, c'est de vingt (20) à
16 quatre sous (40 ¢) du kilowattheure, dépendant...
17 il y a deux blocs, là. Et dans le cas des crédits
18 variables, bien, il est constaté a posteriori.
19 Pourquoi j'ai mis ça en vert? Bien, dans le fond,
20 quand on a payé notre soixante-dix dollars (70 \$),
21 on peut l'utiliser mais, comme il est constaté a
22 posteriori, bien, il y a une certaine incertitude.
23 Mais on peut penser que ça va être moins cher que
24 ces deux moyens-là. Donc, une partie verte.

25 Alors, quand vous regardez ça, évidemment,

1 vous voyez qu'il y a beaucoup de vert à droite,
2 beaucoup de rouge à gauche puis du jaune dans le
3 milieu. Donc, on peut en conclure, selon cette
4 analyse, que le plus flexible, c'est l'appel
5 d'offres 2015-01, le suivant c'est l'interruptible
6 et, par la suite, le GDP Affaires. Donc, ça va un
7 peu à l'encontre de ce qu'on nous dit.

8 L'autre élément qu'on dit : « Bien, le GDP
9 Affaires, il nous permet de bâtir pour le long
10 terme. » O.K.? « Alors, si on habitue les clients
11 tout de suite, là, bien, on va les avoir quand on
12 va en avoir besoin, peut-être en deux mille vingt-
13 cinq (2025) ou deux mille vingt-six (2026) et c'est
14 important. » « Parce que ça peut prendre quelques
15 années, les besoins se matérialiseraient en deux
16 mille dix-neuf (2019) », ça c'est ce qu'on a vu
17 l'année passée, on verra que cette année c'est un
18 peu différent. Et :

19 À l'heure actuelle, le Distributeur
20 compte sur ce moyen pour obtenir à
21 terme au moins 300 MW de puissance
22 garantie ferme.

23 Alors, évidemment, on a vu que ce n'est pas garanti
24 parce que c'est garanti une année, puis on n'est
25 pas sûr de la quantité. C'est un « moyen moins

1 coûteux qu'un appel d'offres ». Il présente, de
2 plus, « l'avantage d'être plus flexible qu'un
3 engagement ferme de long terme ». Bon, on a vu que
4 c'était plus flexible sur un des éléments.

5 Alors, toujours maintenant, nous, quand on
6 regarde... Selon HQD, par contre... Selon HQD, on
7 sait que le programme a été lancé en avril deux
8 mille seize (2016). On ne parle pas ici du projet
9 pilote, là, mais le programme. Et qu'il s'est avéré
10 un vif succès. Et, déjà l'hiver deux mille seize -
11 deux mille dix-sept (2016-2017), ça, ça veut dire
12 que le huit (8) septembre... bien, cette année,
13 c'est le huit (8) septembre; l'année passée c'était
14 probablement le même type de date. Déjà, avec un
15 lancement en avril, cinq mois plus tard, on a
16 trouvé... on a obtenu cent quatre-vingt-trois
17 mégawatts (183 MW) alors que l'objectif était de
18 soixante-dix (70). Donc, il « a été largement
19 dépassé ». Ça c'est les termes utilisés par le
20 Distributeur, là. Et « le projet pilote et la
21 première année d'exploitation ont démontré que ce
22 programme est facile d'implantation », toujours
23 selon ce que nous dit le Distributeur. « De même
24 qu'il est rentable pour les clients », bien, ça, à
25 soixante-dix dollars (70 \$), on n'en doute pas.

1 Aucune modification n'a été apportée
2 au programme pour l'hiver 2017-2018.

3 (11 h 37)

4 Donc suite à l'expérience deux mille seize-deux
5 mille dix-sept (2016-2017), quand vous allez sur le
6 site Internet d'Hydro-Québec ou si vous comparez
7 les deux, vous verrez, il n'y en a pas. Alors, ce
8 qui nous dit que, finalement, les modalités ont
9 bien fonctionné.

10 Et, par contre, en réponse à une demande de
11 renseignements de la Régie, la numéro 4, dans la
12 mesure où le signal de long terme était
13 suffisamment repoussé, le Distributeur pourrait
14 envisager de diminuer l'appui financier versé aux
15 participants. Il s'agit d'un outil flexible qui
16 nous permet d'optimiser le portefeuille. Alors là,
17 on voit qu'il y a une certaine ouverture.

18 Selon nous, alors les deux derniers hivers
19 ont permis de, l'an passé quand on s'est vus ici,
20 on a dit « Ce n'est pas une mauvaise idée d'aller
21 voir qu'est-ce qui arrive dans ces projets-là.
22 Allons voir comment le marché réagit, allons voir
23 les problèmes, allons voir... ». Mais quand on a
24 démonstré que c'était un bon programme, on peut le
25 mettre sur la glace pendant un certain temps, tant

1 qu'on n'en a pas besoin.

2 Alors, les deux hivers ont permis de
3 constater que le potentiel a été validé, du moins,
4 on est rendus à deux cent soixante-dix mégawatts
5 (270 MW). On a identifié les contraintes
6 éventuelles s'il y en a. C'est sûr qu'il y a eu
7 juste quatre appels. Il y a peut-être des choses
8 qui vont être découvertes un peu plus cette année
9 aussi s'il fait un peu plus froid, on verra.

10 Et, par conséquent, on a préparé le terrain
11 en vue du moment où le besoin serait véritablement
12 présent et que le programme serait avantageux par
13 rapport aux autres options. Évidemment, en fonction
14 des signaux de coûts évités.

15 Et quand on regarde le bilan de puissance
16 qu'on a corrigé en fonction des vraies
17 contributions des marchés, alors on voit qu'en deux
18 mille vingt-deux-deux mille vingt-trois (2022-
19 2023), si on fait simplement comparer ce qu'on a
20 comme GDP puis le besoin, on aurait besoin de cent
21 quarante mégawatts (140 MW) de GDP.

22 Encore là, ça peut être tout type de GDP,
23 je pense que monsieur Zayat l'a bien expliqué. Ça
24 peut être affaires, ça peut être résidentiel, ça
25 peut être autre chose qui va apparaître à ce

1 moment-là. Ça pourrait même être de l'électricité
2 interruptible additionnelle s'il y en a.

3 Alors, le besoin cent quarante (140), on
4 voit qu'on a déjà, l'année passée on avait déjà au-
5 dessus de cent quatre-vingts (180) et l'année
6 suivante, ça serait trois cent cinquante (350).
7 Donc, nous soumettons que oui, il y a un potentiel.
8 Mais on peut attendre avant de continuer à le
9 développer plus avant.

10 La suite de ce qu'on dit, évidemment, les
11 signaux de coûts évités doivent avoir préséance sur
12 des objectifs de quantité des divers moyens.
13 Souvent, on entend « Bien là, j'ai un objectif de
14 trois cents mégawatts (300 MW) puis la seule façon
15 d'obtenir mon objectif de trois cents mégawatts
16 (300 MW) c'est d'offrir soixante-dix dollars
17 (70 \$).

18 Mais nous on trouve que c'est un peu la
19 queue qui fait bouger le chien, c'est qu'au lieu de
20 dire « J'ai un objectif de trois cents (300). »
21 posons-nous la question « Ça nous vaut vingt
22 dollars (20 \$). Mais à vingt dollars (20 \$) on en
23 aurait combien? ». O.K.? Si à vingt dollars (20 \$)
24 on en aurait zéro, bien, désolé, mais ce moyen-là
25 n'est pas compétitif par rapport aux autres moyens

1 qu'on a pour le moment.

2 Si on veut nous démontrer que le moyen doit
3 être bâti tout de suite pour être présent dans cinq
4 ans ou huit ans ou je ne sais trop, bien, faisons
5 une analyse économique qui va nous démontrer qu'on
6 est prêts à payer soixante-dix dollars (70 \$)
7 pendant cinq ans ou pendant vingt (20) ans pour
8 éviter de payer vingt dollars (20 \$) pendant cinq
9 ans puis cent dollars (100 \$) pendant quinze (15)
10 ans. Alors, des analyses de ce type-là.

11 Et on vous démontrera possiblement, si on a
12 la chance dans la cause sur les coûts évités, que,
13 exemple, le coût évité au moment où le bilan nous
14 montre un surplus dans notre preuve de quatre-
15 vingt-neuf mégawatts (89 MW), mais je vous soumetts
16 que le coût évité ne devrait pas être de cent dix
17 dollars (110 \$) mais une combinaison du vingt
18 dollars (20 \$) et du cent dix dollars (110 \$). On y
19 reviendra.

20 Alors, ce n'est pas nécessaire, donc selon
21 nous, de retenir tout de suite ce deux cent
22 soixante-dix mégawatts (270 MW) à soixante-dix
23 dollars du kilowatt-hiver (70 \$/kW-hiver) et nous
24 soumettons que la Régie devrait encadrer le
25 programme comme elle l'a fait pour l'électricité

1 interruptible - il y a eu la décision 2014-156 où
2 on a tout regardé, on a regardé le taux de réserve,
3 on a regardé les quantités, et cetera, les
4 modalités - et qu'elle donc permette d'obtenir une
5 évaluation correcte du taux de réserve et des
6 crédits basés sur les coûts évités de court terme,
7 à moins de démonstrations économiques différentes,
8 comme je viens de le dire.

9 Bon, changeons un peu de sujet. Les charges
10 d'exploitation est un sujet que, comme je vous ai
11 expliqué tantôt, que je pratique encore beaucoup
12 aujourd'hui, l'amélioration continue avec certains
13 clients.

14 Donc, selon HQD, madame Bouchard nous a dit
15 « Bien, ce n'est pas la même chose que le Défi
16 performance. » une question qui a été posée par
17 maître Fraser. Puis là, bien, il y a une
18 distinction importante entre aujourd'hui puis le
19 Défi performance qui semblait dire que,
20 aujourd'hui, bien, il y a un engagement, il y a un
21 leadership, il y a une implication, il y a une
22 exemplarité de la haute direction, c'est des mots
23 qu'elle a utilisés, qui était une distinction entre
24 aujourd'hui et l'époque du Défi performance.

25 (11 h 43)

1 Alors, vous comprenez que ça m'a fait
2 sursauter un petit peu quand j'ai entendu ça. Et
3 puis je vous sou mets aussi en tout respect que le
4 Défi performance existe depuis le début des années
5 quatre-vingt-dix (90), donc ça fait un peu plus que
6 vingt (20) ans, là, confirmant ce que madame
7 Bouchard a dit, là, ça fait une vingtaine d'années.
8 Et malheureusement, je peux vous confirmer que
9 j'étais là à ce moment-là puis que j'étais déjà
10 gestionnaire. Ça veut dire malheureusement, parce
11 que ça fait qu'aujourd'hui bien ça me donne
12 beaucoup d'années.

13 Alors... et d'où ce qu'on savait déjà, mais
14 on a trouvé quand même un document ici qu'on a
15 soumis, le document C-AHQ-ARQ-0010 et où monsieur
16 Richard Drouin qui, à l'époque, était le PDG, mais
17 il faut se souvenir qu'à l'époque il y avait deux
18 présidents à Hydro-Québec. Il y avait monsieur
19 Drouin, puis il y avait monsieur Claude Boivin. Ils
20 avaient des tâches particulières, là, mais... Et à
21 cette époque Hydro-Québec, au lieu d'aller à la
22 Régie, bien elle allait à la commission
23 parlementaire et puis c'est arrivé en mars quatre-
24 vingt-douze (92).

25 Et pour vous montrer qu'il n'y a pas de

1 distinction entre aujourd'hui puis cette époque-là
2 en termes d'engagement de la haute direction,
3 j'aimerais vous lire un extrait à la page CET-5064,
4 qui est probablement la quatrième page de l'extrait
5 qu'on vous a donné. Je me permets de la lire parce
6 que ça nous démontre quand même que c'est pas
7 d'hier qu'Hydro-Québec fait de l'amélioration
8 continue, puis c'est pas d'hier que la haute
9 direction s'implique. Alors je commence à la... au
10 troisième paragraphe, où il y a une phrase qui...
11 et je vais la lire.

12 Vous verrez que, lorsqu'on parle d'une
13 grande mobilisation des ressources
14 humaines par la maîtrise des processus
15 de travail, là, ça comporte des
16 éléments scientifiques, des éléments
17 de technologie dans l'approche qualité
18 qui sont autrement que juste dans le
19 discours, et ça présuppose, bien sûr,
20 un engagement inconditionnel de la
21 haute direction de l'entreprise.

22 Et je vous rappelle si vous allez un peu plus haut,
23 c'est monsieur Richard Drouin, le président
24 d'Hydro-Québec, qui parle ici, là.

25 Et ça, on l'a fait savoir. Nous avons

1 eu des rencontres personnelles, M.
2 Boivin et moi-même - quand je dis
3 « personnelles », c'est par groupe de
4 25, 30, 40 cadres - pour réellement
5 expliquer que nous étions commis à
6 cette nouvelle démarche-là, qui est
7 une démarche non pas dans un espace
8 dans le temps d'un an ou de deux ans,
9 qui est dans une démarche de cinq ans,
10 mais cinq ans pour toujours, parce
11 qu'on n'a jamais terminé une démarche
12 dans le cadre de la qualité totale.
13 C'est une démarche qui doit se
14 continuer. Bien sûr qu'on peut faire
15 un plan de cinq ans pour amorcer,
16 planifier, mettre en place durant ces
17 cinq ans-là, une série de choses,
18 mais, après ça, c'est un éternel
19 commencement dans le domaine de la
20 démarche qualité.

21 Et si on regarde un peu plus loin il y a monsieur
22 Gonthier qui a été appelé à parler, qui était le
23 vice-président exécutif qualité ressources
24 humaines. Alors monsieur Gonthier, on avait
25 vraiment créé une... au niveau vice-président

1 exécutif, c'était le plus haut des vice-présidents
2 exécutifs à l'époque et monsieur Gonthier, bien
3 était un produit de l'entreprise, là, il avait été
4 choisi à l'interne, il ne venait pas de
5 l'extérieur.

6 Alors aussi, si on lit un peu plus loin
7 dans le document qu'on vous a fourni, monsieur...
8 je pense que c'est monsieur Boivin ou monsieur
9 Drouin de toute façon qui disait - ou monsieur
10 Gonthier - il y avait un potentiel de un milliard
11 de dollars (1 G\$) qui était intégré, qu'ils
12 prévoient pour ce Défi performance un milliard de
13 dollars (1 G\$) pour les cinq prochaines années. Qui
14 était intégré même, non seulement ils le
15 prévoient, mais c'était intégré. À l'époque,
16 Hydro-Québec faisait des engagements de
17 performance, c'était intégré aux prévisions du
18 cadre financier de la société pour les cinq
19 prochaines années.

20 Dans le cas d'aujourd'hui, on a posé...
21 certains ont posé des questions : combien vous
22 pensez que ça va ramener? Puis je ne pense pas
23 qu'on a obtenu de réponse de ce type-là. C'est sûr
24 qu'on pourrait sourire de ce un milliard (1 G\$),
25 là, puis se poser, dire : bien là c'est un voeu

1 pieux de monsieur Boivin et monsieur Drouin. Et je
2 peux vous confirmer, parce que j'étais là, que...
3 et ça apparaît dans les documents publics, là, je
4 ne vous dévoilerai pas des secrets, c'est dans le
5 Plan stratégique deux mille quatre-deux mille huit
6 (2004-2008) d'Hydro-Québec à la page 46. Seulement
7 dans le... dans le domaine où j'évoluais moi-même,
8 où je gérais du personnel dans ce domaine-là, on
9 a... avec des équipes d'amélioration, avec de
10 l'approche qualité, appelons-la Kaizen, appelons-la
11 comme on voudra, l'approche qualité. On a réduit
12 les pertes de production de quatre virgule deux
13 térawattheures (4,2 TWh). Quatre virgule deux
14 térawattheures (4,2 TWh), si vous multipliez par
15 cinquante dollars du mégawattheure (50 \$/MWh) ou
16 cinq sous du kilowattheure (5 ¢/kWh), qui sont
17 encore aujourd'hui les coûts moyens ou peut-être à
18 quatre point six sous (4,6 ¢), je pense, que le...
19 Hydro-Québec a obtenu sur les marchés cette année,
20 si vous regardez les rapports trimestriels qui sont
21 publiés. Alors on parle de deux cent millions
22 (200 M) par année. Alors deux cent millions (200 M)
23 par année récurrent, alors sur cinq ans le un
24 milliard (1 G) on l'avait déjà dans une... je
25 dirais une petite unité qui évidemment avait un

1 beau cas, parce que les pertes de production, ils
2 avaient des pommes qui traînaient là-bas, puis on a
3 travaillé là-dessus. Donc, je peux témoigner que ce
4 n'était pas seulement un voeu pieux, puis je suis
5 sûr qu'il y a eu beaucoup d'autres améliorations
6 ailleurs.

7 (11 h 47)

8 Maintenant, rapidement, quelques
9 caractéristiques du défi « performance » qu'on peut
10 retrouver si on continue à lire le document. Il y
11 avait des équipes d'amélioration qui ont été
12 formées. Il y avait des facilitateurs internes.
13 Alors, de mémoire, il n'y a pas eu besoin d'ajouter
14 des ETC ou des gens de l'externe. Ce qui était
15 fait, c'est que chaque département envoyait des
16 gens pour aller se faire former un peu plus et ces
17 gens-là revenaient et semaient la bonne nouvelle.
18 Donc, il n'y a pas eu, à notre avis, de ressources
19 qui ont dû être ajoutées. Et on voit ici, certains
20 dans la salle se souviendront de ce triangle-là. Il
21 y avait quand même des orientations clients. C'est
22 des termes qu'on voit aujourd'hui. Respect des
23 personnes. Assurance de la qualité. Cible
24 d'amélioration. Processus de travail. Amélioration
25 continue et gestion en fonction des faits.

1 Alors, ça c'est très important. C'est
2 gestion en fonction des faits, ça veut dire, si nos
3 indicateurs de performance ne vont pas bien, bien
4 là peut-être qu'on devrait ajouter des ressources.
5 Mais on a vu que pour le Distributeur présentement,
6 ces indicateurs de performance et de fiabilité de
7 qualité de services, sauf un qui est peut-être
8 ciblé en raccordement, ils vont bien. Alors,
9 gestion par les faits, bien c'est peut-être qu'il
10 n'est pas nécessaire d'ajouter de l'argent ou peut-
11 être que, avant d'en ajouter, démontrons pourquoi
12 est-ce qu'on en a de besoin.

13 Exigences acceptables des clients,
14 j'ouvrirais une petite parenthèse ici, ça ça
15 voulait dire le client a raison, mais jusqu'à un
16 certain point. O.K. Il y a une exigence acceptable.
17 Exemple, si on doit imposer un tarif de quatre-
18 vingt-cinq dollars (85 \$) aux clients qui refusent
19 de faire changer leur compteur, bien, puis monsieur
20 Filion a dit : « Bien, vous savez, l'approche
21 qualité, le virage clientèle », bien si on charge
22 pas le quatre-vingt-cinq dollars (85 \$) à certains
23 clients au nom du virage clientèle, bien, on
24 affecte tous les autres clients. Donc, le virage
25 clientèle, c'est pas de favoriser une clientèle par

1 rapport à l'autre, même façon si on donne des
2 crédits de soixante-dix dollars (70 \$) du kilowatt
3 au programme GDP Affaires, probablement que ces
4 clients-là sont contents, mais il y a beaucoup
5 d'autres clients qui ne seront pas contents. Soit
6 qu'ils ont moins de crédits ou que, dans le fond,
7 ça affecte les autres clients. Alors, tout
8 simplement, il y avait un coffre d'outils de
9 qualité. Comment faire des remue-méninges, comment
10 faire des diagrammes ishikawa. Alors, dans mon
11 livre à moi, c'est ça des outils qui devraient
12 faire partie de la base de la formation de tout
13 gestionnaire et la formation était orientée avec la
14 même enveloppe. Alors peut-être vous allez me dire
15 bien ça c'était en quatre-vingt-onze (91) quatre-
16 vingt-douze (92), ça fait longtemps. Mais par la
17 suite, je peux vous dire il y avait, ça s'appelait
18 autrement, ça peut s'appeler approche qualité,
19 documentation des processus, indicateurs de
20 performance, objectifs corporatifs comme on connaît
21 encore aujourd'hui, rémunération incitative,
22 promotion de gestion bien ciblée.

23 Alors, maintenant, on nous a fourni le
24 balisage que ce soit la pièce B-149 ou la réponse à
25 l'engagement numéro 3, et en regardant ça, on a eu

1 quelques questions et on constate qu'il y a trois
2 des références privées que nous ne ferons pas
3 vérifier, donc on peut difficilement se baser là-
4 dessus. Et si vous regardez les recommandations
5 d'experts, ça va entre un pour cent (1 %) et trois
6 pour cent (3 %), mais si vous regarder les
7 entreprises citées, ils ont utilisé entre zéro
8 virgule trois pour cent (0,3 %) et zéro virgule
9 quarante pour cent (0,40 %) des recommandations des
10 experts. Alors, on peut se poser la question sur
11 l'information des experts qui est dans trois cents
12 pour cent (300 %) et mille pour cent (1000 %) plus
13 haute que ce que les compagnies ont faites et on
14 peut penser aussi que ces experts-là, bien, c'est
15 possible que ce soient des gens qui vendent des
16 produits ou qui vendent des services dans le
17 domaine, donc ils ont intérêt à montrer des
18 chiffres comme ceux-là, on pourrait penser.

19 Et aucune des références publiques, on est
20 allé voir, n'indique si les ressources requises
21 pour les structures d'amélioration continue
22 provient du personnel existant ou non. Autrement
23 dit, même si on a quatorze (14) ETC chez
24 Industrielle Alliance, bien, rien ne nous dit que
25 c'est quatorze (14) ETC-là ont été ajoutés ou ont

1 simplement été utilisés avec le personnel existant
2 sans ajouter de ressources et quand on lui pose la
3 question, le Distributeur ne sait pas dans quelle
4 mesure les gens, par exemple, pour ses compagnies,
5 telle que la question était posée, ont utilisé les
6 ressources qui étaient déjà à l'interne. Donc, on
7 n'a pas de démonstration sur la provenance de ces
8 ressources-là.

9 (11 h 52)

10 Rapidement sur et puis on a posé une
11 question sur le bloc numéro 2 de ce qu'on pourrait
12 un sommaire de plan directeur. Alors, on dit on
13 veut mettre de l'argent pour devenir une référence
14 opérationnelle. Bien, encore là, en regardant le
15 passé, on pensait qu'Hydro-Québec et le
16 Distributeur faisaient pas mal de choses en ce
17 sens-là. Par exemple, qu'on pense qu'ils prenaient
18 soin de ses employés, là, ce sont nos gens. Qu'ils
19 changent des méthodes en Santé et Sécurité c'est
20 parfait, mais ce sont toutes des choses qui peuvent
21 être faites sans ajouter de ressources là.

22 « Réduire nos temps de cycle », bien on a
23 vu que le temps de cycle en deux mille dix sept
24 (2017) était meilleur que la moyenne des cinq
25 dernières années.

1 « Utiliser les idées de nos employés »,
2 bien, j'espère que ça c'est toujours fait pour
3 s'améliorer. Je peux confirmer que oui, à l'époque
4 où j'étais là.

5 « Déployer un système d'amélioration
6 continue commun » partout au Québec, c'est parfait,
7 mais je pense qu'encore là, il y a des philosophies
8 de gestion qui sont communes partout à Hydro-
9 Québec.

10 « Travailler à sécuriser notre expertise »,
11 je pense que ça ne devrait pas être un nouvel
12 objectif. Ici, bien « Les réseaux autonomes », je
13 vous dirais que ça ne va pas nécessairement dans
14 les phases opérationnelles, là, ces phases qu'il
15 faut, et c'est très bien, là, pour la transition
16 des réseaux autonomes, ce sont plus des moyens, on
17 va dire, d'investissement.

18 Et, bon, « Transformer la culture de Santé
19 et Sécurité », bien, ça c'est parfait. Encore là,
20 comme je l'ai dit, je ne pense pas que ça demande
21 des dépenses additionnelles.

22 « Déployer des démarches de qualité »,
23 quelques-unes, comme je l'expliquais, existaient
24 déjà sous d'autres formes.

25 « Implanter un minimum de trois idées par

1 direction ». Alors ça, j'espère que dans le passé
2 il y en avait plus que trois par direction, parce
3 qu'une direction peut passer une centaine de
4 personnes et puis, encore là, je peux vous
5 confirmer qu'à l'époque où j'étais là, il y avait
6 plus que trois idées qui s'implantaient par
7 direction.

8 « Modaliser notre capacité versus notre
9 demande », « Redonner la latitude décisionnelle aux
10 gestionnaires », encore là c'est défini ça, qu'est-
11 ce que le gestionnaire a le droit de faire, qu'est-
12 ce qu'il a le droit d'approuver, qu'est-ce qu'il
13 n'a pas le droit d'approuver.

14 « Tenir une rencontre d'équipe par jour »,
15 je vous confirme qu'avec mes équipes, j'ai initié
16 ça dans les années deux mille (2000) là, puis je ne
17 serais pas surpris que ça existe encore
18 aujourd'hui.

19 « Utiliser les technologies », oui c'est
20 parfait. « S'attaquer aux vols ». Bien, on en a
21 parlé un peu là. On aurait aimé que ça se fasse un
22 peu plus tôt, et tant mieux si ça se fait, mais il
23 devrait y avoir des chiffres qu'on nous promet là-
24 dessus.

25 Et j'aime particulièrement le dernier là

1 « Transférer les connaissances de nos employés-
2 bâtisseurs, retraite ou retraités », là, ça je
3 trouve que c'est une excellente idée.

4 Alors, tout ça pour dire qu'on a passé un
5 peu plus de temps sur l'amélioration continue, mais
6 notre position est maintenue à l'effet que, sans
7 augmenter les charges là, puis sans augmenter les
8 ETC, le Distributeur pourrait, oui, continuer à
9 être une référence opérationnelle et continuer à
10 pratiquer l'amélioration continue. Il pourrait
11 continuer à générer et à développer des marchés,
12 que ce soit d'encourager un client à moins
13 consommer ou d'aller encourager le même client à
14 plus consommer ou d'aller rencontrer d'autres
15 clients. Or, on pense que ça peut se faire avec la
16 force de vente qui était déjà en place.

17 « Poursuivre le virage clientèle et
18 maintenir les bonnes performances », alors ça, on
19 pense, qu'encore là, ça peut se faire avec les
20 ressources existantes. Et évidemment le dernier,
21 « Communiquer de façon proactive ».

22 Bon, pour conclure, le sommaire des
23 recommandations qui apparaissent à notre mémoire,
24 sauf la petite différence à la ligne 9 qu'on a
25 mentionnée tantôt d'un virgule trois millions

1 (1,3 M), donc les achats de puissance de l'hiver
2 dernier, bien, notre mémoire montre qu'il y a eu
3 peut-être deux point six millions (2,6 M\$) qui
4 n'auraient pas dus être dépensés l'année passée.
5 Quatre point huit millions (4,8 M) à l'achat de
6 puissance pour l'hiver qui s'en vient. Quatre point
7 sept millions (4,7 M) pour l'hiver prochain,
8 décembre deux mille dix-huit (2018), parce qu'on se
9 souvient que les dépenses en décembre deux mille
10 dix-huit (2018) couvrent cette hausse tarifaire-ci,
11 principalement le GDP ici. Le temps supplémentaire
12 de quatre millions (4 M), le ratio d'encadrement
13 qui a baissé au cours de la dernière année. Donc,
14 on dit que ça devrait être maintenu à quatre
15 virgule cinq millions (4,5 M) là. En plus de ça, en
16 masses salariales, il y a, ce que je viens de
17 mentionner, c'est que le marché et les clientèles
18 d'affaires ne devraient pas avoir besoin
19 d'augmenter les budgets pour ça, cinq millions
20 (5 M\$). Et la masse salariale, une fois qu'on a dit
21 tout ça, bien, il y a la masse salariale qui est
22 encore surestimée d'un dix millions (10 M), selon
23 ce qu'on a constaté, ce que la Régie a constaté
24 dans sa décision l'an dernier.

25 Dépenses personnelles et indemnités pour

1 la question des marchés à 0,8. Les services
2 professionnels et autres, pour les marchés et
3 clientèles d'affaires, deux virgule neuf (2,9)
4 c'est tout dans la preuve. Services professionnels
5 et autres, en plus, on a une surestimation
6 systématique de dix millions (10 M \$) qu'on
7 appliquerait. Même chose au niveau de la VPTIC, un
8 dix millions (10 M \$) de surestimation
9 systématique. On a vu que les achats de
10 combustible, depuis que le dossier a été déposé, il
11 y a une réduction de onze point trois (11,3) et les
12 charges en efficacité énergétiques qui ont une
13 surestimation systématique elles-aussi. On
14 recommande une baisse de huit millions (8 M \$). On
15 arrive à soixante-dix-huit virgule six millions
16 (78,6 M \$). J'écoutais monsieur Paquin ce matin,
17 puis j'additionnais vite ses chiffres, puis, peut-
18 être pour des raisons différentes, il arrivait à
19 peu près aux mêmes ordres de grandeur.

20 (11 h 58)

21 Bon, il y a des choses qui s'en viennent.
22 Donc, oui, il y aura une cause sur les coûts évités
23 et des solutions à certaines de nos préoccupations
24 et qui font aussi, comme on le constate sortant de
25 la Régie, qui devraient arrivées aussi en même

1 temps que la tarification dynamique et il y aura
2 quelque chose sur le mesurage net en réseau
3 intégré, alors ça nous permettra aussi d'ajouter
4 d'autres idées et commentaires qu'on a.

5 Là-dessus, je vous remercie infiniment.

6 Me STEVE CADRIN :

7 Je n'ai pas de questions additionnelles, le témoin
8 est disponible pour les contre-interrogatoires.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Je vous remercie. Est-ce qu'il y a des intervenants
11 qui ont des questions pour le témoin? Maître
12 Neuman. Là, c'est peut-être... la question est
13 aussi peut-être dirigée à maître Fraser parce que
14 je vais... Non, venez, Maître Neuman, c'est juste
15 parce que je vois qu'il est midi. Alors, si vous
16 m'annoncez que vous avez pour trente (30) minutes
17 de questions, je prendrais peut-être la pause tout
18 de suite. Si vous avez chacun deux, trois
19 questions, je pense qu'on pourrait peut-être
20 continuer pour quelques minutes, alors...

21 Me ÉRIC FRASER :

22 Ça va peut-être vous aider. Moi, je ne le sais pas
23 encore puis j'aimerais ça consulter un peu. Il y a
24 quand même beaucoup de mises à jour de la preuve,
25 donc je suggérerais qu'on aille à la pause,

1 question que je puisse... bien, à la pause lunch,
2 que je puisse consulter, faire du ménage dans mes
3 notes puis...

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Maître Neuman?

6 Me DOMINIQUE NEUMAN :

7 Quant à moi, ce sera bref. C'est deux questions, en
8 fait, des questions qui portent sur deux des
9 planches de la présentation. Ce sera assez bref.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Alors, on va entendre vos... En fait, l'échange que
12 vous allez avoir avec le témoin...

13 Me DOMINIQUE NEUMAN :

14 Oui.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 ... de l'AHQ-ARQ, on prendra la pause lunch et puis
17 on pourra continuer effectivement par la suite.

18 Maître Neuman.

19 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

20 Q. [99] Je vous remercie. Bonjour Mesdames les
21 Présidentes, Monsieur le Régisseur. Bonjour,
22 Monsieur Raymond. Dominique Neuman pour Stratégies
23 énergétiques. Ma question porte sur la planche
24 numéro 12. Si je comprends bien, vous recommandez
25 que le mois de la prévision qui sert à la

1 détermination de l'écart-type prévisionnel soit le
2 mois de novembre. C'est ce que je comprends de
3 votre présentation d'il y a quelques minutes. C'est
4 bien cela?

5 M. MARCEL-PAUL RAYMOND :

6 R. Non. Je vais clarifier là, peut-être que je n'ai
7 pas été clair.

8 Q. **[100]** Oui.

9 R. Je constate qu'à chaque année, puis on est content
10 de voir ça, là, quand vous regardez la colonne ici
11 « Mois de prévision », on constate que, ça, c'est
12 exactement ce qui a été fait. O.K. À chaque année,
13 à peu près à ce temps-ci de l'année, là, le
14 Distributeur dépose un suivi à la Régie qui
15 apparaît dans les critères de fiabilité, dans les
16 suivis des dossiers d'approvisionnements et il y a
17 toujours une petite note en bas qui dit « la
18 prévision date de novembre ». O.K. Donc... et c'est
19 parfait parce que si on veut prendre des décisions
20 en novembre, bien c'est bien qu'on ait mis à jour
21 notre prévision qui datait probablement de mai.
22 O.K.

23 Alors, nous, on a déjà ici, on a dit, bien,
24 pensez-vous que le fait que vous ayez un écart-type
25 de prévision sept cent dix mégawatts (710 MW) qui,

1 on peut penser, provient de la prévision qui a été
2 faite dans le plan d'appro l'année passée. Mais
3 maintenant qu'on est rendu non pas douze (12) mois
4 d'avance, mais un mois ou même quelques jours
5 d'avance, que cet écart-là devrait diminuer et que,
6 par conséquent, la réserve requise devrait
7 diminuer. Bien là, on nous a répondu « en théorie,
8 oui, mais on ne le fera pas vraiment. »

9 Alors, ce qui nous a poussés un peu plus
10 loin, c'est de dire, bien quand on fait cette
11 prévision-là presque instantanément pour l'hiver
12 qui, on peut penser, qui vient de commencer hier ou
13 aujourd'hui, là, on est pas mal plus précis que
14 celui qu'on a fait il y a un an. Alors, c'est pour
15 poursuivre, il dit « je vais aller voir qu'est-ce
16 qui a été fait ces prévisions-là, en novembre. »
17 Donc, soit qu'on appelle prévisions au début de
18 l'hiver, là. O.K. Et sachant ça, bien peut-être que
19 notre critère de réserve ici, au mois de novembre,
20 devrait changer, mais le Distributeur nous avait
21 dit qu'il ne le changeait pas. Alors, c'est pour ça
22 qu'on compare notre écart-type d'un historique de
23 dix (10) ans avec l'écart type qui est utilisé pour
24 déterminer la réserve requise pour l'hiver prochain
25 qui est de sept cent dix mégawatts (710 MW) de

1 prévision. Alors, je ne recommande pas de faire la
2 prévision au mois de novembre. Si ça ne se faisait
3 pas là, je le recommanderais, mais ça se fait déjà.
4 Alors, je trouve que c'est une excellente idée.

5 Tout ce que je dis, c'est que, comme cette
6 prévision-là est beaucoup plus précise que celle
7 qui a été faite il y a peut-être un an, bien il est
8 normal qu'on en tienne compte dans la réserve
9 requise, pour toujours le même risque. C'est
10 toujours le même risque. On vise un risque deux
11 point quatre heures (2,4) de défaillances par
12 année.

13 Q. **[101]** O.K. Mais, vous êtes d'accord avec moi que,
14 étant donné que certains des outils nécessitent des
15 prises de décision de plus d'un mois d'avance, dans
16 certains cas, c'est plusieurs mois d'avance, on
17 recule plusieurs mois en amont, étant donné les
18 contraintes de ces outils, que l'écart-type devrait
19 en tenir compte, devrait tenir compte que, lorsque
20 la prévision est faite plus longtemps avant que
21 l'écart-type est nécessairement plus élevé?

22 R. Bien, c'est ce que je viens de dire, tout à fait.

23 Q. **[102]** Tout à fait.

24 R. Et là je l'ai fait parce qu'ici on est dans la
25 cause tarifaire, là. O.K. En cause tarifaire, bien

1 ce qui nous intéressait ou ce qui nous préoccupait,
2 c'étaient les coûts d'achat de puissance qu'on a
3 fait au mois de novembre pour l'hiver prochain. Et
4 c'est sûr que quand on va parler de plan d'appro,
5 bien on va, je vais aller faire le même exercice
6 pour voir comment se comporte la prévision un an
7 d'avance, comment se comporte la prévision deux ans
8 d'avance et on peut penser que les prévisions
9 s'améliorent, mais encore, comme j'ai dit tantôt,
10 faut-il que ça se traduise dans ces écarts types là
11 et, par la suite, dans les réserves requises.

12 (12 h 03)

13 Q. **[103]** D'accord. Mon autre question porte sur la
14 page 20 de votre présentation. À la deuxième ligne
15 du tableau, il y a l'item « Possibilité de
16 modulation une année donnée » et vous indiquez les
17 mots « Oui » et « Oui » en ce qui concerne le GDP
18 Affaires et l'interruptible. Est-ce que vous pouvez
19 préciser ce que vous entendez par là?

20 R. O.K. Encore là, c'est bon que je puisse le
21 clarifier. C'est toujours une année donnée, donc au
22 début de l'année. Là, on est pas mal dedans, là, on
23 a posé... bien, le Distributeur nous a montré, au
24 panel 3, dans la présentation. Je répète, cette
25 année, par exemple, le GDP Affaires, les clients

1 devaient, avant le huit (8) septembre, dire,
2 remplir le formulaire, et caetera. Alors, même
3 chose pour l'interruptible, la date est simplement
4 différente. Mais après le Distributeur a comme un
5 mois pour dire : « Oui, O.K. » Ou : « J'ai eu neuf
6 cents mégawatts (900 MW) d'interruptible et j'ai
7 avisé tous mes clients, on vous retient. » Même
8 chose avec le GDP Affaires : « On a eu pour deux
9 cent soixante-dix mégawatts (270 MW) pour
10 l'hiver... » mais, encore là, ça c'est estimé, on
11 va avoir le vrai chiffre à la fin de l'année, là,
12 au mois de mai, peut-être, « ... et vous êtes
13 retenu. » « Il n'y a personne à qui j'ai avisé... »
14 ou le Distributeur a avisé qu'il n'était pas
15 retenu.

16 Donc, cette année, au moment où j'étais, en
17 octobre, en gros, là : « J'ai la flexibilité... »
18 ou le Distributeur a la flexibilité de ce chiffre-
19 là. Il aurait pu dire : « Je ne retiens que huit
20 cents (800) d'électricité interruptible au lieu
21 d'aller acheter sur les marchés ou acheter plus sur
22 les marchés. » Il aurait pu dire : « Je ne retiens
23 que deux cents mégawatts (200 MW) de GDP
24 Affaires. » L'an prochain, il a encore cette
25 flexibilité-là pour ajuster ça. Contrairement au

1 contrat de la troisième colonne, où lui, bien, on
2 est commis, vingt (20) ans, cinq cents mégawatts
3 (500 MW). C'est une bonne nouvelle, mais c'est
4 moins flexible.

5 Alors, c'était ce que je voulais dire ici.
6 C'est vraiment la flexibilité au début d'une année
7 donnée sur les quantités qu'on retient. Autrement
8 dit, à chaque année, on a la chance de changer
9 d'idée. Alors que, dans l'appel d'offres,
10 malheureusement, 2015-01, parce qu'on a déjà
11 mentionné les choses là-dessus, malheureusement, on
12 n'a pas de chance de changer d'idée. Heureusement,
13 c'est un moyen qu'on peut mettre dans le bilan puis
14 on n'a pas à s'inquiéter. Alors, vous voyez qu'il y
15 a des plus et des moins, là, c'est ce qu'on a
16 montré là-dedans.

17 Q. **[104]** Mais vous êtes d'accord avec nous que, même
18 si cette flexibilité existe de façon formelle, dans
19 la vraie vie, qu'il y a un intérêt, qu'il y a un
20 avantage à maintenir sous contrat, maintenir les
21 clients interruptibles d'une année à l'autre, ne
22 pas jouer avec eux en yo-yo, là, une année c'est
23 oui, une année c'est non, même chose pour les
24 clients qui participent au GDP Affaires, qu'il y a
25 un avantage, qu'il y a un intérêt à les garder, pas

1 leur dire une année, « C'est oui », une année,
2 « C'est non »?

3 R. Il y a un intérêt qui se démontre. O.K.? Ça peut se
4 calculer, un peu comme j'ai expliqué tantôt.
5 Montrer que, si on sautait une année, il y en a
6 combien qu'on estime qui débarqueraient, et
7 caetera, faire des analyses. Et je pense qu'on doit
8 quand même ajuster le prix en fonction de nos
9 besoins et non pas seulement en fonction de ce que
10 le marché peut répondre.

11 Oui, il y a un besoin... comme je l'ai dit
12 tantôt, le besoin de bâtir à long terme, il est là.
13 Mais il n'y a personne qui m'a démontré que le
14 besoin de bâtir tout de suite un GDP à soixante-dix
15 dollars (70 \$) était nécessaire en fonction de tout
16 ce qui peut se passer dans le futur. Alors, oui, il
17 y a un besoin, il s'agit de le quantifier. O.K.
18 Pourquoi soixante-dix (70) tout de suite, pourquoi
19 pas cent cinquante (150) tout de suite, pourquoi
20 pas trente (30) tout de suite? Autre que : « On va
21 avoir moins. »

22 Mais, monsieur Zayat, ce qu'il disait hier,
23 il dit : « Bien, là, si on y va à vingt (20), on
24 n'en aura pas. » Bien, c'est correct parce que ça
25 ne vaut pas plus que ça. O.K. Alors, c'est quoi

1 l'alternative? L'alternative c'est d'avoir des
2 appels d'offres. C'est toujours... je ne pense pas
3 qu'on peut s'inquiéter, là, que, si on n'achète pas
4 du GDP cette année, qu'en deux mille vingt-cinq
5 (2025), on va manquer d'électricité. On va
6 simplement faire appel à d'autre chose. D'autre
7 chose qui a un coût différent, des modalités
8 différentes. Alors, il y a moyen de faire des
9 études économiques qui montrent que... à quel prix
10 je devrais acheter le GDP cette année ou l'année
11 prochaine en fonction des prix que je risque
12 d'aller chercher dans le futur. En fonction d'un
13 paquet d'incertitudes qui peuvent se produire, qui
14 s'évaluent.

15 Q. [105] Je vous remercie beaucoup, je comprends mieux
16 votre position. Merci.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Merci, Maître Neuman. Alors, je pense qu'on va
19 prendre la pause. Il est midi dix (12 h 10), on va
20 prendre une pause d'une heure et quart, ce qui va
21 nous amener à une heure et vingt-cinq (13 h 25).
22 Alors, on revient à cette heure-là. Je vous
23 remercie.

24 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

25 REPRISE DE L'AUDIENCE

1 (13 h 25)

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Bonjour Maître David.

4 Me ÉRIC DAVID :

5 Bonjour Maître Duquette. Vous devinez ma question.

6 DISCUSSION

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Oui.

9 Me ÉRIC DAVID :

10 Je voulais juste savoir parce que mes témoins sont
11 en stand-by. Est-ce que ça vaut la peine de les
12 déplacer pour aujourd'hui ou c'est impossible ou
13 vous ne le savez pas.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Bien, c'est toujours difficile parce qu'on ne
16 connaît pas le temps de présentation exact ni le
17 temps de contre-interrogatoire. Cependant,
18 dépendamment du temps de contre-interrogatoire, ce
19 qu'on prévoit, et monsieur le sténographe a accepté
20 de rester jusqu'à quinze heures trente (15 h 30),
21 on pourrait, le RNCREQ irait définitivement
22 vendredi. On aimerait bien vous passer également
23 aujourd'hui si on était capables.

24 Me ÉRIC DAVID :

25 O.K.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Et donc, on ferait... Mais c'est tributaire des...

3 Me ÉRIC DAVID :

4 Sans garantie.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Sans garantie.

7 Me ÉRIC DAVID :

8 O.K. Bien, je vais faire déplacer mes témoins
9 d'abord.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Merci.

12 Me ÉRIC DAVID :

13 Merci.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Et puis Maître Fraser, là-dessus, si jamais vous
16 pensez faire une contre-preuve, il faudrait nous le
17 dire rapidement parce que là, la semaine prochaine
18 n'était que pour les argumentations. La journée de
19 vendredi se remplit, comme vous pouvez le
20 constater.

21 Alors, si vous voulez faire venir des gens
22 en contre-preuve, ça serait vendredi après-midi
23 pour l'instant. Alors, si vous êtes en mesure de
24 nous le dire, ça serait apprécié.

25

1 Me ÉRIC FRASER :

2 Alors évidemment, pour l'instant, non. Mais il
3 faudra que la preuve soit terminée puis... C'est
4 certain que si personne ne contredit mes témoins,
5 il n'y aura pas de contre-preuve donc si je peux
6 faire une...

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Tout le monde peut toujours rêver.

9 Me ÉRIC FRASER :

10 ... une petite suggestion. Mais pour l'instant, ce
11 n'est pas dans les plans.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 D'accord.

14 Me ÉRIC FRASER :

15 C'est selon la preuve qui a été administrée.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Merci.

18 Me HÉLÈNE SICARD :

19 Hélène Sicard pour l'Union des consommateurs.
20 Écoutez, il y a eu beaucoup de changements de
21 calendrier et tout. Je sais que l'Union des
22 consommateurs est remise à vendredi. Par contre, je
23 voudrais vous demander, pourrions-nous être les
24 premiers ou les deuxièmes dans le sens où je
25 voudrais être certaine de pouvoir passer en avant-

1 midi, moi, vendredi. Je sais que le RN doit
2 absolument passer en après-midi mais...

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Vendredi?

5 Me HÉLÈNE SICARD :

6 Alors, il y a eu plein de changements. Pouvez-vous
7 essayer de nous appeler ou nous placer vendredi
8 matin.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Oui, alors pour l'instant... Écoutez, pour
11 l'instant vous étiez deuxième. Évidemment, le
12 RNCREQ qui glissait, glissait un petit peu avant
13 vous ça fait que vous étiez troisième. Mais RNCREQ
14 avait quarante (40) minutes, le GRAME trente-cinq
15 (35), UC trente (30), normalement vous seriez en
16 avant-midi pour l'instant. Mais c'est la même
17 réponse qu'avec maître David, s'il y en a pour
18 trois heures de contre-interrogatoire avant...

19 Me HÉLÈNE SICARD :

20 Oui.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 ... c'est difficile pour moi de vous le garantir.

23 Me HÉLÈNE SICARD :

24 Oui. Est-ce que vous me permettez, dépendant de
25 l'avancement, de venir me présenter pour dire

1 « C'est parce qu'il est onze heures (11 h 00), on
2 aimerait... ».

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Si maître Paquet n'a pas d'objection à ce que vous
5 passiez avant elle, il n'y a pas de problème non
6 plus.

7 Me HÉLÈNE SICARD :

8 O.K. Je vous remercie.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Maître Thibault-Bédard. On essaie d'accommoder tout
11 le monde, mais ce n'est pas...

12 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

13 Je comprends. Prunelle Thibault-Bédard pour le
14 RNCREQ. On a déjà tenté de s'accommoder nous-mêmes
15 en faisant un échange avec l'UMQ parce que mes
16 témoins ne seront pas disponibles en avant-midi.
17 Donc, on s'échangerait de place, UMQ-RNCREQ, pour
18 qu'on puisse passer en après-midi.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Vendredi après-midi?

21 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

22 Vendredi après-midi, oui.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Bien, c'est parce que là, pour l'instant,
25 évidemment sans les contre-interrogatoire, mais

1 j'en avais pour deux heures trente-cinq, ce qui
2 voulait dire juste la matinée...

3 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

4 Et donc on envisageait tout le monde l'avant-midi?

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Oui.

7 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

8 D'accord.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Là, j'ai le RNCREQ qui se rajoute, par exemple,
11 j'ai un quarante (40) minutes. Je me disais peut-
12 être qu'on prendrait la pause lunch puis, en fait,
13 on terminerait avant la pause lunch même si celle-
14 ci était quelque peu reportée, question de ne pas
15 faire revenir tout le monde pour une demi-heure.
16 Mais pour l'instant, on envisageait seulement la
17 matinée du vendredi.

18 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

19 O.K. On va se libérer. Merci.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Je vous remercie de votre collaboration. Est-ce que
22 si on vous met en fin d'avant-midi est-ce que ça
23 ferait votre affaire, Maître Thibault-Bédard?

24 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

25 Laissez-moi vérifier et je vous reviens.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Je vous remercie. Maître Cadrin?

3 (13 h 30)

4 INTERROGÉ PAR Me STEVE CADRIN :

5 Bonjour. AHQ-ARQ on revient dans notre preuve et
6 nous avons un petit mea culpa à faire. Les
7 engagements 17 et 18 on a mentionné dans la preuve
8 qu'ils n'avaient pas été déposés. On a manqué ça à
9 un retour de lunch, justement. Je pense que c'était
10 treize heures seize (13 h 16) la même journée, donc
11 le huit (8) décembre si je ne me trompe pas, si je
12 ne m'abuse. Donc, d'abord s'en excuser d'avoir
13 manqué cet engagement-là. On vérifiait au SDÉ puis
14 on vérifiait, dans le fond, dans le dossier, puis
15 on n'a pas vérifié à la bonne place puis on a
16 manqué peut-être quelques minutes en retour de
17 lunch, et on s'en excuse. Alors, simplement, si
18 vous me permettez, j'ai déjà annoncé à mon
19 confrère, maître Fraser, que je voulais peut-être
20 laisser la chance à monsieur Raymond de compléter,
21 s'il avait à compléter quelque chose en lien avec
22 les engagements 17 et 18 qui ont été fournis,
23 finalement. Pour lesquels on remercie le
24 Distributeur, d'ailleurs. Avec votre permission,
25 bien sûr.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Bien sûr.

3 M. MARCEL-PAUL RAYMOND :

4 R. Merci. Alors, j'ajoute mes excuses aussi, là. Et
5 puis, effectivement, l'engagement numéro 17 nous
6 informe, là, à la page 162 des notes
7 sténographiques du huit (8) décembre, qu'il y a eu
8 non pas quatre (4) appels mais trois (3), là, puis
9 avec des chiffres, cent soixante-dix-huit (178),
10 cent quatre-vingt-six (186), cent quatre-vingt-cinq
11 (185). Une moyenne de cent quatre-vingt-trois
12 (183).

13 Et aussi, l'engagement 18, il y a eu quatre
14 cent quatre-vingt-treize (493) projets dans le
15 dossier. Donc, avec ce nombre de projets, bien, ça
16 nous donne une diversité qui fait que la prévision
17 d'un appel à l'autre est quand même assez stable.
18 Mais il n'en demeure pas moins que la prévision, au
19 début de l'hiver, était de cent quarante-cinq
20 mégawatts (145 MW), donc un aléa sur la prévision,
21 au début de l'hiver, basé sur ces chiffres-là, de
22 l'année passée. Donc, ça, ça correspond à ce que
23 J'AI dit tantôt aussi.

24 Me STEVE CADRIN :

25 Q. [106] Merci.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Q. [107] Je vous remercie.

3 Me STEVE CADRIN :

4 Ça complète et je vous remercie.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Maître Fraser.

7 Me ÉRIC FRASER :

8 Alors, merci, Madame la Présidente. Je vais être
9 bref. Ce n'est pas la nuit qui a porté conseil,
10 c'est le lunch.

11 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me ÉRIC FRASER :

12 Q. [108] Alors, bonjour, Monsieur Raymond.

13 R. Bonjour.

14 Q. [109] Vous avez quitté Hydro-Québec en deux mille
15 neuf (2009), c'est exact?

16 R. Oui.

17 Q. [110] Donc, vous êtes consultant depuis deux mille
18 neuf (2009), c'est ça?

19 R. Oui.

20 Q. [111] À mon souvenir, et je... chez Hydro-Québec,
21 vous avez occupé des fonctions qui étaient toujours
22 en hydrologie ou, en fait, en production, donc en
23 production d'électricité?

24 R. Non.

25 Q. [112] Non? Écoutez, votre dernier emploi chez

1 Hydro-Québec c'était planification de la
2 production, donc de deux mille un (2001) à deux
3 mille neuf (2009), c'est ça?

4 R. Oui.

5 Q. **[113]** Ensuite de ça, directeur de projets, de deux
6 mille deux (2002) à deux mille cinq (2005), c'était
7 encore en hydrologie, me semble-t-il, ou quelque
8 chose qui ressemblait à ça?

9 R. Non, c'était... j'ai occupé un poste en hydrologie,
10 en gestion des systèmes hydriques et prévision des
11 apports naturels. Mais, pour préciser, là, j'ai
12 occupé des postes donc, en mil neuf cent quatre-
13 vingt-onze (1991), quand je suis devenu
14 gestionnaire Défi-performance, j'étais chef de
15 service. Avant c'était des chefs de service, pas
16 des chefs niveau 4 ou 5, là.

17 Q. **[114]** Chef planification de la production, c'est
18 ça?

19 R. C'est ça. Mais, en quatre-vingt-onze (91), les
20 titres changent, là, avec les années.

21 Q. **[115]** Oui, oui.

22 R. Mais, en quatre-vingt-onze (91), j'étais le chef de
23 service production. À une époque où le service
24 production, qui est maintenant rendu une division,
25 là, était dans la division ou appelons ça la vice-

1 présidence production, transport et distribution.

2 Q. **[116]** Mais votre titre c'était...

3 R. C'est clair qu'évidemment, on couvrait tout ça. Et
4 quand j'ai dit, non, tantôt. C'est que, aussi...
5 dans mon CV on le voit, là, j'ai aussi passé
6 quelques années comme PDG d'une filiale à Hydro-
7 Québec, qui était impliquée aussi dans la
8 commercialisation, logiciel dans le domaine de la
9 production d'électricité.

10 Q. **[117]** Les ressources hydriques et du contrôle des
11 inondations, c'est ce que je vois de votre CV.

12 R. Exact.

13 Q. **[118]** C'est ça? O.K.

14 R. Exact.

15 Q. **[119]** Ça fait que, si on refait la nomenclature,
16 vous étiez analyste en information scientifique à
17 votre arrivée, de soixante-dix-sept (77) à quatre-
18 vingt (80), c'est ça?

19 R. Oui.

20 Q. **[120]** Conseiller en...

21 R. Ça n'a pas rapport avec la production
22 d'électricité, là.

23 Q. **[121]** Conseiller en planification de la production,
24 mil neuf cent quatre-vingt (1980) à quatre-vingt-
25 onze (91), c'est ça?

1 R. Oui. Sachant que, dans le CV, je n'ai pas mis tous
2 les... les titres changeaient, là, mais ça résume
3 bien. Les titres, à tous les deux, trois ans,
4 changeaient.

5 Q. **[122]** Puis en quatre-vingt-onze (91), quatre-vingt-
6 seize (96), c'était chef de la planification de la
7 production?

8 R. C'est ça.

9 Q. **[123]** C'est bon. Des fois, on oublie le sens des
10 acronymes, on en utilise beaucoup, mais je
11 comprends que, AHQ, c'est l'Association des
12 hôteliers?

13 R. Non, Association hôtellerie Québec.

14 Q. **[124]** Hôtellerie Québec, c'est bon. Puis, ARQ,
15 c'est restauration Québec?

16 R. Association des restaurateurs du Québec.

17 Q. **[125]** Ah! voilà. J'avais fait l'inversion. Il y a
18 combien de membre dans chacun des associations,
19 approximativement?

20 R. Je peux consulter la pièce... vous avez ça à la
21 pièce C-AHQ-ARQ... au début, là, dans la demande
22 d'intervention. Je pourrais consulter le document
23 puis vous donner la réponse. Mais la réponse
24 apparaît là, là.

25 Q. **[126]** O.K. Vous ne vous en souvenez pas, là, grosso

1 modo, là?

2 R. Non, je ne me souviens pas le chiffre exact. C'est
3 dans la... je peux vous...

4 Q. **[127]** Bien, j'irai vérifier, vous m'avez donné la
5 référence.

6 R. C'est dans la demande d'intervention.

7 Q. **[128]** Excellent.

8 (13 h 35)

9 Q. **[129]** Parmi ces membres-là il y en a combien qui...
10 qui ont adhéré à la GDP?

11 R. Je n'ai pas l'information.

12 Q. **[130]** Vous n'avez pas l'information. Est-ce que
13 vous avez vérifié pour obtenir cette information-
14 là?

15 R. Non.

16 Q. **[131]** Donc je comprends que vous n'avez pas sondé
17 vos membres pour... du tout en ce qui concerne la
18 GDP?

19 R. Pas nous.

20 Q. **[132]** Quand vous dites « pas nous », c'est qui
21 « nous »?

22 R. Bien c'est-à-dire par nous comme... pas moi, pas
23 moi comme analyste externe, je n'ai pas fait ce
24 travail-là. C'est possible que les associations
25 l'aient fait, mais moi comme analyste externe c'est

1 pas le mandat qu'on m'a donné.

2 Q. **[133]** O.K. Donc vous n'avez aucune idée de... des
3 contraintes qui... que ces gens pourraient avoir,
4 vous n'avez aucune idée du prix qui pourrait leur
5 sembler à eux optimal, vous n'avez pas fait de
6 vérifications en ce sens-là?

7 R. Non, c'est pas le mandat qu'on m'a donné. Toujours
8 le mandat que vous voyez dans la demande
9 d'intervention, c'est de voir: est-ce que les
10 tarifs que ces membres-là vont payer vont être
11 justes et raisonnables.

12 Q. **[134]** O.K. Puis dans le mandat qu'on vous a donné
13 vous faites référence à quoi exactement?

14 R. Je fais référence à quoi? Bien c'est le mandat
15 qu'on me donne de traiter ces sujets-là en demande
16 d'intervention. On valide ces sujets-là. Donc ça
17 correspond au mandat.

18 Q. **[135]** C'est un mandat qui... qui vous a été donné
19 verbalement?

20 R. Oui, c'est pas un mandat qui est écrit. Comme je
21 disais, c'est...

22 Q. **[136]** O.K.

23 R. ... ça se traduit dans la demande d'intervention.

24 Q. **[137]** Et c'est qui, qui vous donne ce mandat-là?

25 R. Bien c'est les associations, messieurs Raymond et

1 monsieur Craig, je ne me souviens pas, mais c'est
2 toujours via maître Cadrin.

3 Q. **[138]** O.K.

4 R. Comme on l'a déjà dit ici d'ailleurs.

5 Q. **[139]** C'est bon. Juste un petit instant. Je vous
6 remercie, Monsieur Raymond, je n'ai pas d'autres
7 questions. Merci, Madame la Présidente.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Merci beaucoup, Maître Fraser. Maître Gariépy?

10 INTERROGÉS PAR Me ANNIE GARIÉPY :

11 Q. **[140]** Merci, Madame la Présidente. Bonjour,
12 Monsieur Raymond.

13 R. Bonjour.

14 Q. **[141]** J'ai uniquement deux petites questions
15 d'échéancier à discuter avec vous. Si on prend la
16 planche 11 de votre présentation, vous traitiez des
17 taux de perte de distribution, prévision de la
18 demande. Vous nous avez parlé de votre
19 recommandation ajustée, d'avoir un groupe de
20 travail avant la prochaine cause tarifaire, avec
21 des dates encadrées par la Régie. Aviez-vous un
22 échéancier en tête? Est-ce que c'était avant ou
23 après le mandat confié à l'IREQ? Quand vous dites
24 « avant » la prochaine cause tarifaire, c'est parce
25 que vous voulez des résultats pour la prochaine

1 cause tarifaire? Pouvez-vous élaborer s'il vous
2 plaît?

3 R. Bien mettons dans le cadre du dossier où on était
4 du Transporteur, on a fait... maître Cadrin, dans
5 son argumentation finale, a fait des
6 recommandations où on disait : bon, bien si un
7 groupe... il y en a un sur les pertes justement,
8 puis il y a en a un qui a un autre indicateur
9 justement. Puis maître Cadrin, la recommandation
10 qu'on a faite c'est : prenons trois mois pour que,
11 dans ce cas-ci, le Distributeur puisse se faire une
12 tête, là. Je pense que maître Hébert en a parlé un
13 peu aussi, là, qu'eux se fassent une tête à
14 l'interne et puis qu'à partir de ce moment-là, bien
15 qu'ils arrivent avec des... encore là, d'arriver
16 avec le fruit de ces réflexions, qui peut être à ce
17 moment-là partagé et où les intervenants pourraient
18 apporter leur input là-dessus. Alors on parle de
19 trois mois, ça peut être trois mois, quatre mois,
20 cinq mois de préparation, puis ensuite partager ça,
21 ouvrir un peu le forum avec des... des gens à
22 l'externe. Dans certains cas, certaines expertises
23 peuvent aider.

24 Q. **[142]** Quand vous dites trois mois, quatre mois,
25 avant le dépôt du dossier tarifaire? C'est que

1 vous...

2 R. Non, non, je m'excuse. À compter d'aujourd'hui
3 mettons. On parle de janvier, février, mars, là,
4 puis en quelque part en avril, bien là on commence
5 déjà à partager des choses, ce qui fait que déjà
6 dans la cause tarifaire, bien il y a le suivi qui
7 pourra être fait, là. Où est-ce qu'on est rendu,
8 comment on révisé... t'sais... quand on fait des
9 projets comme ça, on se donne des échéances. À
10 mesure qu'on avance, on les modifie, on les met à
11 jour, alors un espèce de suivi qui dit : bien
12 regardez, là, voici ce qu'on a fait, on pense finir
13 en deux mille dix-huit (2018) à telle date ou en
14 deux mille dix-neuf (2019), mais ça avance puis...
15 C'est un état d'avancement.

16 Q. **[143]** D'accord.

17 R. Un état d'avancement d'un projet.

18 (13 h 40)

19 Q. **[144]** Puis à la planche 16 pour... quand il était
20 question des indicateurs achat de court terme, vous
21 recommandiez encore là de créer un groupe de
22 travail externe. Est-ce que c'était le même genre
23 d'échéancier que vous aviez en tête?

24 R. Je serais tenté dire moins de trois mois, mais je
25 vais quand même... je vais dire quand même trois

1 mois. Parce que dans ce cas-là, dans le cas...
2 Juste pourquoi? Parce que dans le cas des pertes,
3 c'est clair que l'enquête n'a pas avancé. Donc, il
4 y a-tu des choses qui vont se découvrir à un moment
5 donné? Mais dans ce cas-ci, pour moi, il n'y a pas
6 de... Personnellement, avec ce que je vous ai
7 expliqué comme expérience, je ne vois pas de... Il
8 n'y a pas d'inconnu pour moi là-dedans. Mais le
9 trois mois, oui, le trois mois peut s'appliquer
10 facilement.

11 Q. **[145]** Merci.

12 INTERROGÉ PAR LA FORMATION

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Q. **[146]** Monsieur Raymond, même question ou à peu
15 près. En fait, vous nous avez dit, pour les coûts
16 évités, et puis ça m'a surpris, je ne sais pas si
17 c'est juste la difficulté, vous nous avez dit,
18 écoutez, les coûts évités, il y aura un dossier à
19 la marge du dossier de tarification dynamique. Et
20 je voulais juste bien comprendre ce que vous voulez
21 dire. Quand vous dites qu'il y a un dossier à la
22 marge, vous voulez dire que c'est un enjeu dans le
23 cadre du dossier de tarification dynamique ou vous
24 souhaitez qu'il y ait un dossier particulier sur la
25 détermination et l'application des coûts évités?

- 1 R. Avec respect, je ne pense pas que j'ai dit à la
2 marge. Mais ça me permet de clarifier. Dans les
3 décisions qu'on a vues ou soit dans une des
4 procédurales ou dans une des demandes de
5 renseignements, je ne sais pas si quelqu'un a posé
6 la question, mais en tous les cas.
7 L'interprétation, la compréhension que j'en ai,
8 c'est qu'il y aura un dossier sur la tarification
9 dynamique au printemps. Et dans ce dossier-là, il y
10 aurait un examen, selon ma compréhension, de la
11 façon de déterminer les coûts évités. O.K.
- 12 Q. **[147]** Mais les coûts évités seulement pour la
13 tarification, ceux qui sont utiles pour la
14 tarification dynamique ou le réexamen des coûts
15 évités « at large »?
- 16 R. J'avais compris « at large ». Mais si vous me
17 demandez, est-ce qu'il y a une différence entre
18 voir les coûts évités « at large » puis les coûts
19 évités pour les besoins de la tarification
20 dynamique, je vous dirais que c'est probablement le
21 même exercice. Parce que, pour la tarification
22 dynamique, on a besoin de revoir la puissance,
23 l'énergie, et caetera. La question a été posée à
24 monsieur Zayat hier. Mon interprétation de sa
25 réponse, c'était plus que, lui, il comprenait que

1 les coûts évités étaient comme ils sont là. Il en
2 semblait satisfait. Nous, ce n'est pas notre cas.
3 Mais mon interprétation depuis le début, c'est que,
4 oui, il y a un dossier sur la tarification
5 dynamique. Et on profitera de ce dossier-là pour
6 revoir, si nécessaire, la façon de déterminer et
7 d'utiliser les coûts évités.

8 Q. [148] Merci. Et justement sur cette notion-là de
9 coûts évités encore une fois et de vos
10 commentaires, vous aviez dit ce matin que vous
11 aviez déjà une idée en tête, vous avez entendu hier
12 monsieur Zayat qui nous disait, bien, écoutez, un
13 coût évité, c'est un coût à la marge standardisé,
14 mais on ajuste ensuite ce coût évité-là selon nos
15 réalités commerciales notamment et autres
16 circonstances selon les programmes et/ou stratégies
17 tarifaires. Vous en pensez quoi?

18 R. Je ne veux pas prendre trop de temps. Deux volets.
19 O.K. Puis je vais faire un petit brin de
20 mathématique, pas beaucoup. Un coût évité, là, si
21 on pense en puissance ou en énergie, c'est le coût
22 ou le gain, puis en mathématique, on parle d'aller
23 chercher une ressource additionnelle, ou en plus ou
24 en moins, dans un voisinage. C'est comme une valeur
25 marginale. Imaginez-vous qu'il y a une courbe, là.

1 Puis la pente dans un voisinage restreint, ça dit,
2 si j'ai besoin d'un mégawatt de plus ou... en deux
3 mille vingt-cinq (2025), voici le coût marginal de
4 produire ce mégawatt de plus là.

5 Si vous me demandez, est-ce que le coût
6 marginal s'applique sur deux mille mégawatts
7 (2000 MW), je vais vous dire non, parce que la
8 courbe a tellement courbé que... Alors ce que
9 monsieur Zayat dit un petit peu ce que je
10 comprends, c'est que, des fois, dans mon exemple,
11 si je veux connaître le coût de un mégawatt ou le
12 gain de un mégawatt, les coûts évités, les signaux
13 de coûts évités fonctionnent.

14 Si j'ai quelque chose de plus... de moins
15 marginal, hein, qui n'était pas dans un voisinage,
16 alors là ce que je dois faire, là c'est ce que moi
17 je dis là, mettons mon deux mille mégawatts
18 (2000 MW) exemple, alors si j'ai un modèle qui
19 simule tout le futur, bien, ce que je vais faire,
20 c'est que je vais simuler ou optimiser, appelons-le
21 comme on veut, mon futur avec zéro mégawatts puis
22 je vais l'optimiser ou le simuler avec deux mille
23 mégawatts (2000 MW) puis je vais faire une
24 différence entre les deux.

25 (13 h 45)

1 Donc, dans ce cas-là, je ne pourrais pas
2 utiliser les coûts marginaux parce qu'ils sont,
3 comme le nom l'indique, bons pour une marge. Bon.
4 Ça, c'est la première chose. Lui, il disait « des
5 fois on l'utilise, des fois on fait le... » je
6 pense qu'il disait « bien, on fait vraiment
7 l'analyse au complet. »

8 Évidemment, vous avez compris que le modèle
9 en question qui simule ou qui optimise l'avenir, je
10 pense qu'il a un certain nombre de lacunes, t'sais,
11 qui font que, comme j'ai dit tantôt, le coût évité,
12 au moment où le surplus en puissance se présente,
13 bien c'est pas vrai qu'on est sûr à cent pour cent
14 (100 %) que le surplus se présente en deux mille
15 vingt-cinq (2025). Donc, il y a des probabilités
16 qu'en deux mille vingt-cinq (2025) on soit en
17 surplus puis il y a des probabilités qu'on ne soit
18 pas en surplus. Alors, tout ça, ça se pondère.
19 Donc, ça, c'est un peu ma réponse au point de vue
20 de l'amélioration, une des réponses sur comment on
21 peut l'améliorer.

22 Q. [149] Je vous remercie beaucoup, Monsieur Raymond.
23 Ça va être l'ensemble de mes questions. À moins que
24 vous ayez un réinterrogatoire.

25

1 Me STEVE CADRIN :

2 Non, je vous remercie. Ça complète la preuve d'AHQ-
3 ARQ.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Je vous remercie beaucoup. Merci beaucoup, Monsieur
6 Raymond. Vous êtes libéré. Je n'ai pas oublié cette
7 fois-ci. Alors, je pense qu'on va pouvoir passer à
8 la preuve de l'UPA. Merci beaucoup.

9

10 PREUVE DE L'UPA

11

12 Me MARIE-ANDRÉE HOTTE :

13 Bonjour. Bonjour à tous. Marie-Andrée Hotte pour
14 l'UPA. D'abord, merci à la Régie d'avoir fait
15 toutes sortes de courbettes pour faire en sorte
16 qu'on passe aujourd'hui. Alors, on remercie
17 également les intervenants qui ont été affectés par
18 ces différents changements de dernière minute.
19 Alors, Madame, vous pouvez assermenter les témoins.
20 Je présenterai la preuve, j'adopterai la preuve
21 après. Merci.

22

23 L'AN DEUX MILLE DIX-SEPT (2017), ce treizième (13e)
24 jour du mois de décembre, ONT COMPARU :

25

1 CYRIL MICHAUD, agent de projet à l'UPA, ayant une
2 place d'affaires au 555, boulevard Roland-Therrien,
3 bureau 100, Longueuil (Québec);

4

5 LAURE VINSANT LE LOUS, coordonnatrice économie
6 commerce à l'UPA, ayant une place d'affaires au
7 555, boulevard Roland-Therrien, bureau 100,
8 Longueuil (Québec);

9

10 CLAUDE LANIEL, économiste rural, ayant une place
11 d'affaires au 555, boulevard Roland-Therrien,
12 bureau 100, Longueuil (Québec);

13

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

16

17 INTERROGÉS PAR Me MARIE-ANDRÉE HOTTE :

18 Alors, Madame la Présidente, les CV ont été
19 déposés, je n'ai pas l'intention de revenir là-
20 dessus, les affirmations solennelles également. On
21 va adopter la preuve.

22 Q. [150] Alors, Monsieur Michaud, avez-vous participé
23 à la préparation et la rédaction du mémoire de
24 l'UPA qui est coté 0009 à 0014, ainsi qu'à la
25 présentation diaporama qui est cotée C-UPA-0022?

1 M. CYRIL MICHAUD :

2 R. Oui.

3 Q. **[151]** Adoptez-vous le contenu de ces documents pour
4 valoir comme votre témoignage en la présente
5 instance?

6 R. Oui.

7 Q. **[152]** Merci. Madame Vinsant Le Lous, je vous
8 adresserais les mêmes questions. Est-ce que vous
9 avez participé à la préparation et la rédaction du
10 mémoire de l'UPA et la présentation diaporama qui
11 sont cotés?

12 Mme LAURE VINSANT Le LOUS :

13 R. Oui.

14 Q. **[153]** Est-ce que vous adoptez le contenu de ces
15 documents pour valoir comme votre témoignage en la
16 présente instance.

17 R. Oui.

18 Q. **[154]** Merci. Monsieur Laniel, est-ce que vous avez
19 participé à une partie de la rédaction du mémoire
20 de l'UPA et la présentation diaporama?

21 M. CLAUDE LANIEL :

22 R. Oui, tout à fait, évidemment pour la section qui
23 nous concerne, la production en serre.

24 Q. **[155]** Parfait. Est-ce que vous adoptez le contenu
25 de ces portions de preuve pour valoir comme votre

1 témoignage en la présente instance?

2 R. Oui.

3 Q. [156] Merci. Alors, allons-y.

4

5 C-UPA-0022 : Présentation de UPA

6

7 (13 h 50)

8 M. CYRIL MICHAUD :

9 R. Donc, nous allons commencer avec notre
10 présentation. On va se partager nos différentes
11 sections. Globalement, on va se concentrer
12 essentiellement sur la stratégie tarifaire. Ce
13 seront les principaux aspects abordés. Avec, en
14 particulier, la stratégie relative aux tarifs
15 domestiques comportant trois points de notre point
16 de vue. L'introduction de la facture minimale, le
17 Tarif-D et le DP, et ensuite la modification à
18 l'offre tarifaire.

19 Donc, en ce qui concerne la stratégie
20 relative aux tarifs domestiques, on va mettre
21 l'accent sur, à chaque fois, les cibles des
22 différents tarifs, parce que c'est ultimement ce
23 qui va avoir le plus d'impact sur la clientèle.
24 Donc, si on commence par le premier point, c'est :
25 « L'introduction de la facture minimale ».

1 Là, on a repris un document qui a été
2 produit par Hydro-Québec en réponse à une question
3 de la Régie. Ce que nous observons, ici, c'est
4 qu'il y a quand même, à peu près douze pour cent
5 (12 %) de la clientèle domestique qui serait
6 touchée par l'introduction de la facture minimale.
7 Or, lors du Panel 3, le Distributeur avait indiqué
8 que ça concernait plutôt la clientèle de moins de
9 cinq mille kilowattheure (5000 kWh) par an. Or, on
10 constate qu'il y a un certain nombre d'à peu près
11 de cent soixante-dix mille (170 000) clients qui
12 consomment plus de cinq mille kilowattheure
13 (5000 kWh) par an, qui seraient touchés par cette
14 introduction de la facture minimale.

15 L'autre chose que nous observons,
16 évidemment, c'est que ça ne concerne pas juste la
17 clientèle, ce n'est pas juste un problème de
18 clients agricoles, c'est aussi bien du résidentiel
19 que de l'agricole. Et le dernier point c'est que :
20 Une large majorité des clients touchée par
21 l'introduction de cette facture minimale ne
22 seraient pas avantagés par la structure-cible.

23 Le point suivant qui concerne plus la
24 clientèle agricole...c'est que, pour ce qui
25 concerne la clientèle agricole, on constate qu'on

1 serait le seul segment de clientèle qui connaîtrait
2 une hausse de la facture annualisée médiane par
3 rapport aux autres segments de clientèle. Et on
4 constate surtout que les impacts les plus élevés
5 sont pour des clients agricoles. Ceux qui sont le
6 plus impactés se retrouvent dans cette clientèle.

7 Il y a donc un certain enjeu d'équité parce
8 que, ce que nous soumettons c'est que la facture
9 minimale, elle pénalise la consommation
10 irrégulière. Pas forcément une faible consommation,
11 mais vraiment une consommation irrégulière au cours
12 de l'année. Or, ce qu'on observe c'est que certains
13 clients, en particulier la clientèle agricole,
14 peuvent avoir une facture annuelle plus élevée que
15 des clients qui ne sont pas soumis à cette facture
16 minimale.

17 L'autre chose, c'est que les producteurs
18 agricoles et certains clients résidentiels, qui
19 peuvent avoir une autre source de chauffage que
20 l'électricité, ces clients-là, ne consomment pas ou
21 peu à la pointe hivernale. Donc, nous aurions
22 tendance à penser qu'ils ne contribuent pas ou peu
23 ou moins que d'autres clients aux coûts fixes du
24 Distributeur.

25 Donc, après, ça nous a amenés à réfléchir à

1 quels étaient vraiment les enjeux pour le
2 Distributeur de mettre en place cette facture
3 minimale. On a compris, à la fois dans la demande
4 tarifaire et aussi lors du Panel 3, que l'enjeu
5 était de collecter des revenus de façon régulière.
6 Si c'est ça un des objectifs, nous soumettons qu'il
7 est sans doute plus simple de généraliser le mode
8 de versements égaux que de mettre en place une
9 nouvelle ligne dans la structure tarifaire.

10 Si c'est couvrir les coûts fixes, l'autre
11 observation que nous faisons, c'est que la facture
12 minimale génère finalement relativement peu de
13 revenus. Là encore, c'est tiré d'une réponse du
14 Distributeur à une DDR. Donc, au premier (1er)
15 avril deux mille dix huit (2018), il estimait que
16 la facture minimale générerait environ deux point
17 six millions (2,6 M\$). La structure cible, ça
18 serait seize point un millions (16,1 M\$). On n'a
19 pas pu comparer, par rapport aux revenus requis
20 évidemment, à la structure cible mais en tout cas,
21 en deux mille dix-huit (2018), on constate que ça
22 fait zéro point zéro deux pour cent (0,02 %) des
23 revenus requis. Donc, c'est vraiment un impact
24 minime sur les revenus du Distributeur, mais un
25 impact qui est concentré vraiment sur une petite

1 partie de la clientèle.

2 Ce qui nous a intéressé aussi à travers
3 tous les échanges, c'est qu'on a eu des demandes de
4 scénarios par différents intervenants. Là on a
5 reproduit une réponse du Distributeur à une demande
6 de scénario d'OC où il n'y aurait pas de mise en
7 place de la facture minimale. Donc, les revenus
8 seraient récupérés par l'intermédiaire d'une
9 hausse, évidemment, des tranches d'énergie.

10 (13 h 55)

11 Ce qu'on observe, en fait, c'est que la facture, la
12 hausse médiane, elle resterait à peu près la même
13 pour tous les segments de clientèle. Le seul
14 segment qui aurait une légère diminution serait la
15 clientèle agricole, mais surtout ce qui nous a
16 frappés, c'est que l'impact maximal reste là encore
17 à peu près le même pour tout le monde, sauf pour la
18 clientèle agricole où il y a une diminution
19 notable. On passe d'un l'impact maximal de treize
20 point cinq pour cent (13,5 %) à un impact maximal
21 de deux point quatre pour cent (2,4 %), soit
22 vraiment pour reprendre votre expression, les
23 perdants perdraient un peu moins.

24 Là encore, pourquoi la facture minimale
25 nous a intéressés un peu plus que d'autres segments

1 de clientèle? C'est que, on l'a dit, il y a douze
2 pour cent (12 %) de la clientèle résidentielle qui
3 est affectée par, qui pourrait subir la mise en
4 place de la facture minimale, alors que ça touche
5 vingt-deux point quatre pour cent (22,4 %) des
6 clients agricoles. Donc, relativement, on en a plus
7 qui sont concernés par ça.

8 Pour les producteurs agricoles, c'est un
9 enjeu qui est lié au compteur additionnel. On a
10 constaté qu'on a à peu près presque vingt-neuf
11 mille (29 000) clients agricoles, pardon, vingt-
12 neuf mille (29 000) producteurs agricoles ou
13 d'exploitation agricole, et il y a à peu près
14 quarante-sept mille (47 000) clients distributeurs
15 qui sont agricoles. Donc, ça veut dire qu'on a à
16 peu près dix-neuf mille (19 000) compteurs qui sont
17 des compteurs additionnels.

18 Ces compteurs additionnels, c'est une
19 réalité du secteur agricole. Ça peut correspondre
20 soit à des usages saisonniers comme des pompes
21 d'irrigation, des abonnements d'électricité pour le
22 secteur acéricole, toutes sortes d'usages
23 saisonniers ou alors ça peut être des contraintes
24 réglementaires. On sait que maintenant il y a des
25 bâtiments d'élevage qui doivent être plus éloignés

1 des résidences, donc, ça veut dire que des
2 bâtiments d'élevage peuvent être éloignés de la
3 résidence du producteur agricole, ce qui l'oblige à
4 avoir un second compteur pour son activité. Mais
5 pour autant, si on considère l'ensemble des
6 factures d'un client agricole, c'est vraisemblable
7 que si on agrège ces différents abonnements, ces
8 différents comptes, il pourrait sans doute souvent
9 couvrir ses frais d'abonnement.

10 Donc, à ce titre, une des demandes, si la
11 Régie veut aller de l'avant avec la mise en place
12 d'une facture minimale, ce serait de prévoir, en
13 fait, la possibilité que le Distributeur agrège les
14 différents comptes d'un client afin de déterminer
15 si globalement évidemment au pro rata du nombre de
16 comptes, il dépasserait le seuil minimal pour la
17 mise en place d'une facture minimale.

18 L'autre chose, c'est qu'on a essayé de
19 comparer des cas concrets pour montrer les enjeux.
20 Si on prend l'exemple d'une érablière, donc,
21 effectivement, on confirme un usage relativement
22 saisonnier pendant, à partir de la fin du mois de
23 mai jusqu'au mois de janvier, elle utilise très peu
24 d'électricité. Quand c'est la saison des sucres,
25 elle a une consommation plus importante. Donc, on

1 constate qu'effectivement, huit mois par an, elle a
2 une consommation très faible, mais pour autant elle
3 consomme à peu près plus que dix mille kilowatts-
4 heure (10 000 kW/h) par an. Elle a une facture
5 totale de neuf cent soixante dollars (960 \$). Si la
6 structure cible était adoptée, elle aurait une
7 augmentation de six pour cent (6 %) par rapport à
8 son tarif deux mille dix-sept (2017), parce qu'elle
9 aurait huit mois par an des factures minimales.
10 Ensuite, si on veut comparer cet exemple-là avec
11 une résidence, qui n'est pas forcément chauffée à
12 l'électricité, cette résidence a une consommation
13 effectivement stable tout au long de l'année, a une
14 consommation totale de moins de dix mille
15 kilowatts-heure (10 000 kW/h), elle a une facture
16 avant taxes de six cent soixante-huit dollars (668
17 \$). Donc, on constate que c'est trois cents (300),
18 elle rapporte au Distributeur trois cents dollars
19 (300 \$) de moins que mon exemple d'une érablière,
20 pour autant elle n'a aucune facture minimale.

21 Donc, là encore, ce que nous observons
22 c'est que l'argument du Distributeur c'est de dire
23 que baser la facture minimale sur la consommation
24 annuelle nécessiterait un suivi annuel de la
25 consommation. Quand on reçoit sa facture

1 d'électricité, on constate déjà qu'on a le relevé
2 de la dernière année de consommation, aussi bien en
3 termes de kilowatt-heure qu'en termes de montant en
4 argent. Donc, pour nous, il n'y a pas de difficulté
5 à faire ce suivi-là. On constate aussi que le
6 Distributeur a dit que sa complexifierait la
7 facturation des clients. Là encore, on a du mal
8 vraiment à voir d'où vient la complexité de mettre
9 en place cette facture minimale sur une base
10 annuelle.

11 Puis le dernier point qui nous a frappés,
12 c'est que le Distributeur a la fois dans la
13 demande, je pense que c'était une réponse à une DDR
14 et aussi lors du panel numéro 3, a dit que la
15 facture minimale visait une clientèle davantage
16 susceptible de déménager, ça nous étonne dans le
17 sens où on a l'impression que ça impacte
18 relativement plus la clientèle agricole alors que
19 s'il y a une clientèle qui est peu susceptible de
20 déménager, c'est pas mal la clientèle agricole.
21 Donc, pour ces raisons, l'UPA demande de considérer
22 la consommation du client sur une base annuelle
23 plutôt que mensuelle afin de déterminer s'il serait
24 soumis à une éventuelle facture minimale. Puis
25 comme on vous dit, ça n'a pas besoin d'être très

1 compliqué. Il suffit juste de déterminer un seuil,
2 soit monétaire, soit en termes de consommation
3 annuelle puis on se fie les douze (12) derniers
4 mois, puis on voit si on dépasse, si on tombe en
5 dessous de ce seuil, bien, là, la prochaine facture
6 serait une facture minimale. Mais on ne voit pas
7 vraiment la complexité à mettre en place cette
8 mesure.

9 (14 h)

10 L'autre point, c'était sur le montant
11 minimal pour l'alimentation en triphasé. Là, il y a
12 eu différents échanges à la fois lors des demandes
13 de renseignements lors du panel numéro 3 aussi. On
14 n'a pas vraiment l'impression qu'il y a vraiment
15 des arguments concrets qu'il existe un rapport d'un
16 à trois entre les coûts d'alimentation en triphasé
17 et en monophasé. On pense qu'il existe
18 vraisemblablement une mesure... il existe
19 vraisemblablement un écart, mais on aimerait avoir
20 quelque chose d'un peu plus, comment dire,
21 rigoureux qu'un rapport d'un à trois basé sur le
22 nombre de fils pour déterminer le montant de la
23 facture minimale en triphasé.

24 Puis on a l'impression que c'est un détail,
25 mais en fait pour les producteurs agricoles, le

1 besoin triphasé, c'est quelque chose qui est
2 exprimé fréquemment parce que ça permet de déplacer
3 des usages qui, jusqu'à présent ou autrement, sont
4 faits avec des combustibles fossiles. Même quand on
5 parle d'usages saisonniers, par exemple, quand on
6 parle de pompes d'irrigation, quand on parle de
7 séchoirs à grain, l'alternative, c'est soit on va
8 utiliser l'électricité ou alors on va utiliser du
9 gaz ou du mazout ou d'autres combustibles fossiles.

10 Donc, si le triphasé devient trop cher,
11 l'alternative, ça va être de, en fait, ne pas
12 augmenter la consommation d'électricité ou aussi
13 d'augmenter les émissions de gaz à effet de serre.
14 Je pense que c'est un objectif de personne, aussi
15 bien du Distributeur que des producteurs non plus.
16 Là, maintenant, je vais laisser la place à ma
17 collègue.

18 Mme LAURE VINSANT LE LOUS :

19 R. En ce qui concerne le tarif domestique, l'UPA salue
20 la proposition du Distributeur d'appliquer une
21 hausse uniforme entre les deux tranches d'énergie
22 au tarif D à la structure cible. Comme vous le
23 savez, on le répète souvent, les producteurs
24 agricoles ont une consommation en moyenne plus
25 élevée en énergie que le reste de la clientèle

1 domestique. Donc, c'est sûr qu'il y a un poids de
2 la deuxième tranche qui est plus important pour
3 cette clientèle-là.

4 Donc, néanmoins, à la structure cible du
5 tarif domestique, on a pu constater qu'il y a
6 certaines strates de consommation qui verraient une
7 hausse de leur facture globale. Il y a deux types
8 de strates de consommation : les strates
9 inférieures à dix mille kilowattheures (10 000 kWh)
10 par année, qui pourraient être touchées par la
11 facture minimale puis Cyril l'a bien présenté avec
12 le tableau qui avait été fourni par le
13 Distributeur. Donc, là, il y a potentiellement un
14 bon neuf mille (9000) clients agricoles au tarif D
15 qui pourraient être susceptibles de la payer au
16 moins une fois dans l'année. Donc, sur les trente
17 et un pour cent (31 %) des abonnements agricoles,
18 il y a une bonne part qui pourrait être plutôt
19 désavantagée par la mise en place de la facture
20 minimale.

21 Et puis les strates supérieures à trente
22 kilowattheures (30 000 kWh) par année, là, ça
23 représente vingt-neuf pour cent (29 %) des
24 abonnements agricoles au tarif D. Pourquoi? Bien,
25 parce que la deuxième tranche pèse plus lourd dans

1 leur facture globale. Donc, ils verraient une
2 hausse de leur facture avec la structure cible du
3 tarif D.

4 Néanmoins, pour les raisons qu'on a dites
5 au tout début, on demande à la Régie d'approuver la
6 proposition du Distributeur relativement à
7 l'application de la hausse uniforme entre les deux
8 tranches d'énergie, tel que ça a été déposé dans la
9 demande tarifaire cette année.

10 Je vais aller sur le tarif DP maintenant
11 qui nous concerne, et également plus en proportion.
12 Puis les craintes qu'on a exprimées l'année
13 dernière lors du précédent dossier tarifaire, bien,
14 elles sont confirmées cette année encore par les
15 données du Distributeur. Les clients qui consomment
16 moins de cent kilowattheures (100 000 kWh) par
17 année subiraient d'importantes hausses de leur
18 facture au tarif DP cible en comparaison évidemment
19 avec le tarif au premier (1er) avril deux mille
20 dix-sept (2017). Pourquoi les moins de cent mille
21 (100 000)? Puis c'est bien expliqué par le
22 Distributeur, c'est bien expliqué au niveau du
23 facteur d'utilisation, essentiellement qui fait que
24 c'est là où ils vont avoir plus d'impact que
25 voudrait la structure tarifaire.

1 Ce faible facteur d'utilisation de certains
2 clients agricoles, c'est lié au caractère
3 saisonnier des activités, comme Cyril l'a expliqué,
4 notamment, avec les compteurs additionnels. Puis ce
5 caractère saisonnier, on l'a vu aussi, joue
6 pourtant à l'avantage du Distributeur parce qu'il
7 est souvent en dehors de la période de pointe
8 hivernale, donc souvent en dehors de la fine
9 pointe. On a vu par le passé dans différents
10 dossiers que la consommation moyenne en kilowatt en
11 été était consommation moyenne de kilowatts en
12 hiver pour la clientèle agricole. Donc, c'est
13 quelque chose qui, pour nous, joue à l'avantage du
14 Distributeur.

15 (14 h 06)

16 Quand on regarde maintenant un petit peu
17 plus en détail l'échantillon de vingt-deux (22)
18 clients qui partagent des caractéristiques d'appels
19 de puissance similaires à ceux du tarif DP. Ça,
20 c'est une réponse à demande de renseignements 6 de
21 la Régie. C'était, on a compris, un exercice de
22 calibrage du tarif DP, c'était pour établir la
23 répartition des coûts, notamment par rapport à la
24 contribution de la clientèle DP à la pointe et à la
25 puissance coïncidante. Donc, on a compris que cet

1 échantillon-là, lors du contre-interrogatoire du
2 panel 3, avait été établi pour calibrer le tarif
3 DP.

4 On a compris également, suite à
5 l'engagement qui avait été pris, qu'il y avait un
6 seul client de moins cent mille kilowattheures
7 (100 000 kWh) par année dans cet échantillon de
8 vingt-deux (22). Alors que, pour autant, les
9 clients de moins de cent mille kilowattheures
10 (100 000 kWh) par année, puis là je parle qu'ils
11 soient agricoles ou résidentiels, représentent
12 vingt-six virgule six pour cent (26,6 %) des
13 clients au tarif DP. Et que la puissance qu'ils se
14 voient facturer en hiver, c'est huit pour cent
15 (8 %). Donc, c'est eux qui subissent les impacts
16 les plus importants de ce tarif DP. Ils sont quand
17 même nombreux en termes de nombre de clients, mais
18 ils pèsent peu dans la pointe hivernale, ils pèsent
19 peu dans la puissance facturée en hiver.

20 Également, on a compris qu'il n'y avait eu
21 aucun client agricole dans l'échantillon de vingt-
22 deux (22), alors que c'est quand même quarante-
23 trois pour cent (43 %) des clients au tarif DP qui
24 sont des clients agricoles et qui pèsent vingt-huit
25 virgule huit pour cent (28,8 %) de la puissance

1 facturée en hiver.

2 Là-dessus, on est resté un petit peu
3 dubitatif sur la représentativité de cet
4 échantillon puis on comprend qu'il n'a pas servi à
5 la simulation des impacts tarifaires puis des
6 analyses des impacts. Mais, par rapport à la
7 répartition des coûts et au calibrage du tarif, ça
8 nous semble important de... peut-être on va en
9 reparler à la fin, là, mais la proposition qu'avait
10 faite la Régie, de travailler ça ensemble.

11 En passant du tarif DP, au premier (1er)
12 avril deux mille dix-sept (2017), à la structure
13 cible, c'est vingt-quatre pour cent (24 %) des
14 clients résidentiels qui verraient des hausses de
15 facture allant de quatorze (14) à trois cent onze
16 pour cent (311 %). Et c'est vingt-neuf pour cent
17 (29 %) des clients agricoles qui subiraient une
18 hausse de la facture, qui irait de vingt pour cent
19 (20 %) à trois cents pour cent (300 %). C'est quand
20 même des hausses importantes. Puis là, on ne fait
21 pas de distinction de strates de consommation.

22 Mais ce qu'on a pu constater, puis ça a été
23 dit souvent au fur et à mesure des échanges, c'est
24 une asymétrie entre les gagnants et les perdants du
25 tarif DP, puis on en est tout à fait conscient.

1 Pour les clients qui ont une baisse de leur
2 facture, bien, c'est une baisse minime, de l'ordre
3 de moins vingt (-20) à moins cinq pour cent (-5 %).
4 Et pour les clients qui ont une hausse, bien, là ça
5 peut être une hausse allant de plus dix-huit (+18)
6 à plus trois cent soixante pour cent (+360 %). Là
7 je parle tous clients confondus, pas que les
8 clients agricoles.

9 Finalement, le Distributeur propose des
10 mesures d'atténuation des impacts, puis on a
11 apprécié le fait qu'il illustre les exemples du
12 tarif DP, les mesures de mitigation ou
13 d'atténuation, comme on veut. Par contre, on
14 constate que l'optimisation tarifaire qui est
15 proposée dans la demande conduit quand même à des
16 hausses de tarifs de quinze (15) à cent quinze pour
17 cent (115 %). Donc, ça demeure des hausses qui sont
18 substantielles, surtout pour des plus petits
19 consommateurs.

20 Il y a également des installations
21 d'équipements qui sont suggérées par le
22 Distributeur puis, ça, ça peut être plus ou moins
23 facile à mettre en place, plus ou moins onéreux,
24 plus ou moins applicable au monde agricole, plus ou
25 moins rentabilisé, surtout pour des clients qui

1 vont avoir moins de cent mille kilowattheures
2 (100 kWh) par année, avec un faible FU. On pense
3 aux condensateurs électriques, par exemple, ce
4 n'est peut-être pas quelque chose facilement
5 rentable pour des producteurs agricoles. On pense
6 aux contrôleurs de charges, ce n'est pas toujours
7 évident de choisir qu'est-ce qu'on va pouvoir
8 délester comme équipements, toutes les productions
9 ne s'y prêtent pas.

10 Finalement, on a interrogé, lors du contre-
11 interrogatoire du panel 3, la compatibilité de la
12 tarification de puissance dès le premier kilowatt
13 avec la puissance à facturer minimale parce qu'on
14 n'avait pas forcément compris que ça allait rester
15 comme ça, donc ça a été confirmé par le
16 Distributeur dans une réponse à une DDR. Puis on
17 s'interroge toujours, malgré les réponses qui ont
18 été fournies par le panel 3, sur la valeur du
19 signal de prix. Pour un client qui va être facturé
20 pour une puissance à facturer minimale en été, basé
21 sur son pic maximal de puissance hivernale, bien,
22 il va être facturé sur soixante-cinq pour cent
23 (65 %) de son pic. Une puissance à facturer
24 minimale en été, même s'il consomme moins, s'il
25 consomme peu, exemple, trente kilowatts (30 kW).

1 Bien, est-ce qu'il va avoir intérêt à gérer en tout
2 temps, y compris en saison estivale, sa puissance?
3 On n'est pas certain. Donc, par rapport à la
4 tarification, dès le premier kilowatt, qui est
5 l'objectif recherché, de ce qu'on a compris, pour
6 le DP, c'est quelque chose qui n'est pas forcément
7 compatible, pour nous.

8 (14 h 11)

9 Mme LAURE VINSANT LE LOUS :

10 R. Finalement, quand on parle de l'appariement de la
11 prime de puissance d'été et d'hiver, on a... on a
12 suivi les différents échanges entre la Régie et le
13 panel 3 et puis on réitère effectivement que quand
14 la Régie avait examiné l'enjeu de l'appariement de
15 la prime de puissance d'été et d'hiver en deux
16 mille sept-deux mille huit (2007-2008), ça avait
17 été dans un contexte spécifique où on facturait au-
18 delà de cinquante kilowatts (50 kW) la puissance.
19 Et on est tout à fait d'accord avec le fait que
20 cette année - cette année, enfin en ce moment -
21 puis ce qu'on réfléchit pour la structure cible du
22 tarif DP, bien le contexte est différent. Puis vu
23 la tarification dès le premier kilowatt de
24 puissance, vu les impacts qui sont importants pour
25 les moins de cent mille kilowattheures (100 000

1 kWh) par année, bien on s'interroge s'il y a lieu
2 vraiment de continuer cet appariement. Puis vous
3 l'avez lu dans notre preuve, on ne va pas redire la
4 même chose, mais on trouve que ça mérite d'être de
5 nouveau analysé sous cet angle-là.

6 Donc, finalement, étant donné toutes les
7 réflexions qui ont eu lieu au cours du contre-
8 interrogatoire du panel 3 aussi ces derniers au
9 sujet du tarif DP, bien nous on... l'UPA réaffirme
10 et fortement demande à la Régie de reporter sa
11 décision quant à la facturation de puissance au DP
12 cible dès le premier kilowatt à un prochain dossier
13 tarifaire. Pour nous, il y a des impacts majeurs
14 pour les clients, qu'ils soient résidentiels,
15 qu'ils soient agricoles, qu'ils consomment moins de
16 cent mille kilowattheures (100 000 kWh) par année,
17 qui n'ont pas été forcément tous répondus par des
18 mesures d'atténuation. Mais on voit qu'il y en a,
19 ils resteront comme ça.

20 Il y a plusieurs composantes à regarder,
21 l'appariement de la prime de puissance d'été, prime
22 de puissance d'hiver, le seuil de facturation de
23 puissance dès le premier kilowatt, les mesures
24 d'atténuation. Ça fait beaucoup de choses qu'il
25 convient de documenter plus, d'analyser plus. Donc,

1 on a été très sensible et très - j'allais dire
2 joyeux, c'est pas le terme - mais très heureux
3 d'entendre la suggestion de la Régie de proposer un
4 atelier technique sur le tarif DP pour aller
5 vraiment creuser un peu plus avec les intervenants,
6 les analyses et puis les... comment mieux calibrer
7 le tarif. Donc, l'UPA est vraiment très intéressée
8 à participer, comme elle l'a fait à chaque fois, à
9 ce travail, à cette réflexion-là. Je passe la
10 parole à Claude pour la partie OÉA.

11 M. CLAUDE LANIEL :

12 R. Alors c'est ça, je vais vous parler de l'option
13 d'éclairage additionnel pour la photosynthèse.
14 Alors dans un premier temps, vous dire qu'on salue
15 votre proposition d'abaisser ou la proposition du
16 Distributeur d'abaisser le seuil de quatre cents
17 (400) à trois cents (300) et on comprend que c'est
18 un premier pas dans la bonne direction. Et
19 évidemment, on souhaite qu'il y ait un second pas
20 de fait éventuellement.

21 Vous rappeler qu'au Québec il existe sept
22 cents (700) producteurs en serre, qui sont
23 répartis, là, dans les productions de fruits, de
24 légumes et de fleurs et plantes. Et qu'on dénombre
25 actuellement, là, moins d'une vingtaine de comptes

1 ou de producteurs qui ont accès à l'option
2 d'éclairage additionnel pour la photosynthèse. Donc
3 si on veut aller plus loin et on veut que plus de
4 producteurs aient accès, il faudrait... il
5 faudrait... et nous, on pense qu'il faut réduire le
6 seuil à nouveau. C'était, là... c'était donc un pas
7 dans la bonne direction pour pouvoir aller plus
8 loin et avoir... et donner accès à un plus grand
9 nombre de producteurs.

10 Alors peut-être vous rappeler que les gens
11 qui sont à l'éclairage de photosynthèse, là, quand
12 on parle de quatre cents kilowatts (400 kW), c'est
13 quand même des gens qui consomment passablement
14 d'électricité, là, on utilise des lampes pour
15 l'éclairage de photosynthèse à près deux mille
16 heures (2000 h) par année, donc ça fait quand même
17 une consommation qui est importante. Et la plupart
18 de ces gens-là, comme on le voit sur l'acétate 11
19 sur 15, ce sont des gens qui sont au tarif M et qui
20 ne sont pas au tarif D, au tarif résidentiel.

21 Également, vous dire que, bon, c'est un
22 tarif qui est relativement récent dans le temps. Il
23 date de quelques années, je pense que c'est la
24 quatrième année ou le quatrième hiver, là, qu'on va
25 pouvoir utiliser l'éclairage de photosynthèse. On

1 éclaire... on utilise l'éclairage à partir du mois
2 d'octobre jusqu'au mois de mars. Et comme la
3 population est petite et comme, bon, les gens y
4 adhèrent et il y a quand même une forte variation
5 d'une année à l'autre, il s'agit qu'un producteur,
6 là, n'utilise pas l'éclairage de photosynthèse, ce
7 qui fait varier énormément la quantité
8 d'électricité qui est consommée.

9 (14 h 16)

10 Donc, nous, on suggère de voir ça dans une
11 vision à plus long terme et d'attendre, là, d'avoir
12 un petit peu plus de vécu dans ce tarif-là. Donc
13 c'est pour ça qu'on parle d'une vision... une
14 vision à long terme pour apprécier davantage la
15 performance de la mesure. Et rappeler également à
16 la Régie que c'est une option interruptible, donc
17 comme toute option interruptible il y a un avantage
18 pour le Distributeur et pour l'ensemble de la
19 clientèle, là parce que les producteurs en serre
20 puissent se débrancher occasionnellement. Vous dire
21 également, peut-être avant de terminer, bon,
22 effectivement, on appuie la proposition du
23 Distributeur de l'abaisser de quatre cents à trois
24 cents et ce qu'on a constaté également dans le vécu
25 c'est qu'avec le Distributeur depuis deux, trois

1 ans, la collaboration est de plus en plus étroite.

2 Évidemment, il y a les causes tarifaires
3 mais il y a également un certain nombre de choses
4 qu'on peut discuter avec le Distributeur, notamment
5 l'utilisation de la technologie en serre et
6 l'utiliser sur un produit vivant. Ce n'est pas
7 nécessairement la même chose que de chauffer une
8 pièce. Il y a des impératifs qu'il faut respecter,
9 autant au niveau de l'éclairage que des
10 températures.

11 Donc, avec messieurs Martel, Murray, on a
12 eu quelques rencontres et c'est tout à fait positif
13 et il y a maintenant une personne qui est
14 responsable d'assurer les liens avec Hydro-Québec
15 et, pour nous, c'est extrêmement positif de pouvoir
16 discuter avec eux régulièrement de l'application et
17 de l'utilisation de l'électricité par les
18 producteurs en serre. Alors, je vous remercie.

19 Me MARIE-ANDRÉE HOTTE :

20 Madame la greffière me faisait remarquer que je
21 n'avais pas coté la présentation diaporama donc C-
22 UPA-0022.

23 Alors, les témoins sont prêts pour le
24 contre-interrogatoire, Madame la Présidente. Merci.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Merci beaucoup Maître Hotte. Est-ce qu'il y a des
3 intervenants qui souhaitent contre-interroger les
4 témoins de l'UPA? Je n'en vois pas. Maître Fraser?
5 Pas de questions? Maître Gariépy?

6 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANNIE GARIÉPY :

7 Q. [157] Oui, j'aurais quelques petites questions.
8 Madame Vinsant Le Lous, tout à l'heure vous nous
9 avez parlé du tarif DP puis de la structure cible.
10 Écoutez, dans l'éventualité où il y aurait une
11 rencontre technique qui serait tenue en temps utile
12 pour le prochain dossier tarifaire à propos de la
13 structure cible du tarif DP, quelles seraient les
14 attentes de l'UPA à l'égard de cette rencontre?

15 Mme LAURE VINSANT LE LOUS :

16 R. Bien, ce serait essentiellement de réduire les
17 impacts pour les moins de cent mille kilowattheures
18 (100 000 KWh) par année qui sont ceux qui subissent
19 les impacts les plus gros. Donc, c'est peut-être
20 d'étudier la tarification dès le premier kilowatt,
21 de voir est-ce qu'il y a, on a vu que ça pouvait
22 aussi ne pas être binaire, 0-50 donc de regarder un
23 petit peu ce seuil de tarification et puis
24 l'appariement de la prime de puissance estivale et
25 hivernale. Ça serait nos attentes.

1 Q. **[158]** Merci. Par ailleurs, si je prends la planche
2 28 de votre présentation... Est-ce que je vous ai
3 interrompue?

4 R. Non, c'est bon. On se demandait s'il y avait
5 d'autre chose mais c'est bon. Merci.

6 Q. **[159]** Donc, si on prend la planche 28, vous
7 suggérez de procéder à la réalisation de scénarios
8 alternatifs au sujet du seuil minimal de la
9 facturation en puissance. Qu'est-ce que vous
10 entendez par là, puis quel serait le premier
11 scénario alternatif que vous avez en tête?

12 R. En fait, on faisait plutôt référence à la décision
13 de l'avis au ministre, je n'ai pas le terme exact
14 mais c'était l'avis au MERN sur les pratiques en
15 électricité et gaz naturel. Je pense que c'était
16 monsieur Pilotto qui était sur le banc de la Régie
17 et qui avait posé cette question au Distributeur de
18 peut-être faire des scénarios alternatifs avec un
19 seuil de dix (10), vingt (20), trente (30),
20 quarante kilowatts (40 KW) de puissance facturée
21 pour voir un petit peu qu'est-ce que ça donnerait.

22 Donc, c'était plutôt à ça, on n'avait pas
23 de scénario précis. On était vraiment à faire des
24 simulations puis voir qu'est-ce que ça donne pour
25 les impacts par strate de consommation.

1 Q. **[160]** D'accord, je vous remercie.

2 INTERROGÉS PAR LA FORMATION :

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Q. **[161]** Je n'ai qu'une seule question. Monsieur
5 Michaud, je vous amène à la planche 11. Je voulais
6 juste être sûre de bien comprendre ce que vous
7 demandez quand vous demandez « d'agrérer la
8 consommation de l'ensemble des abonnements pour un
9 client afin de déterminer s'il dépasse le seuil
10 établi. ». Est-ce que vous parlez pour une même
11 adresse civique ou pour un même... Parce que,
12 évidemment, un client peut avoir différents
13 abonnements à divers endroits. Est-ce qu'il vous
14 serait possible de peut-être préciser ce que vous
15 voulez dire par cette agrégation?

16 (14 h 21)

17 M. CYRIL MICHAUD :

18 R. Ça pourrait être pour simplifier effectivement à
19 une même adresse civique, dans un premier temps,
20 effectivement. Un exemple assez simple, ça va être
21 qu'admettons un producteur qui a une érablière,
22 bien son érablière, il va éventuellement y avoir
23 plusieurs compteurs. S'ils sont un petit peu
24 espacés, ça va être la même adresse, mais il va y
25 avoir plusieurs compteurs. Ou ça peut être

1 quelqu'un qui a des bâtiments d'élevage et un
2 séchoir à grain, ça va éventuellement être à la
3 même adresse, mais ça va être différents compteurs,
4 ça peut être aussi simple que ça.

5 Q. **[162]** Mais, c'est sur un même emplacement physique,
6 si on veut.

7 R. Oui, oui. Mais, un petit peu espacés.

8 Q. **[163]** Ce serait desservi par le même poteau si on
9 veut être... Parce que c'est juste parce qu'on
10 parle de coûts fixes puis d'installation. Alors, je
11 voulais savoir. Il faudrait que ce soit des
12 établissements qui soient desservis, et là j'y
13 vais, je m'excuse, la réduction des équipements du
14 Distributeur, mais par le même poteau, le même fil
15 qui arrive triphasé. À ce moment-là, si ces
16 compteurs-là sont alimentés par le même poteau, ils
17 pourraient être agrégés? C'est ce que je comprends
18 de votre proposition. Je veux juste m'en assurer.

19 R. Ce serait ça.

20 Mme LAURE VINSANT Le LOUS :

21 R. Je vais juste compléter. Excusez-moi, c'est parce
22 que...

23 Q. **[164]** Oui, allez-y.

24 R. ... on est conscient que c'est pas évident pour le
25 Distributeur de... et on l'a déjà expérimenté, de

1 regrouper, pour un même client, les abonnements
2 s'ils sont à une adresse civique différente. Donc,
3 c'est pour ça que, dans le sens de votre question,
4 oui, si c'est la même adresse, ça va être facile.
5 Si c'est trop éloigné parce que les adresses
6 civiques sont différentes, ça ne va pas forcément
7 être évident.

8 Dans le côté pratico pratique, on était...
9 on est ouvert à en discuter, mais on se doute qu'il
10 va y avoir des petites barrières de ce style-là.
11 Nous, c'était plus sur l'état d'esprit. Un client a
12 plusieurs abonnements, il peut peut-être faire une
13 déclaration annuelle de tous les abonnements qu'il
14 a. On peut peut-être regarder la somme de sa
15 facturation. Si on reste sur la même adresse
16 physique, ça va être simple. Si jamais on ne peut
17 pas le rattacher au même client puis des fois on se
18 heurte à des cas comme ça, on comprend que ça va
19 être difficilement faisable. Donc, il faut peut-
20 être qu'on le pense point de vue déclaratif du
21 producteur aussi, du client. On n'avait pas d'idée
22 fixe là-dessus.

23 Q. **[165]** Et c'est parce que je fais juste un lien
24 parce que c'est des tarifs domestiques avec les
25 tarifs DN qu'on a vus dans les réseaux autonomes.

1 On a vu qu'il y avait aussi plusieurs fois des
2 compteurs différents, un pour la chambre. Ça
3 s'appliquerait j'imagine également à ce type... Si
4 vous n'avez pas regardé la question, c'est correct,
5 là. C'était pas un enjeu sur lequel vous étiez,
6 mais si on veut faire un parallèle, il faudrait
7 offrir cette agrégation-là aussi aux autres tarifs
8 D ou à tous les gens qui sont en tarifs D et qui
9 pourraient être desservis par... en fait, qui sont
10 au même point de service, si on veut.

11 M. CYRIL MICHAUD :

12 R. Oui, c'est ça.

13 Q. **[166]** Je vous remercie beaucoup. Je vais juste
14 vérifier. Ça va être l'ensemble de mes questions, à
15 moins que vous ayez un réinterrogatoire, Maître
16 Hotte.

17 Me MARIE-ANDRÉE HOTTE :

18 Je n'ai pas de réinterrogatoire. Alors, c'est notre
19 preuve. Merci.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Je vous remercie beaucoup. Le panel est libéré avec
22 nos remerciements et puis...

23 Me MARIE-ANDRÉE HOTTE :

24 Merci beaucoup. Bonne fin de journée. Au revoir.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Merci. Alors, on va pouvoir passer à la preuve de
3 la FCEI. Bonjour, Maître Turmel.

4

5 PREUVE DE LA FCEI

6

7 Me ANDRÉ TURMEL :

8 Bonjour, Madame la Présidente, bonjour aux
9 Régisseurs. André Turmel pour la FCEI. Vous
10 reconnaissez monsieur Gosselin qui a déjà pris
11 place pour faire son témoignage qui sera concis,
12 comme à l'habitude. Alors, je viens de déposer à
13 madame la greffière une copie d'une présentation
14 PowerPoint que monsieur Gosselin va faire cet
15 après-midi. Alors, dans un premier temps, on peut
16 assermenter monsieur Gosselin, s'il vous plaît.

17

18 L'AN DEUX MILLE DIX-SEPT (2017), ce treizième (13e)
19 jour du mois de décembre, A COMPARU :

20

21 ANTOINE GOSSELIN, économiste, ayant une place
22 d'affaires au 1039, rue de Dijon, Québec (Québec);

23

24 LEQUEL, après avoir fait une affirmation
25 solennelle, dépose et dit :

1 INTERROGÉ PAR Me ANDRÉ TURMEL :

2 Q. **[167]** Merci. Alors, Monsieur Gosselin, je comprends
3 que c'est vous qui avez préparé la preuve déposée
4 au dossier il y a déjà quelques mois, j'en oublie
5 la cote, mais je comprends que vous l'avez préparé
6 vous-même, c'est ça?

7 R. Oui.

8 Q. **[168]** Et que cette preuve représente bien la
9 position de la FCEI dans le présent dossier?

10 R. Oui.

11 Q. **[169]** Et que donc vous l'adoptez comme pour valoir
12 comme votre témoignage en l'instance?

13 R. Oui.

14 Q. **[170]** Avez-vous quelques corrections à y apporter?

15 R. Non.

16 Q. **[171]** Non. Très bien. Donc, Madame la Greffière, le
17 PowerPoint, ce sera la cote numéro?

18 LA GREFFIÈRE :

19 C-FCEI-0013.

20 Me ANDRÉ TURMEL :

21 0013.

22

23 C-FCEI-0013 : Présentation PowerPoint de la
24 preuve de la FCEI

25

1 Q. **[172]** Alors, sur ça, Monsieur Gosselin, je vous
2 demande de procéder.

3 (14 h 26)

4 M. ANTOINE GOSSELIN :

5 R. Alors, merci. Bonjour, Madame la Présidente, Madame
6 Jean, monsieur Houle. Donc, comme Me Turmel vient
7 de le dire, je vais être effectivement assez
8 concis. Je pense que ça va être apprécié
9 considérant l'état du calendrier.

10 Alors, je vais revenir vraiment,
11 strictement sur quelques points. Évidemment, vous
12 comprenez tous les autres enjeux qui sont dans la
13 preuve demeurent tout-à-fait importants et
14 pertinents, mais je me concentre sur ceux-ci pour
15 les fins de la présentation. Donc, pour ce qui
16 touche au revenu requis, je vais revenir sur trois
17 éléments qu'on a abordé dans notre preuve écrite.
18 Donc, l'amélioration du temps de cycle, le
19 développement de marché et les frais
20 d'administration.

21 Donc, le Distributeur demande une hausse du
22 nombre d'ETC assez importante en deux mille dix-
23 huit (2018). Il y en a qui sont liés à différentes
24 considérations. Une de ceux-là c'est l'amélioration
25 du temps de cycle, pour lequel le Distributeur

1 demande une hausse de quarante (40) ETC.

2 Alors, ce qu'on a déjà écrit dans notre
3 preuve, c'est qu'il y a un premier indicateur qui
4 est le temps de cycle lui-même, qui est en
5 amélioration importante depuis deux mille quinze
6 (2015). Donc, le Distributeur nous dit qu'il veut
7 améliorer cet indicateur-là, mais en fait quand on
8 regarde l'évolution de l'indicateur entre deux
9 mille douze (2012) et aujourd'hui, on se rend
10 compte qu'il y a en fait eu un « peek » autour de
11 deux mille quinze (2015) et ça vous retrouvez ça
12 dans notre preuve et ensuite ça descend en deux
13 mille quatorze (2014) et en deux mille seize (2016)
14 et en deux mille dix-sept (2017) et déjà en deux
15 mille dix-sept (2017), quand on arrive en deux
16 mille dix-sept (2017), on est à un niveau de temps
17 cycle qui est inférieur à ce qu'il était, même en
18 deux mille treize (2013) et deux mille quatorze
19 (2014).

20 Alors, l'objectif que le Distributeur se
21 donne au niveau du temps de cycle c'est pour
22 l'année deux mille dix-huit (2018), c'est d'avoir
23 un temps de cycle deux pour cent (2 %) inférieur à
24 la moyenne de deux mille seize (2016) et deux mille
25 dix-sept (2017). Or, ce qu'on se rend compte quand

1 on observe les données c'est que D-2017, en fait,
2 la donnée de deux mille dix-sept (2017), en date de
3 juin, déjà, elle atteint cet objectif-là. Et puis,
4 un peu plus loin dans sa preuve, ce que le
5 Distributeur nous dit bien en fait dans les
6 témoignages qui ont eu lieu, je crois que c'est la
7 semaine passée, on nous dit que l'objectif qu'on se
8 donne c'est deux pour cent (2 %) par année
9 d'amélioration du temps de cycle à mesure globale
10 et ça, ça se trouve effectivement à la pièce A-
11 0048, donc c'est les notes sténographiques du
12 6 décembre, à la page 45. Alors, si on applique ce
13 deux pour cent (2 %) là au niveau qu'on a
14 aujourd'hui, à la moyenne deux mille seize (2016)
15 deux mille dix-sept (2017), que le Distributeur
16 utilise comme point de départ, on peut se rendre
17 compte que même le niveau que ça impliquerait en
18 deux mille vingt-et-un (2021) est déjà atteint en
19 deux mille dix-sept (2017).

20 Dans la présentation du panel 1, on a
21 présenté d'autres indicateurs. C'est à la page 19.
22 Et là on a fait valoir que bon il y avait plusieurs
23 indicateurs qui étaient en amélioration comme le
24 temps de cycle mais on a à la planche 20, on nous
25 dit, bien il y a encore des améliorations requises.

1 Puis là ce qu'on met de l'avant, c'est les délais
2 de prolongement de réseau.

3 Alors, ce qu'on vous soumet c'est que ces
4 indicateurs-là ont une valeur probante assez
5 limitée pour différentes raisons. D'abord, comme le
6 Distributeur le disait dans le dossier précédent,
7 les prolongements de réseau en sous-terrain
8 représentent un tout petit nombre dans l'ensemble
9 des prolongements. J'ai ici mis une citation où on
10 voit qu'on parle de moins d'une centaine (100) de
11 prolongements.

12 Alors ce que le Distributeur nous avait dit
13 l'année passé c'est « Bien on peut pas vraiment se
14 fier à ces chiffres-là, parce que c'est de la
15 volatilité parce que le dénominateur est tellement
16 petit, il y a quelques cas qui ont des très longs
17 délais et ça peut faire des grandes variations,
18 donc on peut pas vraiment se fier à ça ». Cette
19 année on revient puis on nous dit « Bien là, qu'on
20 observe une tendance »; alors évidemment c'est un
21 peu questionnable.

22 (14 h 31)

23 Un autre élément qu'on observe, bien que le délai
24 moyen de prolongement souterrain soit en
25 augmentation, quand on regarde la différence entre

1 le délai total, puis le délai que le Distributeur
2 appelle : « Le délai d'attente-client », bien c'est
3 plutôt une décroissance qu'on observe. Donc, en
4 deux mille quinze (2015), on observe vingt-sept
5 (27) jours, puis là je vous réfère à la pièce B-
6 009, à la page 13. Donc, c'est la pièce sur
7 l'efficience. Au tableau 2, où on a toutes les
8 données sur ces indicateurs-là. Donc, par exemple,
9 en deux mille dix-sept (2017), on a un délai total
10 d'attente de quatre cent trente (430), mais le
11 délai d'attente-client est de quatre cent quatorze
12 (414). Donc, on a seize (16). Et quand on fait
13 toutes ces différences-là pour les différentes
14 années, bien, on se rend compte que pour deux mille
15 quinze (2015), deux mille seize (2016) et deux
16 mille dix-sept (2017), au lieu d'avoir une
17 augmentation, c'est plutôt une décroissance qu'on
18 observe en deux mille dix-sept (2017). Au lieu
19 d'avoir une augmentation, c'est plutôt une
20 décroissance qu'on observe. Un autre élément qui
21 est soulevé par le Distributeur, c'est que... Ça,
22 c'est dans la preuve du Distributeur à la page 15
23 toujours de la pièce B-0009. On indique :

24 À la suite des différents échanges
25 avec les associations de promoteurs,

1 le Distributeur privilégié pour
2 l'année 2017 la livraison des services
3 aux clients en respect de la première
4 date convenue avec ceux-ci, ce qui
5 peut avoir aussi une incidence sur la
6 réduction du temps de cycle total.

7 (14 h 32)

8 Donc, ce qu'on nous dit, c'est qu'on veut aller
9 avec les dates convenues dans cette direction-là.
10 L'année passée toujours, c'est d'ailleurs un
11 indicateur qu'on avait soumis, qu'on proposait
12 d'ajouter au dossier. Puis la Régie à ce moment-là
13 avait refusé cet indicateur-là. Et il y avait eu
14 une discussion à propos de ça, qu'on retrouve aux
15 notes sténographiques du dossier de l'année passée
16 aux pages 50 et suivantes du document A-0040.
17 Alors, je vous lis quelques extraits, ou un bref
18 extrait des notes sténographiques. Donc, le témoin
19 du Distributeur disait :

20 Je reçois une demande, je prends un
21 engagement...

22 Et donc on nous disait, c'est à la suite de
23 l'arrivée de monsieur Martel, qui disait, bon, on
24 va changer la façon de nos indicateurs puis changer
25 nos objectifs en termes de raccordement. Donc il

1 disait, le témoin :

2 Je reçois une demande, je prends un
3 engagement et je dois prendre les
4 moyens nécessaires pour répondre à cet
5 engagement-là auprès de nos demandeurs
6 et de nos clients. [...]

7 En deux mille seize (2016), avril deux
8 mille seize (2016), on a mis en place
9 ce qu'on appelle le Centre de gestion
10 du soutien technique aux activités
11 client.

12 Donc, le Distributeur nous a parlé également de ce
13 centre-là dans sa preuve cette année.

14 Le soutien technique aux activités
15 client traite trois axes :
16 qualification des travaux, c'est-à-
17 dire bien comprendre ce que, entre
18 autres, l'entrepreneur va vouloir
19 qu'on fasse comme travaux; la
20 coordination des travaux, c'est-à-dire
21 aider tant notre client que nous à
22 bien connaître les actions qui doivent
23 être réalisées et en faire un suivi
24 pour être capable de part et d'autre
25 de tout mettre en oeuvre pour

1 compléter les travaux le plus
2 rapidement possible; et un
3 ordonnancement de ce qu'on appelle des
4 travaux techniques.

5 Et ensuite on nous explique qu'est-ce que ça a
6 donné comme résultat quand on a mis suite à la mise
7 en place de ce centre-là.

8 Lorsqu'on a mis cette activité-là en
9 application en avril deux mille seize
10 (2016), à chaque année pour tous les
11 types de clients on a une même
12 courbe : cent pour cent (100 %) des
13 demandes sont réalisées à l'intérieur
14 des délais prescrits parce qu'on n'a
15 pas beaucoup de demandes.

16 Et, là, je pense qu'on faisait référence au mois de
17 janvier. Et là ensuite on continue.

18 En deux mille seize (2016), cent pour
19 cent (100 %) en janvier, quatre-vingt-
20 cinq pour cent (85 %) en février et
21 soixante-dix-huit pour cent (78 %) en
22 mars. Le premier (1er) avril, on a mis
23 en place le CGSTAC et les résultats
24 ont été à chaque mois, sauf un, à plus
25 de quatre-vingt-neuf pour cent (89 %).

1 Et aujourd'hui, en novembre deux mille
2 seize (2016), nos résultats pour
3 novembre sont à quatre-vingt-quinze
4 pour cent (95 %) du respect des
5 engagements.
6 Cette méthodologie-là, qui implique
7 plusieurs joueurs dont le dernier est
8 le Centre de gestion du soutien
9 technique aux activités client, va
10 s'appliquer ou s'applique en fait
11 depuis la troisième semaine de
12 novembre aux gens de l'APCHQ, c'est-à-
13 dire tous les promoteurs ont
14 maintenant accès, c'est-à-dire que
15 toutes leurs demandes cheminent à
16 travers le Centre de gestion du
17 soutien technique aux activités
18 client. Et on a la certitude, comme
19 pour toutes les natures qui sont déjà
20 intégrées à travers ce processus-là,
21 que les mêmes résultats, les mêmes
22 évolutions vont se répercuter au
23 niveau des gens de l'APCHQ, comme pour
24 en deux mille dix-sept (2017) ça va se
25 répercuter pour tous les clients

1 d'Hydro-Québec puisqu'en avril deux
2 mille dix-sept (2017) toutes les
3 natures de traitement des demandes
4 clients vont être prises en charge
5 selon ces nouvelles modalités là.

6 Je m'excuse, c'est un petit peu long. Mais tout ça
7 pour vous dire qu'on vous présente aujourd'hui un
8 indicateur puis on vous suggère que, finalement, il
9 faut faire des améliorations au niveau des
10 prolongements de réseau en souterrain, mais l'année
11 dernière, on a mis en place le Centre. En fait, on
12 l'a mis en place en deux mille seize (2016). Et
13 l'année dernière, on faisait déjà état des grandes
14 améliorations que ça apportait.

15 Alors, je vous dirais que, pour nous, il
16 faut mettre un bémol sur les statistiques qu'on
17 nous présente ou, en tout cas, la façon
18 d'interpréter les statistiques sur les
19 prolongements client.

20 (14 h 37)

21 Manifestement, il y a déjà des mesures qui
22 étaient en place en deux mille seize (2016) et qui
23 portent fruits à ce niveau-là. Donc, avant de dire
24 qu'on a un problème, je pense qu'on devrait
25 attendre de voir un petit plus ce que tout ça donne

1 de leurs demandes d'alimentation.
2 Donc, la Régie vient juste d'approuver les
3 nouvelles modalités, qui vont entrer en vigueur au
4 premier (1er) avril deux mille dix-huit (2018), et
5 pour lesquelles le Distributeur a dit : « Ça, ça va
6 m'apporter de l'efficience et ça va me permettre de
7 simplifier mes processus. » Alors, je pense que ça
8 doit aussi être pris en ligne de compte dans
9 l'appréciation de ce qu'on vous demande.

10 Maintenant, un autre élément, une autre
11 demande du Distributeur, qui est le développement
12 des marchés, où on vous demande un budget de six
13 virgule un millions (6,1 M) additionnel par rapport
14 à ce qu'on fait déjà. Alors, nous, on questionne la
15 pertinence de ce montant additionnel là.

16 D'abord, dans un premier temps, parce qu'on
17 n'a pas évalué la rentabilité de ces efforts-là.
18 Alors, c'est bien beau de rajouter ces montants-là
19 pour aller chercher des clients additionnels, mais
20 encore faut-il que les clients qu'on va chercher
21 puis le tarif qu'ils paient génèrent un bénéfice au
22 moins égal à ce montant-là pour qu'au final,
23 l'ensemble de la clientèle soit gagnant.

24 Et là j'ai mis une citation de monsieur
25 Murray, qui m'a accroché parce que je trouvais que

1 c'était un petit peu contradictoire ce qui était
2 avancé là avec le fait qu'on n'ait pas évalué la
3 rentabilité de cette mesure-là. Et monsieur Murray
4 disait :

5 En fait, ce qu'on essaie d'évaluer,
6 c'est, au fur et à mesure qu'on avance
7 dans l'organisation, si on voit des
8 opportunités qui sont plus grandes, il
9 faut prioriser. La job de
10 gestionnaire, c'est de prioriser ou il
11 y a...

12 Et là on parle de « effort-bénéfice ».

13 Et à ces endroits-là qu'on va mettre,
14 on va mettre les efforts.

15 Donc, ce que je comprends, ce qu'il nous disait
16 ici, monsieur Murray, c'est : « Moi, je vais
17 regarder c'est quoi l'effort, c'est quoi le
18 bénéfice, puis je vais mettre les efforts là où le
19 bénéfice est le plus important. » Alors, ici, on
20 n'a pas d'évaluation du bénéfice mais on veut tout
21 de même aller de l'avant. Ce qui nous semble assez
22 paradoxal.

23 L'autre point que je veux amener, c'est
24 que, bien, une bonne partie de cet effort-là, ce
25 sur quoi on met l'emphase, c'est les centres de

1 données. Donc, on dit qu'on veut aller chercher
2 plus de centres de données. Et, du même souffle, on
3 nous dit : « Bien, les centres de données, j'en ai
4 déjà quarante-deux (42) », et on a vu, dans le
5 courant de la semaine passée, dans les nouvelles,
6 qu'il y en avait un nouveau qui s'ajoutait. Et on
7 voit aussi, à l'engagement 12, qui a été déposé ce
8 matin, et qui reprend des choses qui avait été
9 dites, je pense, par le Distributeur en audience,
10 qui nous dit qu'il est en discussion également avec
11 plusieurs joueurs qui envisagent de s'installer au
12 Québec. En lien avec la technologie des
13 blockchains.

14 Alors, tout ça nous amène à nous dire :
15 Mais ce qu'on essaie de faire, manifestement ça se
16 produit déjà. Alors, on ne voit vraiment pas la
17 pertinence de rajouter des sommes pour aller
18 chercher des clients qui, manifestement, on est
19 déjà capable d'aller chercher. Et même qu'on en
20 ajoute d'autres.

21 (14 h 42)

22 Et finalement, non, pas finalement,
23 finalement sur le revenu requis, un mot sur les
24 frais d'administration. Donc, dans notre mémoire,
25 on a proposé un ajustement pour les frais

1 d'administration pour tenir compte du fait qu'il y
2 avait des variations récentes dans les frais
3 d'administration qui étaient payés par les clients
4 qui étaient affectés beaucoup par la température.

5 La Régie, dans sa demande de renseignements
6 numéro 6, le document B-0127 à la question 13.1,
7 demandait au Distributeur de commenter cette
8 proposition-là puis le Distributeur dit « On tient
9 déjà compte de la variation de température dans les
10 frais d'administration. » et là, je vous lis le
11 passage, donc on dit :

12 La prévision des revenus des frais
13 d'administration pour l'année témoin
14 est établie selon la prévision de
15 l'année de base, laquelle s'appuie sur
16 l'évolution des comptes à recevoir de
17 l'année historique.

18 Et on ajoute :

19 Cette prévision est par la suite
20 ajustée de la variation de la
21 prévision des ventes de l'année témoin
22 par rapport à l'année de base. Puisque
23 la prévision des ventes de l'année
24 témoin 2018 est établie selon la
25 normale climatique, la prévision des

1 frais d'administration pour 2018 le
2 prend donc en compte.

3 Et ce qu'on est allés voir de notre côté, c'est :
4 est-ce que vraiment, quand on fait l'ajustement au
5 niveau des ventes, on tient compte adéquatement de
6 l'impact des variations climatiques sur les frais
7 d'administration puis, en fait, sur les comptes à
8 recevoir et, par incidence, sur les frais
9 d'administration.

10 Et je pense que la réponse à ça c'est non
11 parce que, quand on observe les variations
12 historiques qu'il y a eu au niveau des frais
13 d'administration, ce qu'on a calculé, ce qui est
14 dans notre preuve c'est qu'il y a une variation
15 entre le moment où on a eu des années chaudes et
16 des années froides d'à peu près douze millions de
17 dollars (12 M\$). Et ça, ça se compare à un total de
18 frais d'administration d'à peu près soixante
19 millions (60 M) donc autour de vingt pour cent
20 (20 %) de variation dans les frais d'administration
21 dûs à ces variations climatiques là, selon le
22 Distributeur.

23 Or, quand on regarde les variations des
24 ventes dans ces années-là, ce qu'on se rend compte
25 c'est que même s'il y a des variations climatiques,

1 les variations des ventes totales sont beaucoup
2 plus faibles - et ici on a le tarif D, donc je
3 parle du tarif D - sont beaucoup plus faibles que,
4 en proportion, que les variations des frais
5 d'administration.

6 Alors, ce que cela nous dit, c'est qu'on ne
7 peut pas faire une relation linéaire ou une
8 relation de proportionnalité entre la variation des
9 ventes et la variation des frais d'administration.
10 Et c'est pour ça qu'on maintient notre
11 recommandation d'appliquer un ajustement de trois
12 millions (3 M) sur les frais d'administration.

13 Le Distributeur nous dit qu'il y a déjà,
14 dans sa prévision, un ajustement de zéro virgule
15 sept million (0,7 M) qui est fait alors on
16 recommande d'ajuster le revenu requis de la
17 différence entre les deux, donc deux virgule trois
18 millions (2,3 M).

19 Et pour finir, je voulais vous parler du
20 tarif de relance industrielle. Ce que la FCEI
21 demande par rapport à ce tarif-là, c'est qu'il soit
22 ouvert également au tarif M. La proposition c'est
23 qu'il ne soit accessible qu'au tarif L et on pense
24 qu'il devrait également être ouvert au tarif M.

25 D'abord, les réponses qu'on a eues des

1 témoins lors du contre-interrogatoire c'est que,
2 finalement, ce qu'on a compris c'est qu'il n'y
3 avait pas vraiment d'inconvénients à ouvrir ce
4 tarif-là au M. De l'ouvrir au M, ça serait cohérent
5 avec ce qui est fait par ailleurs au tarif de
6 développement économique qui est accessible au M et
7 au LG.

8 Et selon nous, les justifications que le
9 Distributeur a amenées pour ne pas ouvrir le tarif
10 au M ne sont pas convaincantes. On nous a dit qu'on
11 ne voyait pas vraiment de potentiel pour ce tarif-
12 là chez les clients du tarif M.

13 (14 h 47)

14 Par contre, on nous a également dit qu'on
15 n'avait pas vraiment étudié la question. Et il y a
16 également une... on a également dit que, dans le
17 fond, ce qu'on visait, c'est de... c'est de, dans
18 le fond, favoriser les usines québécoises
19 d'entreprises internationales qui ont des usines
20 également à l'extérieur du Québec. Donc, c'était
21 une compétition intra-entreprise, mais entre les
22 différentes installations d'une même entreprise.

23 On ne voit pas en quoi c'est nécessaire de
24 restreindre la vision de cette façon-là. On croit
25 que c'est inutilement limitatif de restreindre

1 simplement la compétition à l'intérieur d'une
2 entreprise. Il y a plein d'entreprises qui sont
3 également en compétition avec d'autres usines
4 semblables ou d'autres installations semblables à
5 l'extérieur du Québec, mais qui appartiennent à une
6 entreprise différente. Alors, le fait que ce soit
7 dans la même entreprise ou pas, je vois mal
8 pourquoi on devrait s'empêcher d'aider une
9 entreprise à être plus compétitive ou à pouvoir
10 repartir des installations si elle fait de la
11 concurrence à une entreprise autre que si c'est
12 face à une autre installation à l'intérieur de la
13 même entreprise.

14 Et l'autre élément que je voulais apporter,
15 c'est qu'il ne faut pas oublier que dans le tarif
16 de relance industrielle, il y a aussi un volet de
17 conversion qui, je pense, pourrait être intéressant
18 pour les clients au tarif M.

19 Alors, ça complète ma présentation.

20 Me ANDRÉ TURMEL :

21 Merci, Monsieur Gosselin. Monsieur Gosselin est
22 entre vos mains.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Je vous remercie. Est-ce qu'il y a des intervenants
25 qui souhaitent contre-interroger le témoin de la

1 FCEI? Je n'en vois pas. Maître Fraser, avez-vous
2 des questions?

3 Me ÉRIC FRASER :

4 Non, pas de question. Je vous remercie.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Pas de question. Maître Gariépy, avez-vous des
7 questions?

8 Me ANNIE GARIÉPY :

9 Pas de question. Merci.

10 INTERROGÉ PAR LA FORMATION

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Q. **[173]** J'aurais une seule question de précision, je
13 m'excuse. Sur le tarif de relance industrielle. Ce
14 que vous demandez, en fait, c'est que le tarif, le
15 TRI soit accessible à tous ceux qui sont capables
16 d'atteindre le fameux seuil de cinq cents kilowatts
17 (500 kW), peu importe leur catégorisation
18 tarifaire, si on veut. Et en fait, pour reprendre
19 le terme que maître Turmel a utilisé, que les gros
20 M puissent adhérer au TRI?

21 M. ANTOINE GOSSELIN :

22 R. Exact. C'est exact.

23 Q. **[174]** Merci. Juste un instant. Non, c'est beau.

24 Alors, ça va être l'ensemble de mes questions.

25

1 Me ANDRÉ TURMEL :

2 Sans offense aux tarifs qui sont gros, bien sûr.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 En parlant de volume de consommation, bien sûr.

5 Me ANDRÉ TURMEL :

6 D'accord. Alors, merci beaucoup. Merci, Madame la
7 Régisseur, merci pour la Régie. Alors, on peut
8 libérer monsieur Gosselin?

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Oui. Monsieur Gosselin, vous êtes libéré avec nos
11 remerciements pour votre présentation. On passerait
12 à OC, à la présentation de OC.

13

14 PREUVE D'OPTION CONSOMMATEURS

15

16 Me ÉRIC DAVID :

17 Alors, bonjour, Mesdames, Monsieur les Régisseurs.

18 Éric David pour Option consommateurs. Vous avez
19 bien évalué le temps, Madame... Maître Duquette.

20 Donc, la preuve d'Option consommateurs sera

21 présentée par le biais de deux témoins. Il s'agit

22 de Jules Bélanger qui est économiste et analyste

23 que Option consommateurs et maître Sylvie De

24 Bellefeuille qui est conseillère budgétaire et

25 juridique chez Option consommateurs. Madame la

1 Greffière, si vous pouviez les assermenter.

2 LA GREFFIÈRE :

3 Oui.

4

5 L'AN DEUX MILLE DIX-SEPT (2017), ce treizième (13e)
6 jour du mois de décembre, ONT COMPARU :

7

8 JULES BÉLANGER, analyste interne pour Option
9 consommateurs, ayant une place d'affaires au 50,
10 rue Sainte-Catherine Ouest, bureau 440, Montréal
11 (Québec);

12

13 SYLVIE DE BELLEFEUILLE, avocate, conseillère
14 budgétaire et juridique, ayant une place d'affaires
15 au 50, rue Sainte-Catherine Ouest, bureau 440,
16 Montréal (Québec);

17

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

20

21 INTERROGÉS PAR Me ÉRIC DAVID :

22 Q. [175] Alors, je vais débiter avec vous, Monsieur
23 Bélanger, au niveau de l'adoption de la preuve
24 d'abord. Je vous réfère au mémoire d'Option
25 consommateurs qui a la cote C-OC-0006. Est-ce que

1 vous adoptez ce mémoire comme votre témoignage
2 écrit dans la présente instance?

3 M. JULES BÉLANGER :

4 R. Oui.

5 (14 h 53)

6 Q. **[176]** Alors Monsieur Bélanger, juste pour débiter,
7 pouvez-vous nous résumer votre formation ainsi que
8 votre expérience de travail?

9 M. JULES BÉLANGER :

10 R. Oui, alors, j'ai un baccalauréat et une maîtrise en
11 sciences économiques de l'Université de Montréal,
12 ainsi qu'un Master 2 de l'École d'économie de
13 Toulouse en économie de l'environnement. Donc, je
14 travaille depuis maintenant cinq ans dans les
15 dossiers tarifaires d'Hydro-Québec. Maintenant, à
16 l'interne chez Option consommateurs, puis
17 auparavant à l'Institut de recherche en économie
18 contemporaine, donc préalablement au mois d'août
19 dernier.

20 Q. **[177]** D'accord. Votre mémoire a été déposé le
21 treize (13) novembre deux mille dix-sept (2017), il
22 y a donc beaucoup de preuve qui a été administrée
23 depuis. Les réponses au DDR, il y a eu toute la
24 preuve qui a été administrée pendant l'audition.
25 Donc, pourriez-vous résumer les grandes lignes de

1 votre mémoire et nous préciser si votre analyse a
2 été modifiée ou complétée depuis le dépôt du
3 mémoire?

4 R. Oui. Alors bonjour, Madame la Présidente, bonjour
5 Madame et Monsieur les Régisseurs. Je voulais
6 aborder trois sujets avec vous, qui ont été
7 développés dans le mémoire, à la lumière de ce qui
8 a été évidemment dit durant les audiences
9 jusqu'ici. Puis je vais laisser la parole par la
10 suite à ma collègue, maître de Bellefeuille, là,
11 pour ce qui entre autres, des suivis relatifs aux
12 mesures visant les ménages à faible revenu.

13 Donc, le premier sujet que je voulais
14 aborder concerne les interventions en efficacité
15 énergétique du Distributeur et plus
16 particulièrement ce qu'on appelle l'offre ménages à
17 faible revenu. Donc, cette offre regroupe deux
18 programmes. Il y a le premier programme qui est le
19 programme Rénovation énergétique MFR, qui vise le
20 marché des coops et des OBNL et un deuxième
21 programme, qui s'appelle Offre intégrée MFR, là,
22 qui, dans le fond, sont les mesures qui sont
23 livrées normalement à travers ce qu'on comprend
24 être le futur centre d'accompagnement.

25 Pour ces deux programmes, le Distributeur

1 demande pour deux mille dix-huit (2018) un budget
2 total de huit millions de dollars (8 M\$), dont
3 environ cinq millions de dollars (5 M\$) pour
4 l'Offre intégrée MFR. Donc, comme souligné dans
5 notre mémoire, ce budget de cinq millions (5 M\$)
6 est annoncé depuis plusieurs dossiers tarifaires,
7 mais n'est pas dépensé étant donné les délais dans
8 l'implantation du centre d'accompagnement.

9 Alors, donc le centre d'accompagnement
10 verra finalement le jour en avril prochain et ce
11 qu'on a cherché à faire durant les audiences, c'est
12 de clarifier à quoi vraiment allait servir ce cinq
13 millions de dollars (5 M\$)-là, puisque le
14 Distributeur évoquait des mesures complémentaires
15 au programme Éconologis. Puis j'ai constaté qu'il y
16 a maître Gariépy, là, de la Formation, qui a
17 également posé des questions à cet égard-là.

18 Donc, on comprend des réponses des témoins
19 et du Distributeur que ces mesures complémentaires-
20 là ne sont pas encore bien définies étant donné que
21 les discussions sont toujours en cours avec TEQ.
22 Même chose au niveau de l'arrimage, donc dans la
23 gestion de la livraison des mesures.

24 Et par rapport à ça, je voulais simplement
25 soulever une certaine inquiétude, là, que nous

1 avons. Évidemment, si les ménages à faible revenu
2 peuvent bénéficier de mesures additionnelles dans
3 le cadre du programme Éconologis, que ce soit les
4 DEL ou les frigos, là, que j'ai entendu, c'est tant
5 mieux, on est bien content. Par contre, ce qu'on
6 veut éviter, c'est que les consommateurs paient
7 deux fois pour le même programme. Une fois à
8 travers la quote-part, qui est versée à TEQ, puis
9 une autre fois avec le cinq millions (5 M\$) de
10 mesures complémentaires, qui est demandé par le
11 Distributeur. Donc, c'était seulement une
12 inquiétude que je voulais soulever. Puis c'est
13 évidemment important pour nous qu'il y ait une
14 transparence, là, à l'égard de l'utilisation des
15 fonds.

16 Alors, deuxième sujet. Deuxième sujet que
17 je voulais aborder concerne le programme de Charges
18 interruptibles résidentielles. Le Distributeur
19 demande pour deux mille dix-huit (2018) un budget
20 totalisant vingt-quatre millions de dollars (24 M\$)
21 pour trois projets.

22 Donc, il y a le déploiement du programme de
23 Charges interruptibles pour les chauffe-eau et deux
24 projets pilotes : un pour les plaintes, un pour le
25 chauffage central. Encore ici, c'est un programme

1 qui est annoncé depuis plusieurs dossiers
2 tarifaires, mais dont les budgets n'ont pas en
3 grande partie été dépensés, la raison principale
4 étant les craintes entourant le développement de la
5 légionelle dans les chauffe-eau.

6 Dans notre mémoire on souligne, tel qu'il
7 est décrit dans, entre autres, la preuve
8 additionnelle déposée dans le dossier du Plan
9 d'appro, que les organismes responsables de la
10 santé publique ne donnent toujours pas leur aval au
11 déploiement du programme pour les Charges
12 interruptibles des chauffe-eau. Et les craintes,
13 là, de contamination sont à ce point présentes
14 qu'Hydro-Sherbrooke est à démanteler un programme
15 qu'il gérait depuis environ vingt (20) ans.

16 (14 h 58)

17 Et deuxième élément qu'on soulignait
18 également dans le mémoire, au niveau du projet
19 pilote de chauffage central. C'est qu'on a constaté
20 l'état d'avancement du Plan d'approvisionnement
21 déposé en novembre, début novembre, que ce projet-
22 pilote est ralenti par des problèmes informatiques
23 qu'on comprend être de nature, en tous les cas, au
24 niveau de la sécurité. Durant les audiences donc,
25 on a questionné monsieur Zayat, notamment, pour

1 essayer de déterminer comment était estimé le
2 budget de vingt-quatre millions (24 M) étant donné
3 ce que je viens de dire. Donc, selon nous, monsieur
4 Zayat n'a pas été en mesure de le justifier
5 adéquatement. D'abord, pourquoi un budget de cette
6 hauteur était requis ni de quoi il était
7 véritablement constitué. Monsieur Zayat a également
8 confirmé que les problèmes informatiques au niveau
9 du projet-pilote pour le chauffage central
10 persistaient. Ce qui éloigne évidemment le
11 déploiement éventuel d'un programme à ce niveau-là.

12 Donc, selon nous, ces éléments-là, ces
13 informations-là viennent confirmer notre position
14 telle qu'établie dans le mémoire, et on maintient
15 notre recommandation qu'on a faite à la Régie de
16 limiter les budgets des charges interruptibles
17 résidentielles au montant nécessaire, dans le fond,
18 pour mener les projets-pilotes similairement à ce
19 que la Régie avait décidé dans sa dernière décision
20 tarifaire.

21 Le troisième sujet, lequel je souhaitais
22 aborder avec vous aujourd'hui, ça concerne le
23 programme de maîtrise de la végétation. Le
24 Distributeur demande une augmentation considérable
25 de ses budgets pour son programme. Donc, on

1 passerait de soixante-huit millions (68 M) cette
2 année à quatre-vingt-quatre millions (84 M) pour
3 deux mille dix-huit (2018), et pour atteindre
4 éventuellement cent millions (100 M) entre deux
5 mille dix-neuf (2019) et deux mille vingt-trois
6 (2023) en moyenne. Ce qui représente tout de même
7 une augmentation de presque cinquante pour cent
8 (50%) de ses budgets. Le Distributeur,
9 essentiellement, veut passer d'un cycle de retour
10 de six (6) ans à un cycle de retour de quatre (4)
11 ans pour lui permettre d'inverser la tendance qu'il
12 observe au niveau des pannes liées à la végétation.

13 Donc, dans notre mémoire on a soulevé
14 plusieurs choses. D'abord, c'est qu'il n'y a pas
15 urgence à l'égard de la maîtrise de la végétation.
16 Il n'y a pas de situation d'urgence. Premièrement,
17 on a déposé les résultats d'une étude menée par la
18 firme de consultation spécialisée dans la maîtrise
19 de la végétation (CNUC), qui a été faite pour Hydro
20 One en Ontario. Donc, c'est une étude qui fait
21 suite à une demande de l'OEB de la région
22 ontarienne pour analyser le programme de Hydro One,
23 puis d'identifier donc les meilleures pratiques,
24 les problèmes, formuler des recommandations. Puis
25 c'est déposée à la demande tarifaire deux mille dix

1 huit (2018) de Hydro One.

2 Donc, les résultats du balisage montrent
3 que le Distributeur fait plutôt bonne figure, à la
4 fois au niveau des coûts, au niveau des indicateurs
5 de fiabilité. Si on compare juste avec Hydro One,
6 Hydro-Québec distribution a un cycle de retour de
7 six (6) ans, Hydro One c'est neuf point cinq (9,5)
8 années. Et si on compare... Donc, si on regarde la
9 moyenne des entreprises de balisage, le cycle de
10 retour est de cinq point trois (5,3) années pour
11 l'ensemble des entreprises. C'est un cycle cinq
12 point trois (5,3) qui a déjà été atteint par le
13 Distributeur en deux mille treize (2013) avec un
14 budget à la hauteur du niveau de deux mille dix
15 sept (2017).

16 Autre situation qui montre qu'il n'y a pas
17 de situation d'urgence, c'est le lien qui est tenté
18 d'être établi avec les changements climatiques et
19 la détérioration d'indicateurs liés aux pannes, le
20 Distributeur a tenté de faire un lien, entre
21 autres, entre l'augmentation de forts vents et la
22 nécessité d'augmenter le budget de maîtrise à la
23 végétation. Or, en consultant une des réponses aux
24 engagements, on peut voir, par exemple, sur un
25 historique qui est plus grand, je pense que c'est

1 vingt (20) ans qui a été déposé? Ce sont plusieurs
2 années. Il n'y a aucune tendance claire à la hausse
3 au niveau des vents forts sur ces pièces-là.

4 La deuxième chose qu'on soulignait aussi
5 dans le mémoire, c'est l'absence de preuve pour
6 déterminer un niveau optimal de cycle de retour de
7 quatre ans, ce qui est la moyenne au Québec. Je
8 comprends qu'il y a des cycles de retour selon les
9 régions. L'étude du CNUC montre que le cycle de
10 retour peut varier selon la géographie, la densité,
11 le nombre de lignes ou des enjeux de foresterie. Il
12 n'y a pas d'élément, selon nous, en preuve qui
13 démontrent, en fonction de ces facteurs-là, que le
14 cycle optimal de retour serait de quatre (4) ans,
15 donc plutôt que, par exemple, cinq (5) ans ou cinq
16 point cinq (5,5) années, peu importe.

17 (15 h 03)

18 Donc, notre recommandation à ce niveau-là à
19 la Régie serait une approche par étape. D'abord,
20 dans un premier temps, on est d'accord sur la
21 direction à donner à quelque part, pour réduire
22 progressivement le cycle de retour. Donc, on a pris
23 note, entre autres, que le Distributeur a des
24 demandes croissantes de la part des municipalités
25 et qu'il y a une certaine dégradation du taux de

1 pannes liées à la végétation par cent kilomètres
2 (100 km) des quatre-vingt-cinq (85) jours les plus
3 performants qui sont l'indicateur choisi par le
4 Distributeur et pour cela, on suggère à la Régie
5 d'octroyer la moitié de l'augmentation qui est
6 demandée cette année, donc environ huit millions de
7 dollars (8 M\$), ce qui représente tout de même une
8 croissance d'un peu plus de dix pour cent (10 %)
9 par rapport à deux mille dix-sept (2017).

10 Dans un deuxième temps, c'est qu'on suggère
11 à la Régie, avant d'octroyer au Distributeur un
12 budget plus grand, comme je disais plus tôt, qui
13 est évalué à cent millions de dollars (100 M\$) pour
14 les années deux mille dix-neuf (2019) et suivantes,
15 on suggère à la Régie qu'une étude similaire à
16 celle présentée en annexe à notre mémoire soit
17 menée par le CNUC, une étude qui permettrait de
18 déterminer quel est le cycle optimal, identifier
19 les meilleures pratiques pour le Distributeur,
20 formuler des recommandations similaires à ce qui a
21 été fait, dans le cas de Hydro One et
22 subsidiairement, puis en complément, si la Régie
23 était pour autoriser les budgets, évidemment on lui
24 recommande qu'un suivi CRI du programme soit mené
25 dans les prochaines années qu'on puisse utiliser,

1 suivre des indicateurs plus granulaires, notamment
2 en fonction de la densité des milieux, puis, à ce
3 que je comprends des témoignages des témoins du
4 Distributeur, c'est que ces indicateurs-là elles
5 existent, les données existent et l'autre
6 recommandation, finalement, si la Régie était pour
7 autoriser les budgets, c'est qu'on sépare les
8 budgets qui sont relatifs au problème de l'agrile
9 du frêne, donc c'est pour nous une problématique
10 qui est séparée et différente dans le fond des
11 travaux réguliers de maîtrise de la végétation.
12 J'entendais du témoin du Distributeur que c'est
13 environ peut-être entre dix (10) et vingt pour cent
14 (20 %) des budgets qui sont alloués à cette
15 problématique-là. Alors, ça termine mes
16 recommandations pour aujourd'hui.

17 M. ÉRIC DAVID :

18 Q. **[178]** Merci Monsieur Bélanger. Je vais maintenant
19 tourner à maître de Bellefeuille. Avant de débiter,
20 Maître de Bellefeuille, pouvez-vous nous résumer
21 votre formation et vos fonctions chez Option
22 consommateurs?

23 Mme SYLVIE DE BELLEFEUILLE :

24 R. Oui. Certainement. Alors, je suis avocate depuis
25 mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit (1998) déjà, et

1 je travaille chez Option Consommateur depuis deux
2 mille dix (2010). Chez Option, je fais notamment de
3 la consultation budgétaire. Je m'occupe des
4 questions aussi juridiques, en fait, le service
5 d'informations juridiques, je devrais dire plutôt
6 des consommateurs. On traite également des dossiers
7 d'énergie, donc vraiment différentes choses, aussi
8 des actions collectives.

9 Q. **[179]** D'accord et vous avez témoigné combien de
10 fois devant la Régie de l'énergie.

11 R. Aujourd'hui, ça va être ma quatrième fois. J'ai
12 fait, je crois, les trois dernières causes
13 tarifaires et j'ai fait également, j'ai témoigné
14 également dans le dossier des conditions de
15 services plus récemment.

16 Q. **[180]** D'accord. Pouvez-vous nous résumer l'analyse
17 que vous avez effectuée dans le cadre de ce
18 dossier?

19 R. Bien, en fait, j'aimerais un peu comme mon collègue
20 vous traiter de trois sujets. Je pense que c'est
21 notre chiffre magique aujourd'hui. D'abord, on va
22 commencer peut-être par les avancées en matière de
23 ce qui s'est passé au niveau des faibles revenus.
24 J'aimerais ensuite vous entretenir très brièvement
25 aussi de la nouvelle entente pour les noms MFR pour

1 les ménages fortement endettés et en dernier lieu,
2 revenir sur ce qui a été dit concernant
3 l'effacement graduel de la dette.

4 Concernant les avancées, bon, de façon
5 générale, Option Consommateur tient à souligner les
6 effets qui sont faits par Hydro-Québec pour trouver
7 des pistes de solution pour les ménages à faibles
8 revenus. Ça fait des années qu'on travaille en
9 collaboration avec le Distributeur, qu'il y a des
10 rencontres à différents niveaux et on a une bonne
11 collaboration, une bonne écoute de la part du
12 Distributeur, alors, d'emblée, je tiens à souligner
13 cet aspect-là.

14 Concernant aussi le financement du travail
15 qui est fait par les associations de consommateurs,
16 c'est très apprécié. Le financement va passer
17 maintenant, on a eu trois cent mille dollars
18 (300 000 \$) pour l'ensemble des associations de
19 consommateurs cette année. L'année prochaine ce
20 sera six cent mille (600 000). Donc, ça c'est
21 quelque chose qui est aussi important pour le
22 travail que l'on fait en matière, autant en matière
23 de négociation que de prévention aussi auprès des
24 ménages. Peut-être juste un tout petit ... j'ai
25 noté que dans le témoignage du panel 2, il y avait

1 un tout petit quelque chose qui avait glissé qui
2 venait un petit peu en contradiction avec ce qui
3 avait été mis dans le mémoire d'Hydro-Québec
4 concernant la nécessité d'être affilié à un groupe.
5 Juste préciser qu'Option Consommateur n'est pas
6 membre d'aucun regroupement d'associations de
7 consommateurs. C'est pas une condition pour le
8 recevoir. C'est vraiment plus le travail qui est
9 fait auprès des ménages.

10 Autre élément très, qu'on trouve très
11 intéressant, bien, c'est la mise en place du fameux
12 centre d'accompagnement qui a été discuté déjà
13 depuis quelques années, c'est quelque chose qu'on
14 suit avec intérêt et avec lequel on est très
15 heureux de voir, et on est très curieux aussi de
16 voir comment ça va prendre forme de façon très,
17 très concrète.

18 (15 h 08)

19 L'autre élément aussi qu'on trouve très
20 intéressant, bien, c'est le projet pilote qui
21 concerne le taux d'effort pour les ménages qui sont
22 à très faible revenu, donc ceux dont les revenus
23 sont à cinquante pour cent (50 %) du seuil de
24 faible revenu. On parle de ménages qui sont
25 particulièrement vulnérables, qui sont très

1 vulnérables aussi par rapport aux simples aléas de
2 la vie, comme je dis souvent. Le petit dernier perd
3 ses chaussures à l'école et ça vient complètement
4 mettre la pagaille dans le budget. Alors, là-
5 dessus, le nouveau projet pilote là-dessus, je
6 pense, est une avenue intéressante pour ces
7 ménages-là qui font face à des défis économiques
8 qui sont très, très difficiles.

9 Le deuxième sujet dont je voulais vous
10 entretenir, en fait, c'est la nouvelle entente non
11 MFR qui vise en fait ce qu'Hydro-Québec a qualifié
12 de la clientèle fortement endettée. On a déjà
13 témoigné un peu là-dessus dans... je crois que
14 c'était l'année précédente. On avait certaines
15 inquiétudes par rapport à ça, parce qu'il y a des
16 petites choses qui ne répondent pas complètement à
17 nos inquiétudes par rapport aux ménages qui sont
18 plutôt à revenus modestes.

19 Ce qu'on a noté quand même, c'est que, et
20 de façon très favorable, c'est que la définition de
21 fortement endettée a été revue à la baisse.
22 Auparavant, on parlait d'une dette de trois mille
23 dollars (3000 \$) et plus. Maintenant, on parle de
24 mille cinq cents dollars (1500 \$), ce qui quand
25 même peut dans un contexte hivernal aller assez

1 rapidement. Donc, ça, on voit ça d'une bonne chose.

2 Cependant, ça ne règle pas selon nous
3 l'inquiétude qu'on avait par rapport aux ménages
4 qui sont à revenus qu'on pourrait qualifier de très
5 modestes, mais qui ne se qualifient pas comme MFR.
6 Donc, les gens qui gagnent un petit peu plus que le
7 seuil d'admissibilité, mais qui, dans la réalité,
8 n'ont pas une très grande marge de manoeuvre, alors
9 pour ces gens-là, on continue d'encourager le
10 Distributeur à faire preuve de flexibilité pour
11 trouver des pistes de solutions lorsque ces gens-là
12 communiquent avec lui pour pouvoir négocier quand
13 il y a des problèmes de paiement.

14 On comprend, et on trouve absolument
15 approprié que, concernant les ménages très
16 fortement endettés, que le Distributeur agisse de
17 façon proactive pour pouvoir aller récupérer les
18 sommes qui sont dues, qu'on commence le travail en
19 parlant des dettes les plus élevées. Je pense qu'au
20 niveau de la gestion des mauvaises créances, c'est
21 quelque chose qui est sain. Par contre ce qu'on
22 souhaite, c'est que, advenant, par exemple, qu'un
23 ménage qui est endetté de disons deux mille dollars
24 (2000 \$) qui n'est peut-être pas dans la ligne de
25 mire actuelle du Distributeur, mais si un ménage

1 communiqué avec Hydro, bien, ce qu'on souhaiterait,
2 c'est qu'on puisse lui offrir les ententes qu'on
3 peut offrir aux ménages fortement endettés même si
4 on n'est pas rendu à ce niveau-là dans la liste de
5 rappels, je vous dirais, au niveau des appels
6 proactifs.

7 Tout ceci ça demeure quand même une mesure
8 qui demeure curative. On est là pour essayer de
9 récupérer l'argent qui est dû. Alors, à ce niveau-
10 là, on encourage Hydro-Québec à continuer à
11 travailler en prévention également pour éviter
12 justement que des dettes élevées puissent, des
13 nouvelles dettes élevées puissent s'accumuler. Et,
14 ça, nous pensons que ça serait à l'avantage de
15 l'ensemble de la clientèle d'Hydro-Québec, que ça
16 pourrait avoir un effet à long terme aussi pour
17 diminuer les mauvaises créances.

18 Dernier élément, ce serait concernant
19 l'effacement graduel de la dette. Bon. Ça, c'est
20 une mesure dont il est question depuis plusieurs
21 années. Et là-dessus ce que je vous soulignerais,
22 c'est qu'on a trouvé dans la preuve que les
23 intentions du Distributeur nous semblaient un peu
24 floues. D'une part, dans la preuve présentée au
25 niveau du mémoire concernant les faibles revenus,

1 on semblait... on trouvait qu'Hydro-Québec semblait
2 réticente en mentionnant notamment que le taux
3 d'encaissement qui était peu significatif, la
4 différence entre le taux d'encaissement qui était
5 peu significatif entre le groupe test et le groupe
6 témoin, donc on sentait d'un côté que le
7 Distributeur était un peu à reculons dans cette
8 mesure-là, mais que, par ailleurs, quand il a été
9 question de présenter au public dans les séances
10 d'informations, bien, là, on présentait ça comme
11 étant une mesure dans laquelle le Distributeur
12 semblait vouloir aller de l'avant. Donc, on n'est
13 pas trop sûr de comprendre exactement vers quoi le
14 Distributeur, où il s'aligne dans ce dossier-là.

15 Nous comprenons que c'est quand même
16 quelque chose qui a un coût élevé. Et ce coût-là va
17 nécessairement se refléter dans l'ensemble des
18 tarifs. Donc, on en est conscient. Nous, c'est une
19 mesure qu'on considérait tout de même prometteuse.

20 (15 h 14)

21 Mais, à ce niveau-là, je vous dirais que notre
22 recommandation, ce serait plutôt de, d'abord,
23 commencer par terminer le fameux projet pilote pour
24 qu'on puisse voir à long terme c'est quoi les
25 effets et de voir par la suite, là, qu'on puisse en

1 tirer des résultats pour voir est-ce qu'il serait
2 opportun ou pas d'aller de l'avant avec cette
3 mesure-là. Alors, ça va compléter pour aujourd'hui.

4 Q. **[181]** Alors, merci Maître de Bellefeuille.

5 Me ÉRIC DAVID :

6 Donc, ça conclut la preuve d'Option consommateur.
7 Les témoins sont disponibles pour les contre-
8 interrogatoires ou les questions du banc. Merci.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Je vous remercie. Je vois maître Neuman qui se lève
11 à l'arrière. Alors, j'imagine que vous venez pour
12 le contre-interrogatoire. Bonjour, Maître Neuman.

13 Me DOMINIQUE NEUMAN :

14 Oui. Bonjour, Mesdames les Présidentes, Monsieur le
15 Régisseur. Dominique Neuman pour Stratégies
16 énergétiques.

17 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

18 Q. **[182]** Bonjour, Monsieur, Madame. Ma question porte
19 uniquement sur le contrôle de la végétation. Si je
20 comprends bien vos propos aujourd'hui, donc votre
21 recommandation principale est-elle toujours de ne
22 pas accorder le montant supplémentaire demandé,
23 est-ce que c'est toujours ça?

24 M. JULES BÉLANGER :

25 R. Non. Donc, je peux le rementionner, le redire.

1 Donc, on a constaté quand même des éléments de
2 preuve à l'égard qu'il y a un certain besoin de
3 budget additionnel, je pense aux demandes des
4 Municipalités et de la détérioration d'un
5 indicateur. Le principal indicateur utilisé, donc
6 on suggère de couper la poire en deux, si vous
7 voulez, donc d'octroyer la moitié des budgets pour
8 ce... donc, réduire, éventuellement, effectivement,
9 le cycle de retour. Et donc, de mener alors une
10 étude plus complète pour octroyer par après
11 l'ensemble des budgets demandés par Hydro-Québec.

12 Q. **[183]** Et donc, vous proposez de couper la poire en
13 deux pour cette année...

14 R. Exact, on parle de...

15 Q. **[184]** ... sans se prononcer...

16 R. On parle de deux mille dix-huit (2018), oui.

17 Q. **[185]** Pourquoi en deux, pourquoi pas en une autre
18 fraction?

19 R. Pour nous, c'est déjà un grand pas en avant. On
20 parle d'une augmentation d'un peu plus de dix pour
21 cent (10 %) des budgets. Puis on... ce qui est de
22 loin plus élevé que l'historique, hein, des budgets
23 depuis cinq, six ans. Donc, c'est un premier octroi
24 de budget, si on veut, qu'on jugeait suffisant pour
25 mener à bien les objectifs du Distributeur. Et je

1 rappellerais également qu'il y a... selon les
2 indicateurs, il n'y a pas non plus, comme je
3 disais, d'urgence, hein, non plus. Les indicateurs
4 de fiabilité sont... lorsqu'on les compare, entre
5 autres, aux autres entreprises qui sont balisées,
6 ils sont plutôt bons.

7 Q. **[186]** Mais si je peux vous suggérer une autre
8 manière de couper la poire en deux ou, en tout cas,
9 de faire un compromis puisqu'on... on est dans le
10 contexte... enfin, vous me corrigerez si j'ai mal
11 compris, où les coûts supplémentaires sont demandés
12 pour quelques années seulement, après quoi le
13 niveau des coûts redescendrait à un niveau qu'on
14 pourrait appeler, normal. Donc...

15 R. Si je peux me permettre.

16 Q. **[187]** Oui.

17 R. Ce qui est pas en preuve, je crois que c'est
18 stabilisé à cent millions de dollars (100 M\$) pour
19 les années deux mille...

20 Q. **[188]** Ah! Oui.

21 R. ... ah, quatre-vingt-dix-huit (98), quatre-vingt-
22 dix-neuf (99), autour de cent millions de dollars
23 (100 M\$), on est à soixante-huit millions de
24 dollars (68 M\$) en deux mille dix-sept (2017), oui.
25 Donc, il y a une stabilisation, effectivement, mais

1 à un niveau qui est... environ trente millions
2 (30 M) supplémentaires au montant de deux mille
3 dix-sept (2017).

4 Q. **[189]** Oui. Mais une option, et je voudrais voir ce
5 que vous penseriez de cette option-là, est-ce que
6 ça ne pourrait pas être d'accepter le plein montant
7 demandé pour... demandé pour la présente année
8 témoin et, l'an prochain, bien, vous aurez
9 possiblement les études supplémentaires et on
10 pourra mieux se prononcer sur... enfin, vous
11 pourrez mieux vous prononcer sur l'opportunité de
12 le poursuivre les années subséquentes?

13 R. Bien, ce n'est pas notre recommandation. Donc,
14 selon nous, l'entièreté de la demande donc, de...
15 jusqu'au budget, donc soixante-huit (68) à quatre-
16 quatre millions (84 M), de mémoire, n'est pas...
17 seize millions (16 M), au total, là, seize (16) à
18 dix-sept millions (17 M), n'est pas justifié.

19 Q. **[190]** Ça répond à mes questions. Merci beaucoup.
20 (15 h 19)

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Je vous remercie, Maître Neuman. Est-ce qu'il y a
23 d'autres intervenants qui souhaiteraient contre-
24 interroger les témoins de OC. Je n'en vois. Maître
25 Fraser?

1 Me ÉRIC FRASER :

2 Non, pas de question non plus. Merci.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Pas de question. Maître Gariépy?

5 Me ANNIE GARIÉPY :

6 Pas de question.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 La formation n'aura pas de question et votre
9 présentation était très claire. Alors, je vous
10 remercie beaucoup. À moins que vous ayez un
11 réinterrogatoire.

12 Me ÉRIC DAVID :

13 C'est tout.

14 DISCUSSION

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Ça nous permettra de libérer les témoins avec nos
17 remerciements. Et parlons de remerciements,
18 j'aimerais remercier tout le monde et je vous
19 laisse parler après, Maître Thibault-Bédard, pour
20 votre collaboration aujourd'hui. Je sais que les
21 horaires ont beaucoup changé. Vous avez tous été
22 très collaborateurs dans la séquence. Alors, je
23 voulais vous en remercier, ça a été apprécié.
24 Maître Thibault-Bédard.

25

1 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

2 Justement, au sujet des horaires, j'ai contacté mes
3 témoins pour vendredi matin. C'est que j'en ai un
4 qui est sur la route de retour de Québec. Donc, le
5 plus tôt qu'il serait possible pour nous, c'est
6 onze heures (11 h 00). Avec l'échange qu'on avait
7 fait avec l'UMQ, si je ne me trompe pas dans le
8 décompte, on aurait donc vendredi matin UMQ, qui
9 prendrait notre place, GRAME, UC, SÉ et le RN. Je
10 veux peut-être juste que vous me validiez que je
11 n'ai pas perdu le fil.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Il vous manque le ROÉÉ, mais vous pouvez passer...

14 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

15 Qui passerait après...

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Bien, on pourrait vous passer après le ROÉÉ.

18 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

19 Ou les derniers. O.K.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 On vous passerait en bout de piste.

22 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

23 C'est tout à fait correct pour nous. Merci
24 beaucoup.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 D'accord. Alors, je vous remercie. Et puis maître
3 Sicard, je ne la vois pas. Est-ce que maître Paquet
4 est là? Enfin, ils pourront m'indiquer si elles ont
5 jamais... si elles ont décidé de permuter de place.
6 Maître Fraser, les engagements 20, 22, 23 et 24, on
7 peut s'attendre à les recevoir quand?

8 Me ÉRIC FRASER :

9 Cet après-midi semble-t-il.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Alors, c'est formidable. Vous me tenez au courant
12 si jamais vous décidez de faire une contre-preuve.

13 Me ÉRIC FRASER :

14 Oui, oui. Tout à fait.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Merci beaucoup. Alors, là-dessus, on va se revoir
17 vendredi matin à neuf heures (9 h 00). Demain,
18 c'est une journée j'allais dire « presque de
19 congé », mais de congé d'audience. Alors, merci, à
20 neuf heures (9 h 00) vendredi.

21

22 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

23

24

1 SERMENT D'OFFICE

2

3 Je, soussignée, **CLAUDE MORIN**, sténographe officiel,
4 certifie sous mon serment d'office que les pages
5 qui précèdent sont et contiennent la transcription
6 fidèle et exacte des témoignages et plaidoiries en
7 l'instance, le tout pris au moyen du sténomasque,
8 et ce, conformément à la Loi.

9 Et j'ai signé,

10

11

12

13

14 _____
CLAUDE MORIN