

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DEMANDE RELATIVE À L'ÉTABLISSEMENT
DES TARIFS D'ÉLECTRICITÉ
DE L'ANNÉE TARIFAIRE 2016-2017

DOSSIER : R-3933-2015

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

AUDIENCE DU 9 DÉCEMBRE 2015

VOLUME 4

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel

COMPARUTIONS

Me ANNIE GARIÉPY
procureure de la Régie;

REQUÉRANTE :

Me ÉRIC FRASER
procureur de Hydro-Québec Distribution (HQD);

INTERVENANTS :

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

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

Me ANDRÉ TURMEL
Me ÉMILIE BUNDOCK
procureurs de la Fédération canadienne de
l'entreprise indépendante (FCEI);

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

Me ÉRIC DAVID
procureur de Option consommateurs (OC);

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

Me DOMINIQUE NEUMAN
procureur de Stratégies énergétiques et Association
québécoise de lutte contre la pollution
atmosphérique SÉ-AQLPA);

Me HÉLÈNE SICARD
procureure de Union des consommateurs (UC);

Me MARTINE BURELLE
procureure de l'Union des municipalités du Québec
(UMQ) ;

Me MARIE-ANDRÉE HOTTE
procureure de Union des producteurs agricoles
(UPA) .

TABLE DES MATIERES

	PAGE
LISTE DES ENGAGEMENTS	5
LISTE DES PIÈCES	6
PRÉLIMINAIRES	7
PREUVE HQD - Prévision des ventes, approvisionnement et efficacité énergétique (suite)	
RICHARD LAGRANGE	
HANI ZAYAT	
NADHEM IDOUDI	
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET	10
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me P. THIBAUT-BÉDARD	46
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	118
INTERROGÉS PAR Me ANNIE GARIÉPY	142
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	148
RÉINTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER	158
PREUVE HQD - Tarifs, conditions de service et répartition du coût de service	
LOUISE TRÉPANIÉ	
MARCEL CÔTÉ	
HERVÉ LAMARRE	
INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER	161
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DENIS FALARDEAU	164
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC DAVID	197
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD	217

LISTE DES ENGAGEMENTS

		<u>PAGE</u>
E-15 (HQD)	Fournir le détail de la réduction de vingt-cinq millions (25 M\$) (indiqué à la page 4 de la pièce B-0127) (demandé par la Régie)	145
E-16 (HQD)	Fournir le détail du -16 M\$ identifié à la présentation de M. Daniel Richard qui sera présenté avec l'ajout de la prévision des ventes présentée à la réponse 10.1 de la pièce HQD-16, Document 1.6.1 (demandé par la Formation)	148

LISTE DES PIÈCES

	<u>PAGE</u>
B-0136 : (HQD-19, Doc.1) Réponse d'Hydro-Québec Distribution à l'engagement numéro 1	8
B-0137 : (HQD-19, Doc.3) Réponse d'Hydro-Québec Distribution à l'engagement numéro 4	8
B-0138 : (HQD-19, Doc.4) Réponse d'Hydro-Québec Distribution à l'engagement numéro 5	8
B-0139 : (HQD-19, Doc.5) Réponse d'Hydro-Québec Distribution à l'engagement numéro 6	8
B-0140 : (HQD-19, Doc.7) Réponse d'Hydro-Québec Distribution à l'engagement numéro 7	8
C-GRAME-0016 : Décret 579-2015 du gouvernement du Québec, 30 juin 2015	10
C-GRAME-0017 : Décision D-2015-018	27
C-RNCREQ-0022 : Extrait de HQD-1, Document 1 du dossier R-3629-2007 (page 11)	78
C-RNCREQ-0023 : Suivi détaillé des activités d'achat et de vente du Distributeur - 2014	93

1 L'AN DEUX MILLE QUINZE (2015), ce neuvième (9e)
2 jour du mois de décembre :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du neuf (9)
8 décembre deux mille quinze (2015), dossier R-3933-
9 2015, demande relative à l'établissement des tarifs
10 d'électricité de l'année tarifaire deux mille seize
11 -deux mille dix-sept (2016-2017). Poursuite de
12 l'audience.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Bonne matinée. Je vois que tout le monde a pu
15 entrer, il semblerait, de façon assez aisée. Donc,
16 nous en avons pour une bonne journée aujourd'hui.
17 Nous continuons avec le panel 4. Maître Hotte de
18 l'UPA, qui était l'organisation suivante sur la
19 liste ne semble pas être là. Or, Maître Fraser, à
20 moins que vous ayez des annonces à nous faire, on
21 pourrait procéder avec le GRAME.

22 Me ÉRIC FRASER :

23 Si vous me permettez, j'aurais peut-être quelques
24 annonces. On a procédé à la distribution de
25 réponses aux premiers engagements. Donc le « back

1 office » a travaillé très fort. On a distribué les
2 réponses aux engagements numéro 1 déposées sous
3 B-136; l'engagement numéro 4 sous B-137; réponse à
4 l'engagement numéro 5 également sous B-138;
5 l'engagement numéro 6 sous B-139; et l'engagement
6 numéro 7 sous B-140.

7

8 B-0136 : (HQD-19, Doc.1) Réponse d'Hydro-Québec
9 Distribution à l'engagement numéro 1

10

11 B-0137 : (HQD-19, Doc.3) Réponse d'Hydro-Québec
12 Distribution à l'engagement numéro 4

13

14 B-0138 : (HQD-19, Doc.4) Réponse d'Hydro-Québec
15 Distribution à l'engagement numéro 5

16

17 B-0139 : (HQD-19, Doc.5) Réponse d'Hydro-Québec
18 Distribution à l'engagement numéro 6

19

20 B-0140 : (HQD-19, Doc.7) Réponse d'Hydro-Québec
21 Distribution à l'engagement numéro 7

22

23 J'avais aussi une information pour faire suite à
24 votre demande d'hier concernant les réponses pour
25 lesquelles on a de la difficulté, les réponses aux

1 questions de la DDR numéro 7, notamment le onze un
2 (11-1). Simplement pour vous préciser que le
3 problème n'est pas tant avec le 11 qu'avec le 1. On
4 est en fin d'année. Donc, j'aurais dû le réaliser,
5 parce que c'est le moment de l'année où on se fait
6 vraiment harceler pour donner nos provisions. Donc,
7 c'est l'information qui fait en sorte que c'est
8 beaucoup plus difficile de les rendre, en fait de
9 donner la réponse tout de suite. Par contre, encore
10 une fois, le « back office » va faire son possible
11 pour être en mesure de déposer ces réponses le dix-
12 huit (18) décembre. Donc, c'est la réponse numéro
13 1, si je ne m'abuse à la DDR. Puisque, pour l'autre
14 réponse qui demandait un onze (11) mois réel, il
15 n'y a pas de problème. La 2.1. Pardonnez-moi.
16 Voilà! C'est mes informations pour ce matin. Je
17 vous remercie, Madame la Présidente.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Parfait. Écoutez, on vous reviendra au besoin pour
20 le onze (11) seulement. Donc, je vous reviendrai
21 probablement à la pause là-dessus.

22 Alors, Maître Paquet.

23

24 PREUVE HQD - Prévision des ventes,
25 approvisionnements et efficacité énergétique

1 (suite)

2

3 L'AN DEUX MILLE QUINZE (2015), ce neuvième (9e)

4 jour du mois de décembre, ONT COMPARU :

5

6 RICHARD LAGRANGE,

7 HANI ZAYAT,

8 NADHEM IDOUDI,

9

10 LESQUELS témoignent sous la même affirmation

11 solennelle :

12

13 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

14 Bonjour. Geneviève Paquet pour le GRAME. Bonjour

15 Monsieur et Madame les régisseurs. Bonjour aux

16 membres du panel. Avant de débiter ma première

17 question, j'aurais un document à déposer. J'en ai

18 donné une copie à mon confrère. Je donne les autres

19 copies à madame la greffière. C'est une copie du

20 décret 579-2015 du gouvernement du Québec. Donc

21 sous la cote C-GRAME-16 s'il vous plaît.

22

23 C-GRAME-0016 : Décret 579-2015 du gouvernement

24 du Québec, 30 juin 2015

25

1 Q. [1] Alors, j'ai surligné en jaune un petit passage
2 du décret seulement pour mettre l'emphase dessus.
3 C'est le passage à la page 2383 où le gouvernement
4 demande en fait que le plan, le futur plan
5 stratégique d'Hydro-Québec contienne un bilan à
6 l'égard de certains sujets, et dont un bilan à
7 l'égard de l'efficacité énergétique. Et on
8 indique :

9 Notamment en ce qui concerne les
10 activités d'Hydro-Québec Distribution
11 et les retombées pour les
12 consommateurs, plus de dix ans après
13 la mise en place de son PGEÉ.

14 Donc, dans ce contexte-là, est-ce que le
15 Distributeur serait ouvert à présenter ses
16 résultats, les résultats de son PGEÉ lors d'un
17 groupe de travail afin de pouvoir peut-être
18 alimenter la discussion et alimenter sa réflexion
19 sur les nouvelles stratégies à envisager?

20 (9 h 15)

21 M. HANI ZAYAT :

22 R. Votre question est relativement simple, mais en
23 même temps plusieurs sous-composantes dans la
24 question. Je vais y aller en trois tranches.
25 Premièrement, bilan du PGEÉ, je pense qu'au cours

1 des différentes... des différents dossiers
2 tarifaires, y compris dans ce dernier, on présente
3 un bilan du PGEÉ depuis deux mille deux (2002),
4 donc l'ensemble des... l'ensemble des résultats qui
5 sont fournis par, je pense, même par programme,
6 avec les coûts qui y sont associés, les coûts
7 globaux et les résultats totaux.

8 Donc, je pense que le bilan du PGEÉ est,
9 d'une certaine façon, déposé à chaque année pour
10 l'année courante et il y a même quelque chose, un
11 exercice qui est plus global en termes de résultats
12 qui est déposé dans la tarifaire jusqu'à la période
13 deux mille quinze (2015).

14 Pour ce qui est de la partie plus future,
15 évidemment elle sera déclinée dans le plan
16 stratégique et, une fois le plan stratégique
17 déposé, on va pouvoir le décliner après ça, que ce
18 soit dans les plans d'approvisionnement, dans la
19 mesure où c'est quelque chose qui va toucher les
20 plans d'appro de façon... de façon plus
21 spécifique, et on va revenir aussi à la Régie dans
22 le cadre des tarifaires pour, dans le fond, aller
23 demander les budgets qui y sont associés en temps
24 et lieu.

25 Donc, à moins qu'il y ait des questions

1 particulière, je pense qu'il y a déjà ces trois
2 forums-là qui vont permettre de questionner et
3 d'expliquer qu'est-ce qui va être... qu'est-ce qui
4 sera annoncé dans le plan stratégique.

5 Q. [2] Merci. Maintenant, concernant les chauffe-eau
6 interruptibles, on en a discuté hier. Sans
7 nécessairement prendre la pièce, en réponse à la
8 demande de renseignements numéro 6 de la Régie, et
9 sans nécessairement prendre la pièce, mais je vais
10 quand même vous donner la cote, B-0126, HQD-16,
11 Document 1.5, page 28, à la réponse 12.1. Le
12 Distributeur indique qu'il estime à douze point
13 huit millions (12,8 M) le nombre de chauffe-eau
14 résidentiels en deux mille dix (2010).

15 M. RICHARD LAGRANGE :

16 R. Deux point huit (2,8 M).

17 Q. [3] Deux... douze... deux point huit millions
18 (2,8 M). Excusez-moi. Donc, compte tenu de la
19 présence de deux point huit millions (2,8 M\$) de
20 chauffe-eau en deux mille dix (2010), est-ce que le
21 Distributeur pourrait envisager d'étendre ce
22 programme-là à une proportion plus significative
23 que ce qui est anticipé de... le nombre de cent
24 mille (100 000) qui est anticipé?

25 R. Dans le plan qui est proposé par le... Excusez.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Non, allez-y, Monsieur Lagrange.

3 R. O.K. Dans le plan qui est proposé par le
4 Distributeur, on a déjà annoncé qu'on voulait
5 atteindre cent mille (100 000) chauffe-eau cette
6 année et, dans un horizon quand même relativement
7 court terme, on vise cinq cent mille (500 000)
8 chauffe-eau. Lorsqu'on regarde ce qui se fait dans
9 les autres juridictions, cinq cent mille (500 000)
10 chauffe-eau par rapport au parc de chauffe-eau
11 d'Hydro-Québec, ça représente un taux de
12 pénétration de vingt pour cent (20 %) et c'est déjà
13 très ambitieux, donc on est confiant de
14 l'atteindre.

15 Mais, lorsqu'on regarde ce qui se fait
16 ailleurs et le nombre d'années que ça a pris aux
17 juridictions pour atteindre vingt pour cent (20 %)
18 de participation, on va être très fier de nous
19 lorsqu'on aura atteint ce niveau.

20 Me GENEVIÈVE PAQUET :

21 Q. [4] Et concernant le programme de charges
22 interruptibles, vous avez indiqué, monsieur Richard
23 a indiqué au panel 1 et lors de votre présentation
24 également, que vous alliez étendre le programme à
25 la clientèle institutionnelle. Est-ce qu'il y a

1 certains enjeux particuliers d'application d'un
2 programme de charges interruptibles pour la
3 clientèle institutionnelle? On pense peut-être aux
4 hôpitaux.

5 R. Non. Bien, enjeux, non, mais on est présentement en
6 projet pilote, donc ça a débuté au premier (1er)
7 décembre. Mais, comme on l'a déjà mentionné dans le
8 cadre des précédentes réponses, on est très
9 agréablement surpris de la réponse. Donc, le projet
10 pilote justement vise à adresser toutes les
11 possibilités qu'on peut vivre dans ce marché-là.
12 C'est pour ça qu'on a un bassin de clients qui est
13 très diversifié, donc ça touche le commercial,
14 l'institutionnel et également la petite industrie.
15 Donc, on veut vraiment toucher tous les marchés
16 avec ce programme-là. Et jusqu'à maintenant, il y a
17 des moyens que, nous, on a proposés, donc au niveau
18 de la modulation des entrées d'air froid puis des
19 choses comme ça.

20 Mais, la beauté du projet pilote, c'est que
21 les gens, qui sont très connaisseurs de leur propre
22 industrie ou de leur propre commerce, eux-mêmes
23 proposent des choses. Donc, nous, ce qu'on
24 recherche, c'est des mégawatts effacés et là c'est
25 la combinaison du « know-how » d'Hydro-Québec qui a

1 été transmis à ces gens-là et le « know-how » des
2 gens qui sont mis ensemble et qui font en sorte que
3 les résultats donc sont... à date sont très
4 concluants. On pense, comme on a dit, tripler les
5 objectifs qu'on avait cette année déjà. Donc, on ne
6 voit pas d'enjeu même si c'est dans
7 l'institutionnel par rapport à ce programme.

8 (9 h 20)

9 Q. [5] Dans l'institutionnel, est-ce que les hôpitaux
10 participent au programme ou ils sont plutôt exclus?

11 R. De mémoire, c'est davantage les institutions de
12 type gouvernemental qui sont dans le projet.

13 Q. [6] Je vous remercie. Concernant maintenant l'appel
14 au public. Au panel 1, le quatre (4) décembre deux
15 mille quinze (2015), aux notes sténographiques, en
16 page 92, sans nécessairement y référer, monsieur
17 Richard indiquait à mon confrère, maître David, OC,
18 que présentement c'est difficile de pouvoir mesurer
19 l'impact des appels au public. Donc, à votre avis,
20 est-ce qu'un programme d'appel au public qui
21 offrirait un crédit serait une méthode qui pourrait
22 permettre de quantifier l'impact de l'appel au
23 public?

24 M. HANI ZAYAT :

25 R. Je vais peut-être préciser. Dans le fond, ce n'est

1 pas l'appel au public qui est difficile à
2 quantifier parce qu'on a déjà déposé des
3 estimations de l'impact de l'appel au public. Ce
4 qui est plus difficile à quantifier c'est la
5 sensibilisation de public à la pointe. Il y a comme
6 deux... ça se décline de deux façons, la
7 sensibilisation de la clientèle. On peut faire une
8 campagne générale, pour dire : « Ne consommez pas
9 aux heures de pointe, mais c'est vrai en tout
10 temps. » Donc, c'est comme du... je pense, la
11 campagne, l'année dernière : « L'heure de pointe
12 n'est pas seulement sur la route. » Donc, c'est un
13 message d'ordre général qui commence typiquement en
14 janvier et qui tourne à la radio, dans certaines
15 publications. Et ça c'est du comportemental mais
16 plus diffus et qu'on n'a pas de mesure pour voir...
17 on a de la mesure pour voir quels sont les gens
18 qui... le taux d'exposition à cette publicité-là
19 mais en mégawatts, comment ça se traduit en
20 mégawatts, on n'a pas cette mesure-là.

21 Par contre, l'appel au public, proprement
22 dit, c'est ce qui a été fait dans... je pense, pas
23 l'année dernière, il n'y en a pas eu, d'appel au
24 public, mais les deux années précédentes il y a eu
25 des appels au public et là c'est un message plus

1 ciblé, plus ponctuel avec des journées précises et
2 des heures précises, où c'est un porte-parole
3 d'Hydro qui... bien, fait un communiqué de presse,
4 une conférence de presse pour dire : « Mardi
5 prochain, on attend des températures extrêmement
6 froides, le réseau va être extrêmement sollicité et
7 on demande à la population de réduire sa
8 consommation - donc, dans mon exemple - le mardi,
9 entre sept heures (7 h) et neuf heures (9 h). » Ça
10 c'est un appel au public plus ciblé. Et les
11 résultats de la contribution de cet appel au public
12 ont été estimés dépendamment des années et
13 dépendamment de la période, je pense que ça variait
14 entre trois cents (300) et cinq cents mégawatts
15 (500 MW). Pour quelque chose de très ponctuel.

16 Et c'est... quand je disais, hier, ce n'est
17 pas quelque chose dont il faut abuser, dans le sens
18 qu'on peut... c'est quelque chose qu'on peut... un
19 appel au public doit rester une mesure... une
20 mesure exceptionnelle pour des cas exceptionnels
21 mais que ce n'est pas quelque chose qu'on devrait
22 utiliser à répétition.

23 Q. [7] Et puis concernant les autres distributeurs,
24 là, qui utilisent l'appel au public, on en
25 discutait un peu hier, vous avez indiqué à la Régie

1 que vous alliez déposer un balisage par rapport à
2 ça. Est-ce que... selon vos connaissances
3 aujourd'hui, est-ce que les autres distributeurs
4 réussissent à vraiment évaluer, précisément,
5 l'impact de l'appel au public quand ils offrent un
6 crédit ou, s'ils disposent, là, des compteurs
7 intelligents, est-ce qu'il y a certaines variables
8 qui font en sorte que des distributeurs peuvent
9 mesurer l'impact plus précisément que le
10 Distributeur en ce moment?

11 R. Je vais revenir sur le balisage, puis il faudrait
12 revoir, je n'ai pas les détails de tout ce qui
13 se... les détails, en tête, de tout ce qui... les
14 résultats du balisage. Mais, pour moi, l'objectif
15 principal était plus de comparer à... Je ne sais
16 pas si vous considérez les chauffe-eau comme étant
17 de l'appel au public. Je pense, la...

18 Q. [8] Non, là.

19 R. Mais c'est un peu ça, donc le balisage qu'on a fait
20 c'est pour dire quels sont les moyens qui sont à la
21 disposition des distributeurs pour demander de
22 l'effacement de la charge? C'est plus ce type de
23 programme là pour lequel on a du balisage. Il
24 faudrait voir s'il y a du... un appel au public
25 plus large avec une contribution monétaire, même

1 s'il n'y a pas de moyen en arrière. Je n'ai pas une
2 idée précise de tout ce qui se fait ailleurs.

3 (9 h 25)

4 Q. [9] Merci. Maintenant je vous inviterais à
5 consulter la réponse à la demande de renseignements
6 numéro 5 de la Régie, la pièce B-99, HQD-16,
7 Document 1.4, à la page 61, la réponse 21.1. La
8 Régie demandait au Distributeur s'il

9 est possible de dresser un profil de
10 consommation horaire ou quotidienne
11 avec les compteurs de nouvelle
12 génération puis de l'analyser en
13 fonction des données météorologiques
14 donnant la température horaire ou
15 quotidienne.

16 Et le Distributeur le confirmait, donc il
17 confirmait que c'était possible de faire cette
18 analyse-là ou dresser ce profil de consommation.
19 Est-ce que la technologie des compteurs de nouvelle
20 génération permettrait de mettre en place une
21 tarification qui viserait directement la
22 consommation à la pointe hivernale?

23 M. NADHEM IDOUDI :

24 R. Cette question de tarification est peut-être pour
25 le panel numéro 5.

1 Q. [10] D'accord. Mais est-ce que le panel numéro 5 va
2 être en mesure de me répondre par rapport aux
3 compteurs intelligents? Juste sur cet aspect-là
4 peut-être que...

5 R. Bien en fait, votre question c'est, est-ce que le
6 compteur intelligent offre une possibilité de faire
7 une tarification différenciée pour l'hiver? Mais ça
8 c'est le panel 5 qui va être en mesure de répondre
9 à la question globalement.

10 Q. [11] D'accord. Maintenant je vous inviterais à
11 consulter la pièce que j'avais déposée au panel 2
12 et on m'a référée à votre panel, c'est la pièce C-
13 GRAME-15, c'est le « Suivi annuel du projet LAD ».
14 Malheureusement je n'ai pas d'autres copies,
15 j'avais déjà déposé les copies. Mais j'ai une
16 copie, elle est sur le site, déposée sur le site
17 sous la cote C-GRAME-15.

18 Me ÉRIC FRASER :

19 Je l'ai.

20 Me GENEVIÈVE PAQUET :

21 Merci, Maître Fraser.

22 Q. [12] Donc on traite des fonctionnalités dans le
23 suivi annuel du projet LAD et je vous amènerais à
24 la page 16, à la section 7.2.3 « Aide à la gestion
25 de la consommation ». Et

1 Le Distributeur
2 Et je cite le suivi, indique qu'il
3 a créé un partenariat afin de
4 développer une offre de service qui
5 permettra aux clients résidentiels
6 d'avoir accès à un outil de gestion de
7 la consommation à « Mon Espace
8 client » au Portail Web de
9 l'entreprise. Avec cet outil, le
10 client pourra visualiser sa
11 consommation en dollars et en
12 kilowattheures et obtenir des
13 explications sur sa facture.

14 Les tests des fonctionnalités et
15 le raffinement de l'outil se
16 poursuivent. Conséquemment, le
17 Distributeur prévoit tester l'outil
18 auprès d'une partie de sa clientèle en
19 2015 et poursuivre l'implantation pour
20 l'ensemble de la clientèle en 2016.

21 Donc est-ce que ça a été débuté, là, effectivement?
22 Est-ce que ça a été testé auprès d'une partie de la
23 clientèle en deux mille quinze (2015) ce nouvel
24 outil-là?

25

1 M. HANI ZAYAT :

2 R. Je suis un petit peu embêté. Je pense que ça
3 s'adressait au panel 3 plutôt qu'au panel 4. Je...

4 Q. [13] Pourtant, je pense que ça vise l'efficacité
5 énergétique, la gestion de la consommation. J'étais
6 certaine que ça s'adressait à vous.

7 R. Oui, oui. Je... donc votre question?

8 Q. [14] Effectivement, parce que dans le suivi on
9 disait que le Distributeur prévoyait tester son
10 nouvel outil en deux mille quinze (2015) et
11 poursuivre l'implantation en deux mille seize
12 (2016), donc je voulais savoir où on en était par
13 rapport à ce projet-là.

14 R. Bien je peux répondre de façon... je veux dire, je
15 ne suis pas au fait des tests spécifiques et du
16 déploiement du projet. Je peux vous dire qu'il y a
17 eu des tests qui ont été effectués au courant de...
18 au courant de deux mille quinze (2015), que le
19 projet est en... arrive un peu plus tard que ce
20 qu'on anticipait initialement. Mais les
21 informations que j'ai c'est que pour l'instant il
22 devrait se faire.

23 Q. [15] Il arrive un peu plus tard, mais est-ce que...
24 est-ce que vous pouvez confirmer que ça a été testé
25 auprès d'une partie de la clientèle, comme c'est

1 indiqué dans le document ou vous ne savez pas?

2 R. Je pense qu'il y a eu des tests de développement
3 qui ont été faits. Une partie limitée. Je ne peux
4 pas confirmer que c'est auprès de la clientèle,
5 mais il y a eu des tests techniques qui ont été
6 faits. Quelle partie de la clientèle a été touchée?
7 Je ne pense pas qu'il y a eu des clients qui ont
8 été sollicités, mais c'est plus des tests à
9 l'interne. Si vous... je pense que la meilleure
10 façon c'est de prendre un engagement puis de vous
11 revenir avec une réponse plus précise. Je n'ai pas
12 l'information qu'il faut ici.

13 (9 h 30)

14 Me ÉRIC FRASER :

15 Si ma consœur a besoin d'une réponse plus
16 précise...

17 Me GENEVIÈVE PAQUET :

18 D'accord.

19 Me ÉRIC FRASER :

20 ... je pense qu'il y a des gens au panel 5 qui ont
21 entendu la question puis qui pourraient peut-être
22 donner des précisions si nécessaire.

23 Me GENEVIÈVE PAQUET :

24 Oui, on peut... on peut reposer la question au
25 panel 5 s'ils sont en mesure de répondre. Merci.

1 Q. [16] Donc, je peux conclure de votre réponse que
2 l'offre, une offre... ça n'a pas été testé encore
3 en réseau autonome, ce projet-là, ou je vais
4 réserver ma question pour le prochain panel si vous
5 ne voulez pas...

6 M. HANI ZAYAT :

7 R. Oui, panel 5.

8 Q. [17] Panel 5. Pas de problème. Je reviens au
9 document C-GRAME-15, c'est le suivi annuel. En
10 réponse à une demande de renseignements du GRAME,
11 la pièce B-0081, HQD-16, Document 5.1, réponse 4.3,
12 on demandait au Distributeur quel était l'état
13 d'avancement de la fonctionnalité Gestion de la
14 recharge de véhicules électriques et
15 malheureusement le Distributeur nous indique que
16 cette fonctionnalité-là, en fait, l'utilisation du
17 compteur ne sera pas possible pour cette
18 fonctionnalité-là.

19 Me ÉRIC FRASER :

20 Si je peux me permettre. Le panel 5 serait en
21 mesure de répondre de manière... à moins que
22 monsieur Zayat s'offre là, mais...

23 M. HANI ZAYAT :

24 R. Ça dépend de la question.

25

1 Me GENEVIÈVE PAQUET :

2 Q. [18] Hum, hum. Mais, c'était pour un peu de
3 précision sur, en fait, premièrement, la gestion de
4 la recharge de véhicules, ça consistait à quoi?
5 Est-ce que ça consistait également dans
6 l'installation des bornes ou c'était vraiment au
7 niveau du consommateur qu'il pouvait voir la
8 consommation qui était... qui était directement
9 reliée, par exemple, à sa borne pour le véhicule?
10 C'était pour avoir peut-être une explication par
11 rapport à ça et au fait qu'est-ce qu'on va perdre
12 vu que la fonctionnalité ne sera plus retenue?

13 Panel 5?

14 R. Panel 5.

15 Q. [19] Maintenant, la Régie, dans sa dernière
16 décision tarifaire D-2015-018, elle demandait au
17 Distributeur de présenter une mise à jour de
18 l'analyse du potentiel technico-économique en
19 puissance pour la gestion énergétique des grands
20 bâtiments. Est-ce que vous avez une... est-ce que
21 vous avez une idée du moment où ce sera déposé,
22 l'analyse? Et je vous réfère au paragraphe 772 de
23 la décision. J'ai des copies ici si vous voulez...

24 Me ÉRIC FRASER :

25 772?

1 Me GENEVIÈVE PAQUET :

2 Oui, 772, la décision D-2015-018. Ce n'est pas
3 nécessairement pour déposer en pièce, mais j'ai
4 quand même des copies si la Formation voulait en
5 prendre connaissance. Donc, ce C-GRAME-17. C-GRAME-
6 17.

7

8 C-GRAME-0017 : Décision D-2015-018

9

10 Donc, seulement pour avoir la... Je pense qu'il n'y
11 avait pas de date demandée par la Régie, mais
12 c'était pour avoir une idée à quel moment ça
13 pourrait être déposée, la nouvelle analyse.

14 M. RICHARD LAGRANGE :

15 R. Je vais essayer de répondre. Je suis un peu embêté,
16 honnêtement. Je lis, mais il me semble qu'il y
17 avait... la demande, c'était davantage d'avoir une
18 mise à jour des résultats du programme de
19 « recommissioning » au niveau des grands bâtiments
20 qui avait été demandée. Donc, ça, on l'a fait, on a
21 fait l'analyse et les résultats vont sortir dans
22 les prochaines... prochains mois.

23 Par rapport à la mise à jour aussi du
24 potentiel technico-économique, de mémoire, c'était
25 peut-être en référence à une réévaluation du signal

1 de coûts évités à long terme, mais on n'a pas... en
2 tout cas, à ma connaissance, on n'a pas demandé
3 spécifiquement de refaire de mise à jour du PTE que
4 ce soit en réseau intégré ou en réseau autonome.

5 Q. [20] Mais, je pense que c'est la Régie qui vous l'a
6 demandée, c'est ça, c'est dans la décision.

7 R. Non, je lis. Je comprends votre question, Maître
8 Paquet, je le lis là, mais de mémoire la... Là je
9 vois juste deux lignes, j'aimerais ça revoir le
10 dossier au complet. Mais, de mémoire, c'était par
11 rapport à une mise à jour de l'impact du programme
12 de « recommissioning » au niveau des grands
13 bâtiments que la Régie voulait avoir des
14 précisions. Donc, c'est ça que je pourrais vous
15 dire pour l'instant. Si tel n'est pas le cas, on
16 va... on va l'adresser.

17 (9 h 35)

18 Q. [21] Peut-être juste demander un engagement pour
19 vérifier si effectivement ça... si ça a été déposé
20 dans le cadre... si ça sera déposé dans le cadre de
21 votre autre analyse, là, on va prendre la réponse
22 telle quelle, là. C'est seulement pour avoir une
23 précision. Juste de confirmer...

24 M. RICHARD LAGRANGE :

25 R. On peut prendre un engagement de vérifier ce dont

1 il en retourne, là, mais...

2 Me ÉRIC FRASER :

3 Je suis encore en réflexion, là. On va vérifier.

4 Me GENEVIÈVE PAQUET :

5 Merci.

6 Me ÉRIC FRASER :

7 Je ne suis pas certain que ça a une utilité.

8 Me GENEVIÈVE PAQUET :

9 Engagement numéro 15.

10 Me ÉRIC FRASER :

11 Oui, ce sera l'engagement numéro 15. Là, la

12 formulation, c'est de vérifier...

13 Me GENEVIÈVE PAQUET :

14 À quel moment le Distributeur entend déposer la

15 mise à jour de l'analyse du potentiel technico-

16 économique en puissance pour la gestion énergétique

17 des grands bâtiments.

18 R. Non, je préciserais, là. Si ma compréhension...

19 Comme je vous dis, j'y vais de mémoire, là. Mais si

20 ma compréhension est bonne, on ne remettait pas une

21 mise à jour du potentiel technico-économique. On

22 faisait une évaluation... une mise à jour du

23 programme de recommissioning au niveau des grands

24 bâtiments. Mais on ne refaisait pas une analyse

25 complète et un redépôt du PTE.

1 Me ÉRIC FRASER :

2 Là il y a une réponse à l'engagement puisque le
3 témoin vient de dire qu'il n'entendait pas...

4 Me GENEVIÈVE PAQUET :

5 Non...

6 Me ÉRIC FRASER :

7 Il y a peut-être, effectivement, un problème de
8 communication entre les exigences mais je pense
9 qu'il y a une réponse à votre question.

10 Me GENEVIÈVE PAQUET :

11 D'accord.

12 Q. [22] Maintenant une question concernant les réseaux
13 autonomes. L'an passé, il y avait des prévisions de
14 deux gigawattheures mais il y a eu des résultats...
15 en deux mille quinze (2015), là, des résultats de
16 dix gigawattheures (10 GWh) d'économie d'énergie.
17 Donc, on voulait savoir pourquoi les prévisions du
18 Distributeur sont revenues à deux gigawattheures en
19 deux mille seize (2016), là, est-ce qu'on ne
20 pourrait pas avoir des prévisions un petit plus
21 ambitieuses?

22 M. HANI ZAYAT :

23 R. En fait, pour ce qui est des réseaux autonomes,
24 c'est un peu comme pour les... non, je ne ferai pas
25 le parallèle. Ce n'est pas une révision des

1 objectifs. Autrement dit, nos objectifs sont
2 toujours de faire le maximum possible, en réseaux
3 autonomes, de déployer l'ensemble des programmes et
4 toutes les mesures en réseaux autonomes pour
5 pouvoir... pour avoir un impact aussi bien en
6 énergie qu'en puissance.

7 Par contre, le déploiement des programmes
8 est... comment je pourrais dire autrement? Souvent,
9 nos objectifs en réseaux autonomes sont plus
10 ambitieux que la capacité de réaliser ou que la
11 vitesse de réalisation possible. Ce qui fait que
12 les projets ne se matérialisent pas aussi vite
13 qu'on l'aurait souhaité. Et c'est ce décalage-là
14 qui se reflète dans les résultats en termes de...
15 en termes de résultats en efficacité énergétique.
16 Donc, les projets se matérialisent beaucoup plus
17 lentement que prévu.

18 Q. [23] Mais qu'est-ce qui fait en sorte qu'en deux
19 mille quinze (2015), il y a eu vraiment une
20 matérialisation importante, si on veut, des
21 résultats puis, en deux mille seize (2016), vous ne
22 prévoyez pas la même tendance?

23 M. RICHARD LAGRANGE :

24 R. La croissance des gigawattheures anticipée au
25 niveau de l'économie d'énergie, en deux mille

1 quinze (2015), qui d'ailleurs a été décalée un peu,
2 là, c'est beaucoup relié à des mesures plus lourdes
3 au niveau des économies d'énergie, entre autres au
4 niveau des isolations des entre-toits au
5 îles-de-la-Madeleine. Donc, c'est des mesures très
6 costaudes qui procurent beaucoup de gigawattheures,
7 sauf qu'une fois que c'est fait, c'est fait, là.
8 Donc, en réseaux autonomes, dans les dernières
9 années, on a fait déjà beaucoup, on a d'ailleurs
10 annoncé que maintenant, lorsqu'on se déplace dans
11 un réseau, on fait tout ce qui est en mesure...
12 tout ce qu'on peut réaliser. Donc, tous les
13 luminaires intérieurs ont été changés, les
14 thermostats ont été changés. On a attaqué, cette
15 année, les luminaires extérieurs. Tout a été
16 changé. Donc, une fois qu'on a tout fait ça, là
17 c'est sûr qu'on va pouvoir bénéficier, là, avec la
18 réalisation du programme d'entre-toits, là,
19 l'isolation des entre-toits, de mesures plus...
20 comme je vous dis, plus payantes. Mais, une fois
21 qu'elles vont être faites, on va avoir... pas
22 épuisé, mais on va avoir capté les économies les
23 plus intéressantes dans ces réseaux. Et, après ça,
24 donc, évidemment, on retombe à un niveau de
25 croisière un peu plus... comment dirais-je? Adé...

1 pas adéquat, là, mais modeste.

2 (9 h 42)

3 Q. [24] Et puis au nord du 53e, là, on propose une
4 hausse tarifaire, on demande une hausse tarifaire,
5 en fait. Est-ce que le Distributeur considère avoir
6 fait vraiment le tour des programmes, des offres,
7 là, qui pouvaient potentiellement intéresser les
8 clients au niveau, justement, des programmes
9 d'efficacité énergétique; vous parliez des
10 luminaires DEL. En fait, en réponse à la demande de
11 renseignement numéro 2 du GRAME, B-81, HQD-16,
12 document 5.1, à la page 9, réponse 2.6,
13 malheureusement, le Distributeur indiquait que le
14 remplacement des réfrigérateurs énergivores n'est
15 pas offert dans les réseaux autonomes du Nunavik.
16 Donc, pour quelle raison... pour quelle raison le
17 Distributeur n'offrait pas le remplacement des
18 réfrigérateurs énergivores qui est une mesure, là,
19 qui offrait des gains assez importants au niveau
20 des économies d'énergie. C'est la référence B-81,
21 HQD-16, document 5.1, page 9, réponse 2.6.

22 R. Je crois que la réponse en 2.6 précisait déjà une
23 partie de la réponse à votre question.

24 Q. [25] Oui.

25 R. On indiquait que, justement, malgré d'importants

1 efforts du Distributeur, on voit aux lignes 18 à
2 21, là, que le Distributeur rappelle que le
3 remplacement des réfrigérateurs énergivores se
4 terminera en décembre deux mille quinze (2015). On
5 constate que peu de clients se sont prévalus de
6 cette offre malgré les efforts importants qu'on a
7 consacré pour faire la promotion de cette mesure-là
8 et ce qu'on m'avait dit, c'est qu'il y a une
9 question, là, de... comment je dirais ça, donc, les
10 gens de ces communautés-là ont beaucoup de
11 réticence à se départir d'équipement qui sont
12 encore bons. Donc, c'est... et les réfrigérateurs
13 en réseau autonome sont relativement récents et
14 c'est un peu contre nature, ce qu'on m'a dit, là,
15 pour ces gens-là de se départir d'un réfrigérateur
16 s'il est encore bon. Donc, on a mis beaucoup,
17 beaucoup, beaucoup d'efforts et ce n'est pas parce
18 qu'on...

19 Q. [26] Juste peut-être une petite nuance, je com...
20 ça, on le reconnaît, là, que ça prend quand même
21 des efforts puis... le seul problème, c'est qu'au
22 Nunavik, le distributeur n'offrait pas le
23 programme, donc même... il n'y a pas eu de
24 promotion, j'imagine, par rapport à ce volet-là
25 étant donné qu'il ne l'offrait pas. Donc, c'était

1 pour savoir, là, pour quelle raison vous ne
2 l'offriez pas, puis là...

3 R. En fait, la réponse est un peu plus haut puis ça se
4 confirme aussi dans l'étude... l'audit qu'on a fait
5 au Nunavik, c'est que pour que ça soit intéressant
6 de faire un programme de remplacement de frigo, il
7 faut qu'ils soient assez âgés, hein, il faut qu'on
8 remplace des réfrigérateurs d'au moins... je pense
9 que c'est quatorze (14) ans ou quinze (15) ans qui
10 est le seuil pour que ça devienne intéressant de
11 remplacer par de l'équipement neuf. Et les
12 résultats de l'audit donnaient que le parc au
13 Nunavik, le parc de réfrigérateurs, est beaucoup
14 plus récent que les quatorze (14) ans dont on
15 parle. Ce qui fait qu'il n'y a pas nécessairement
16 d'intérêt à le faire.

17 Q. [27] Est-ce que vous...

18 R. Je pense que c'est ça qui est écrit dans la réponse
19 aussi.

20 Q. [28] Donc, est-ce que vous référez, là, au rapport
21 d'Opinion Impact Inc. qui a été déposé, là, en
22 annexe à la réponse 24.1 de la demande de
23 renseignement du RNCREQ?

24 R. Oui, c'est bien ça.

25 Q. [29] Merci. Puis bon, malgré, là, les explications,

1 là, concernant l'âge, là, des frigidaires que vous
2 avez retenu pour ne pas offrir, là, le programme,
3 considérant que le programme n'a jamais été offert
4 au Nunavik et qu'il va prendre fin en décembre deux
5 mille quinze (2015) et considérant également que
6 vous proposez une hausse de la tarification au nord
7 du cinquante-troisième (53e) parallèle, est-ce que
8 le distributeur ne pourrait pas offrir ce
9 programme-là à la clientèle au nord du cinquante-
10 troisième (53e) parallèle, là, peut-être pour
11 atténuer la hausse ou offrir, là, au moins une
12 alternative, là, à ceux qui voudraient remplacer
13 leurs frigidaires.

14 R. Je... le Panel 5 pourra vous entretenir plus
15 longuement de la tarification au nord du cinquante-
16 troisième (53e), mais je peux quand même vous dire
17 qu'au Nunavik, ce qu'on propose, ce n'est pas une
18 hausse, c'est une hausse de la deuxième tranche du
19 tarif de... du tarif au nord du cinquante-troisième
20 (53e), que les gens qui sont impactés par cette
21 hausse sont très limités, hein? Il y a
22 relativement, toutes proportions gardées, pas
23 beaucoup de gens qui sont impactés par la deuxième
24 tranche. Autrement dit, la majorité des clients au
25 nord du cinquante-troisième (53e) sont tous à

1 l'intérieur de la première tranche. Et ce qui
2 déclenche, d'après l'Opin... l'étude qui a été
3 faite, ce qui déclenche, ou ce qui semble
4 déclencher, la consommation dans la deuxième
5 tranche est beaucoup plus lié à de la chauffe, donc
6 à de la chauffe d'appoint, parce que le chauffage
7 est plus un chauffage au mazout, mais par contre, à
8 du chauffage d'appoint, souvent dans les remises
9 qui ne sont pas isolées, qui sont à l'extérieur. Et
10 plus d'autres... plus des... l'utilisation de
11 remises à des fins autres que du remisage. Donc, je
12 pense qu'il est fait référence, j'y vais de... des
13 activités de réparation de mécanique ou d'ateliers
14 d'artisanat, et caetera, donc... Ce que je veux
15 dire c'est que mettre en place un programme de
16 remplacement de réfrigérateurs au nord du
17 cinquante-troisième (53e) ne serait probablement
18 pas la meilleure mesure pour contrer ou pour
19 abaisser la facture de la deuxième tranche,
20 d'autant plus que les économies seraient
21 relativement faibles puisqu'on remplace un
22 réfrigérateur efficace par un autre réfrigérateur
23 efficace.

24 Q. [30] Dans la mesure où le premier est déjà
25 efficace, oui.

- 1 R. Est-ce qu'il y a d'autres mesures qui sont
2 intéressantes? Oui, on parlait de... on va être en
3 pilote ou on essaye d'implanter un programme de...
4 de minuterie de prise extérieure, donc chauffe-
5 moteur notamment pour venir atténuer, dans le fond,
6 les... C'est des mesures qui sont plus... on pense
7 plus porteur pour ce type de clientèle et pour ce
8 genre d'usage où il y a un potentiel qui serait...
9 qui serait plus intéressant.
- 10 Q. [31] Merci, j'ai presque terminé, Madame la
11 Présidente.
- 12 LA PRÉSIDENTE :
13 Il n'y a pas de problème, Maître Paquet. Si vous
14 avez senti de l'impatience c'est par erreur.
- 15 Me GENEVIÈVE PAQUET :
16 Non, c'est que j'ai...
- 17 LA PRÉSIDENTE :
18 Allez-y, continuez.
- 19 Me GENEVIÈVE PAQUET :
20 ... j'ai dépassé le temps annoncé.
- 21 LA PRÉSIDENTE :
22 Il n'y a pas de problème.
- 23 Me GENEVIÈVE PAQUET :
24 Je voulais seulement vous aviser, merci.
- 25 Q. [32] Donc on a déposé en annexe 2 du rapport C-

1 GRAME-11 un extrait, là, d'une annonce pour la
2 politique énergétique deux mille seize-deux mille
3 vingt-cinq (2016-2015), là. Sans entrer dans le
4 détail est-ce que le Distributeur... on sait que la
5 politique énergétique deux mille seize-deux mille
6 vingt-cinq (2016-2025) vise, là, la production plus
7 verte, une association avec les autochtones pour
8 l'auto-production. Est-ce que dans ce contexte-là
9 le Distributeur entend peut-être valoriser, là, des
10 mesures de conversion vers des énergies
11 renouvelables pour son approvisionnement dans les
12 réseaux autonomes?

13 R. Oui, c'est quelque chose qui a été... bien je peux
14 vous parler du premier... du premier cas, qui est
15 pour les Îles de la Madeleine. Donc on a un appel
16 de proposition qui est en cours pour les Îles de la
17 Madeleine pour six mégawatts (6 MW), six mégawatts
18 (6 MW) d'éolien. Donc, dans le fond, qui serait de
19 l'utilisation de l'énergie verte en remplacement du
20 combustible. Quand je dis donc ça permet de venir
21 simplement économiser du combustible lorsque...
22 lorsque l'énergie des éoliennes est disponible.
23 Puis c'est quelque chose qui peut être utilisé à
24 plusieurs... plusieurs réseaux, pas nécessairement
25 à travers des... uniquement des éoliennes.

1 Mais ce qu'on vise, dans le fond, c'est des
2 appels de proposition qui permettraient
3 l'utilisation d'énergie... du remplacement de
4 combustible par d'autres sources... d'autres
5 sources d'énergie qui seraient appropriées à chacun
6 des... à chacun des réseaux et qui nous
7 permettraient, dans le fond, qui nous permettraient
8 de faire ce qu'on appelle du « fuel saving », donc
9 pas nécessairement du remplacement de centrale au
10 complet, mais qui permettraient de prendre de
11 l'énergie lorsqu'elle est disponible puis à ce
12 moment-là de diminuer la consommation de diesel
13 dans ces... dans ces réseaux-là. Donc on commençait
14 avec les Îles de la Madeleine. On vise d'en faire
15 au moins un ou deux l'année prochaine ailleurs
16 qu'aux Îles évidemment, il y a quelques projets. On
17 regarde quel est le... là où il y a le plus de
18 potentiel et le plus d'intérêt.

19 Q. [33] Merci. Et puis en lien, là, avec ces projets-
20 là de conversion il y a un programme, le programme
21 d'utilisation efficace de l'énergie en réseau
22 autonome. Est-ce que le Distributeur pourrait
23 modifier son offre pour favoriser, par exemple, le
24 solaire, offrir une compensation dans la mesure où
25 c'est remplacé par de l'énergie solaire, est-ce que

1 ce serait envisageable?

2 R. Je... c'est deux choses qui se... qui ne se
3 comparent pas. Du solaire pourrait être plus dans
4 la réponse que je viens donner. Donc quand on fait
5 un appel de proposition pour un réseau autonome
6 pour dire : on veut quelque chose qui puisse nous
7 éviter de brûler du combustible quand l'énergie est
8 disponible, là, on pourrait avoir des offres pour
9 du solaire, donc c'est un peu comme... Quand il y a
10 du soleil puis que l'énergie est disponible on va
11 la prendre, on va l'acheter, puis ça va nous éviter
12 de... de brûler du diesel, dans la mesure où elle
13 va venir à un coût qui est inférieur au prix du
14 diesel et donc qu'elle est économiquement
15 intéressante aussi.

16 Le PEÉ c'est autre chose. Le PEÉ c'est un
17 programme qui... qui incite les clients à se
18 chauffer à d'autres sources que... que
19 l'électricité, parce que c'est plus efficace de le
20 faire et donc à avoir des installations qui ne sont
21 pas électriques, donc que ce soit au mazout
22 essentiellement. Et on a ouvert le PEÉ il y a
23 quelques mois aux Îles de la Madeleine pour du
24 propane, donc pour une autre source que le mazout,
25 qui pourrait être aussi ouvert. Mais il faut que ce

1 soit une source qui est disponible en tout temps,
2 qui permette le chauffage, qui permette le
3 chauffage des locaux l'ensemble de l'année. On ne
4 veut pas de... il ne faudrait pas que ce soit une
5 mesure, mettons, du solaire et que la nuit ces
6 résidences-là ou que ces utilisations-là reviennent
7 à l'électricité. On ne sera pas plus avancé.

8 (9 h 54)

9 Donc, il faudrait que ce soit vraiment une source
10 fiable pour l'ensemble, pour l'ensemble de la
11 chauffe.

12 Q. [34] Est-ce que l'énergie solaire, ça ne peut pas
13 être emmagasinée dans des grosses batteries? Il n'y
14 a pas moyen de l'emmagasiner?

15 R. Ça pourrait, oui. Ça pourrait. Mais, là, on ne
16 parle plus de résidence, on parle de quelque chose
17 plus dans le premier volet, donc un volet
18 approvisionnement plutôt qu'un volet client. Donc
19 un projet. Oui, on est ouvert certainement à des
20 projets solaires, éoliens, biomasse, combustible,
21 combustible vert, avec emmagasinage ou pas. Je veux
22 dire, on va voir un petit peu... C'est le but des
23 appels de proposition, hein. C'est de dire, ce
24 qu'on veut, c'est remplacer du combustible. Donc,
25 on a une contrainte économique. Il faut que ce soit

1 plus intéressant que de brûler du diesel
2 économiquement. Il faut que ce soit intéressant
3 socialement, je veux dire, pour ces communautés. Et
4 il faut que ce soit accepté par la communauté. Et
5 souvent les communautés sont partenaires, sont
6 partenaires à ces projets et ils ont leurs propres
7 critères. Et après ça, bien, la recette, elle peut
8 être très variable.

9 Q. [35] Merci. Donc, ma dernière question, c'est un
10 peu... En fait, c'est un préambule ou peut-être au
11 prochain plan d'approvisionnement, mais c'est une
12 question de précision, puis si vous êtes en mesure
13 de me répondre, ce sera apprécié. On sait que la
14 Loi sur la Régie de l'énergie, il y a deux nouveaux
15 articles qui sont entrés en vigueur avec l'adoption
16 de la Loi 100, les articles 71.1 et 71.2. Et à
17 l'article 71.1, la Loi prévoit que :

18 La fourniture d'électricité est
19 destinée exclusivement à la
20 satisfaction des besoins des marchés
21 québécois.

22 À l'alinéa 2, on indique :

23 Ces besoins sont satisfaits en
24 priorité par la fourniture
25 d'électricité autre que patrimoniale

1 vendue au distributeur d'électricité,
2 puis lorsque cette fourniture est
3 écoulée, par l'électricité
4 patrimoniale.

5 Donc, est-ce que le Distributeur poursuit quand
6 même ses démarches pour participer au marché
7 volontaire qui vise la certification de ses parcs
8 éoliens par le programme ÉcoLogo? Donc, est-ce
9 qu'il continue à pouvoir valoriser ces attributs
10 environnementaux?

11 R. Oui, tout à fait. Pour ce qui est d'ÉcoLogo,
12 contrairement au projet, aux autres programmes, je
13 ne dirais pas du même type parce qu'ils ne sont pas
14 tout à fait, où la vente de certificats verts est
15 associée à de l'exportation, elle est associée à
16 l'exportation du kilowattheure, dans le cas
17 d'ÉcoLogo, ce n'est pas le cas. Donc, on n'a pas
18 d'obligation d'exporter. Donc, c'est simplement un
19 programme de certification. Et, oui, il y a eu...
20 En fait, on a des ententes, pas pilotes, mais on a
21 des ententes déjà avec trois fournisseurs... bien,
22 enfin, deux fournisseurs de... deux petites
23 centrales hydrauliques et un parc éolien. Les
24 certifications sont en place dans les trois cas.
25 Celle du parc éolien est toute récente, elle date

1 de cette semaine, si je ne me trompe pas. Par
2 contre, donc ce qu'on entend, c'est que la
3 commercialisation des certificats pour ce qui est
4 des petites centrales hydrauliques semble plus
5 difficile. On espère que la certification du... pas
6 la certification, que la commercialisation des
7 certificats du parc éolien va être plus facile et
8 plus payante.

9 Q. [36] Plus rentable. Et puis juste pour confirmer.
10 Donc, c'est bien le Distributeur qui a la propriété
11 de ces attributs environnementaux là?

12 R. Bien, dans le cas d'ÉcoLogo, évidemment, on demande
13 au promoteur de faire les démarches de
14 certification, de prendre en place les
15 responsabilités. Donc, on a une entente d'une
16 certaine façon de partage des recettes des ventes
17 de la certification. Par contre, le Distributeur ne
18 supporte pas les coûts associés à la certification.
19 Une fois que la certification est faite, les coûts
20 de commercialisation sont faits, après ça, quand il
21 y a des surplus, on les partage avec le promoteur.

22 Q. [37] Très bien. Je vous remercie, messieurs. Ça
23 complète mes questions. Merci.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Merci, Maître Paquet. Or, nous allons appeler

1 maître Hotte pour l'UPA.

2 Me MARIE-ANDRÉE HOTTE :

3 Oui. Bonjour, Madame la Présidente. J'aurais dû
4 annoncer dans ma lettre hier que je n'avais pas de
5 questions pour le panel 4. C'est le cas. Je n'ai
6 pas de questions pour le panel 4.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 C'est bien. Merci. Or, le RNCREQ, Maître Thibault-
9 Bédard.

10 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

11 Bonjour, Madame la Présidente, Madame et Monsieur
12 les régisseurs. Bonjour aux membres du panel.

13 Q. [38] Alors, quelques petites questions d'abord
14 concernant les appels au public. Vous venez tout
15 juste d'en parler à ma consœur. Vous avez dit
16 qu'il était possible, il vous avait été possible
17 d'estimer les résultats des appels au public pour
18 les dernières années. Vous avez précisé que de tels
19 appels n'avaient pas été faits l'année dernière. En
20 disant « l'année dernière », vous voulez dire deux
21 mille quinze (2015)?

22 (10 h 00)

23 M. HANI ZAYAT :

24 R. Oui. Je voulais dire la dernière pointe deux mille
25 quatorze, deux mille quinze (2014-2015)...

1 Q. [39] Donc, l'hiver...

2 R. ... à l'exception des événements des quatre (4) et
3 cinq (5) décembre, je pense, où il y avait eu un
4 appel au public.

5 Q. [40] O.K. Parfait. Donc, il y aurait eu un estimé
6 qui a été fait pour les impacts des appels au
7 public saisons deux mille treize, deux mille
8 quatorze (2013-2014).

9 M. RICHARD LAGRANGE :

10 R. Oui.

11 Q. [41] O.K. Est-ce que c'est possible de nous fournir
12 ces estimés-là?

13 R. Oui, bien sûr, ça a déjà d'ailleurs été fourni dans
14 une réponse dans un autre dossier...

15 Q. [42] Ah! Oui. Un autre dossier. D'accord.

16 R. ... donc dans un plan d'appro, une question de...
17 en tout cas, peu importe de qui, mais...

18 Q. [43] Vous êtes précis.

19 R. Excusez-moi. Donc, deux mille treize-deux mille
20 quatorze (2013-2014), un appel au public a été fait
21 le vingt-deux (22) janvier et l'impact estimé était
22 de quatre cents mégawatts (400 MW). Donc, ça
23 revient à ce que monsieur Zayat a mentionné tout à
24 l'heure. La plupart des estimés se promènent entre
25 trois cents, quatre cents mégawatts (300-400 MW)

1 lorsqu'on utilise ce moyen.

2 Q. [44] O.K. Donc, si on consulte le document qui a
3 été déposé dans cet autre dossier là, on serait
4 capable de voir le nombre... le nombre d'appels au
5 public qui ont été faits, les dates précises et une
6 estimation des conséquences des impacts?

7 R. Je ne sais pas si ça va aller dans ce détail-là. Ce
8 que j'ai ici, j'ai un extrait du tableau, ça
9 montre, pour chacune des années, la date à laquelle
10 l'appel au public a été fait...

11 Q. [45] Oui.

12 R. ... et l'estimé qui en a résulté.

13 Q. [46] D'accord. Avez-vous la référence précise? Vous
14 m'avez dit le plan d'appro deux mille treize-deux
15 mille quatorze (2013-2014).

16 R. Plan d'appro, question 11 de l'AHQ-ARQ, mais je
17 n'ai pas malheureusement, c'est un... c'est un
18 extrait.

19 Q. [47] Maître Fraser, est-ce que ce serait possible
20 de préciser la référence au besoin?

21 Me ÉRIC FRASER :

22 Bien, je pense qu'il y a suffisamment
23 d'informations pour la trouver rapidement sur le
24 site Internet.

25

1 Me PRUNELLE THIBAULT-BÉDARD :

2 Oui. O.K. On vous fera signe si jamais on ne la
3 trouve pas.

4 Me ÉRIC FRASER :

5 On a déjà beaucoup d'ouvrage en termes
6 d'engagements. Oui.

7 Me PRUNELLE THIBAULT-BÉDARD :

8 Q. [48] Merci. D'accord. Ensuite, une question au
9 sujet des coûts évités. Ce ne sera pas nécessaire
10 de prendre la référence, mais pour votre
11 information, dans HQD-4, Document 4, à la page 5,
12 on peut lire aux lignes 4 et 5 :

13 [...] pour la période d'hiver, le
14 signal de prix reflète le coût des
15 achats en hiver sur les marchés de
16 court terme [...]

17 Ensuite, à la ligne 8, on donne la valeur de six
18 virgule six cents le kilowattheure (6,6 ¢/kWh) pour
19 le coût des achats en hiver sur le marché de court
20 terme. Pouvez-vous m'expliquer comment vous avez
21 obtenu le chiffre de six virgule six cents le
22 kilowattheure (6,6 ¢/kWh)?

23 M. RICHARD LAGRANGE :

24 R. Oui. Bien sûr. C'est la même méthode qu'on utilise,
25 donc on prend les, excusez l'anglicisme, mais les

1 « forwards » pour l'année qui vient pour les mois
2 d'hiver et on calcule ce qui est le prix moyen pour
3 cette période-là. Donc, ça se fait à partir des
4 « forwards » toujours du mois d'avril d'une année
5 pour l'année suivante.

6 Q. [49] O.K. Merci. Ensuite, j'ai quelques questions
7 qui se réfèrent au contexte de l'entente cadre en
8 général. Entre deux mille neuf (2009) et deux mille
9 quatorze (2014), il y a eu une réduction importante
10 des coûts de dépassement. Vendredi dernier,
11 monsieur Richard nous a dit que le Distributeur
12 prend les moyens nécessaires pour ne pas dépasser.
13 Selon l'entente cadre, le Distributeur achète du
14 Producteur de l'énergie et de la puissance pour les
15 dépassements, je cite :

16 [...] en dernier recours après avoir
17 utilisé de façon raisonnable tous les
18 moyens d'approvisionnement.

19 Monsieur Richard nous a également indiqué que
20 l'objectif d'Hydro-Québec est d'utiliser
21 l'électricité patrimoniale au maximum. Je comprends
22 toutefois qu'il y a une légère tension dans les
23 objectifs parce que plus on achète de court terme
24 dans le but de passer... Pardon. Plus on achète de
25 court terme dans le but d'éviter les dépassements,

1 plus également on crée un risque qui demeure un
2 certain patrimonial... une certaine énergie
3 patrimoniale inutilisée.

4 J'aimerais explorer un peu plus en détail
5 avec vous comment vous gérez cette tension-là au
6 quotidien. Donc, quels sont les moyens mis en place
7 pour, d'une part, faire des achats d'énergie de
8 court terme qui diminuent les risques de
9 dépassement en fin d'année, mais d'autre part,
10 éviter d'augmenter trop le risque de laisser de
11 l'énergie patrimoniale sur la table, et le tout
12 dans un contexte où on doit utiliser les moyens
13 d'approvisionnement de façon raisonnable?

14 Donc, si, par exemple, on se fait une
15 petite mise en situation, on se place à quelque
16 part en janvier. On sait que la semaine qui s'en
17 vient s'annonce très froide. Vous êtes au moment de
18 la prise de décision, vous devez décider combien de
19 mégawattheures acheter pour chacune des heures de
20 la semaine qui vient tout en utilisant la ressource
21 de façon raisonnable, sans trop dépenser l'argent
22 des consommateurs et sans laisser trop de
23 patrimoniale utilisée. Comment est-ce que vous
24 structurez votre stratégie d'achat pour la semaine
25 qui vient en tenant compte de ces différents

1 objectifs quelque peu contradictoires? C'était un
2 long préambule.

3 Me ÉRIC FRASER :

4 Oui. Bon. Je vais juste rajouter au préambule, je
5 vais laisser le témoin répondre, il n'y a pas de
6 problème, mais on comprend ici qu'on est vraiment
7 dans un élément de plan d'approvisionnement où on
8 discute des stratégies, lesquelles ont déjà été
9 approuvées. Mais, cela étant dit, je vais laisser
10 monsieur Zayat répondre pour ce niveau-ci de
11 réponse.

12 (10 h 05)

13 M. HANI ZAYAT :

14 R. Je vais répondre de façon très globale. On
15 planifie, on planifie nos approvisionnements, on
16 planifie nos achats pour répondre à la demande.
17 Donc, en aucun cas on ne planifie les dépassements.
18 On ne compte pas sur l'entente cadre pour
19 approvisionner les besoins à la pointe. On va
20 mettre en place tous les moyens nécessaires pour
21 aller chercher les approvisionnements requis. On
22 parle de... on parle à la pointe, là, c'est sûr
23 qu'il y a un focus qui est très spécifique, on
24 parle de quelques heures par année, les heures les
25 plus chargées, on parle peut-être d'une quarantaine

1 d'heures dans l'année où le focus est mis, vous,
2 vous semblez mettre le focus sur huit mille sept
3 cent soixante heures (8760 h). Je... vraiment ces
4 heures-là, c'est l'approvisionnement, je veux être
5 sûr qu'il y a... qu'on a mis en place les moyens
6 requis pour pouvoir répondre à la demande. Après
7 ça, l'entente cadre est plus pour gérer ce qui n'a
8 pas été prévu. Donc, c'est des dépassements
9 involontaires, c'est des aléas qui n'ont pas été
10 prévus pour lesquels il n'y a pas moyen de... il
11 n'y avait pas moyen de mettre quelque chose en
12 place.

13 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

14 Q. [50] Puis à l'intérieur de cette stratégie générale
15 là, est-ce que vous êtes capable d'identifier
16 certains éléments de la stratégie qui visent de
17 façon plus spécifique à éviter qu'il y ait de
18 l'énergie patrimoniale non utilisée?

19 R. C'est sûr qu'on planifie toujours l'utilisation
20 maximale de l'électricité patrimoniale, tout comme
21 on ne planifie pas de laisser du patrimonial sur la
22 table, je veux dire, on planifie en fonction de ce
23 qu'on voit. Donc, en fonction de la prévision de la
24 demande telle qu'on l'anticipe, on regarde c'est
25 quoi les moyens qu'on a, hors patrimoniaux, on

1 regarde c'est quoi les contributions patrimoniales
2 qui sont disponibles, on regarde quels sont les
3 risques en avant, il y a aussi des risques, en
4 avant. Ce n'est pas... on ne regarde pas juste...
5 on ne regarde pas en arrière, on regarde tout
6 l'ensemble de l'année. Si on est le six (6)
7 janvier, on n'aura pas nécessairement le même
8 comportement que si on est le vingt-cinq (25)
9 février. Donc, ce sont tous des éléments qui
10 rentrent en ligne de compte et l'objectif est,
11 effectivement, l'utilisation maximale...
12 l'objectif, c'est assurer la fiabilité de
13 l'approvisionnement pour la clientèle, une
14 utilisation maximale de l'électricité patrimoniale
15 et éviter les dépassements. Donc, recours à
16 l'entente cadre lorsque c'est "inadvertant",
17 lorsqu'on n'est pas capable de faire autre chose.

18 M. RICHARD LAGRANGE :

19 R. Je voudrais peut-être juste apporter une précision,
20 ça revient souvent dans les mémoires, là. Il ne
21 faut pas oublier non plus qu'on est tenu de prendre
22 possession des blocs postpatrimoniaux d'abord, là.
23 Donc, c'est important, là, c'est... on fait tout en
24 notre mesure pour utiliser au maximum le
25 patrimonial comme monsieur Richard l'a mentionné,

1 mais on est tenu par la loi de commencer à prendre
2 les blocs postpatrimoniaux d'abord et ensuite, on
3 comble les besoins résiduels avec le patrimonial.

4 Donc, il arrive des moments dans l'année
5 où, je ne veux pas entrer dans le détail technique,
6 là, des bâtonnets, mais qu'une fois qu'on a pris
7 possession des blocs postpatrimoniaux pour répondre
8 à notre demande, même si on prend les plus petits
9 bâtonnets qui nous restent, ils sont encore trop
10 haut. Donc, c'est ça le patrimonial qu'on observe
11 souvent, là. Il ne faut pas perdre ça de vue parce
12 que c'est une part importante des surplus qu'on
13 observe et qui sont présentés dans nos bilans, là,
14 pour les années à venir.

15 (10 h 09)

16 Q. [51] Parfait, merci. Mes prochaines questions
17 visent les achats de court terme de façon plus
18 précise. Je vous inviterais à prendre HQD-16,
19 Document 7.1, le suivi des achats et ventes par
20 contreparties s'il vous plaît. Donc c'est un
21 document qui présente environ trois cents (300)
22 transactions bilatérales qui ont été effectuées en
23 deux mille quatorze (2014) par HQD. Étant donné que
24 le document est caviardé, je vais avoir besoin d'un
25 peu d'aide pour le comprendre correctement, donc je

1 demande votre patience à travers les prochaines
2 questions qui s'en viennent.

3 Je vous demanderais de prendre la page 2,
4 s'il vous plaît. Et là je fais référence aux
5 numérotations de pages qui sont bien écrites sur le
6 document, pour ceux qui nous suivent en pdf, s'il
7 vous plaît, référez-vous aux numéros de pages sur
8 la version papier. Je pense que la pdf est de deux
9 pages plus loin.

10 Donc, à la page 2, la première transaction
11 qu'on voit en haut, la première ligne, la
12 transaction numéro T0102894, une transaction avec
13 OPG. Alors, je veux qu'on décortique l'information
14 qui apparaît là pour que je m'assure de bien la
15 comprendre.

16 Alors, si on regarde un peu plus à droite
17 dans les colonnes « Contreparties » et « Prix
18 comparatif », on constate que la transaction
19 s'inscrit dans une stratégie visant un achat
20 jusqu'à mille mégawatts (1000 MW), du premier (1er)
21 au trois (3) janvier, trois fois vingt-quatre (24)
22 heures. Juste en dessous de cette information-là on
23 indique « Autres contreparties retenues » et on
24 voit OPG, TransAlta, Brookfield, avec des numéros
25 de transactions allant de 2895 à 2898. Donc, si je

1 comprends bien, pour cette stratégie de mille
2 mégawatts (1000 MW), du premier (1er) au trois (3)
3 janvier, il y a eu un total de cinq transactions
4 qui ont été faites pour combler le besoin. Est-ce
5 que c'est bien ça?

6 M. RICHARD LAGRANGE :

7 R. Oui, c'est exact.

8 Q. [52] Parfait. Et donc, la première ligne vise une
9 de ces cinq transactions là; les quatre autres
10 transactions, on les retrouve plus bas dans le
11 document, à la deuxième, troisième et quatrième
12 ligne à la même page et la cinquième se retrouve à
13 la page suivante. Je suis toujours juste?

14 R. C'est exact.

15 Q. [53] D'accord. Donc, pour chacune de ces cinq
16 transactions, qui ont eu lieu dans le cadre de la
17 même stratégie, les prix comparatifs et les notes
18 sont identiques. Je vais maintenant m'attarder un
19 peu plus à ces éléments.

20 Donc, les premières deux transactions,
21 toujours à la page 2, sont avec OPG au prix de
22 quatre-vingt-cinq dollars (85 \$) canadiens, pour la
23 première, cinquante mégawatts (50 MW) et, la
24 deuxième, deux cent quarante-neuf mégawatts
25 (249 MW). Si on regarde dans la colonne des prix

1 comparatifs, on voit le montant de quatre-vingt-
2 cinq dollars (85 \$) qui est écrit. Donc, si je
3 comprends bien, ce montant-là réfère à la
4 soumission qui avait été faite par OPG en réponse à
5 la stratégie. C'est bien ça? Me suivez-vous?

6 R. Oui, c'est ça.

7 Q. [54] Oui. D'accord. Merci. Donc, si on regarde les
8 prix qui sont indiqués dans la section des prix
9 comparatifs, il semblerait qu'OPG était le plus bas
10 soumissionnaire dans ce cas particulier.

11 R. C'est exact.

12 Q. [55] D'accord. Toutefois, sur la même ligne, donc à
13 côté du quatre-vingt-cinq dollars (85 \$), on
14 retrouve une note disant : « Ne veut pas s'engager
15 plus. » Si je comprends bien, OPG était le plus bas
16 soumissionnaire mais ne pouvait pas répondre à
17 l'ensemble de la stratégie, donc il y a eu une
18 transaction qui a été faite avec lui pour la
19 quantité qu'il était prêt à offrir, ce qui explique
20 qu'il y a eu d'autres transactions avec les autres
21 soumissionnaires. Je suis toujours juste?

22 M. HANI ZAYAT :

23 R. Oui, c'est le principe de base, effectivement. Je
24 vais...

25 Q. [56] Je vous fais passer par l'ABA mais je veux

1 faire la correspondance entre l'ABA et ce qu'on
2 retrouve dans le document pour qu'on s'assure que
3 l'analyse qu'on en fait soit la bonne.

4 Donc, finalement, on va retrouver, dans les
5 transactions suivantes, par exemple la transaction
6 de TransAlta, qui était cent mégawatts (100 MW) à
7 quatre-vingt-dix dollars (90 \$) et cinquante
8 mégawatts (50 MW) à cent dollars (100 \$). Dans la
9 section « Prix comparatifs », le quatre-vingt-
10 quatorze et soixante-dix (94,70\$) fait référence à
11 la soumission de TransAlta. Et le cent quarante-
12 huit et cinquante-trois (148,53\$), toujours dans la
13 section « Prix comparatifs », fait référence à la
14 soumission de Brookfield. C'est la bonne façon de
15 lire le document?

16 R. Je ne vous ai pas suivie tout le long et je ne
17 tiens pas à revivre l'hiver deux mille quatorze -
18 deux mille quinze (2014-2015) en audience
19 aujourd'hui, transaction par transaction.

20 Q. [57] Hum hum.

21 R. Ce que je peux vous dire c'est qu'à chaque fois
22 qu'on a des achats à faire, les quantités sont...
23 on évalue c'est quoi les quantités dont on a
24 besoin, on fait le tour de nos contreparties, on
25 prend les contreparties les moins chères dans la

1 mesure de ce qu'elles sont capables de nous offrir
2 jusqu'à combler l'ensemble des besoins. Et
3 l'exercice est fait dépendamment de la hauteur des
4 besoins qui sont requis et les besoins de façon...
5 il est fait de façon régulière. Donc, il peut être
6 fait dix (10) jours d'avance, donc au moment où la
7 première... où les premières évaluations... douze
8 (12) jours d'avance, au moment où les premières
9 évaluations de risque température sont faites. Et,
10 dépendamment de la hauteur des besoins, cet
11 exercice-là est réactualisé à tous les jours. Et, à
12 chaque fois, on rajuste, évidemment, nos... on
13 rajuste nos besoins et on rajoute des couches
14 d'achats en fonction de l'évolution de la demande
15 et du raffermissement du besoin. C'est ça le...
16 c'est ça le principe de nos transactions, c'est ça
17 qu'on a... et systématiquement le tour des
18 transactions, le tour des contreparties est fait,
19 sachant qu'il y a... évidemment tout le monde n'est
20 pas capable de prendre l'ensemble des... l'ensemble
21 de nos besoins, de couvrir l'ensemble de nos
22 besoins.

23 (10 h 15)

24 Q. [58] Oui, bien entendu. En fait, c'est que je
25 m'intéresse à la façon dont ce principe-là que vous

1 venez de m'expliquer se transcrit sur papier, tout
2 simplement pour le comprendre. Donc je vois que les
3 prix, dans les prix comparatifs c'est les
4 soumissions qui ont été reçues. Toutefois, dans les
5 prix comparatifs on a aussi des lignes où est-ce
6 qu'il n'y a pas de prix, mais on indique « ne veut
7 pas se commettre ». Ça, c'est des soumissionnaires
8 qui n'étaient pas prêts à faire une soumission pour
9 cette demande-là?

10 R. Tout à fait.

11 Q. [59] D'accord.

12 R. Donc il peut arriver que les... les contreparties
13 ils ont chacun leur stratégie. On peut... et il y
14 en a qui, premièrement, qui ont déjà offert des
15 quantités, donc qui ne sont pas prêts à aller plus
16 loin. Ils ont possiblement pas de quantité
17 disponible à nous fournir. Ils peuvent considérer
18 qu'ils ont des risques de leur côté, qu'ils ne sont
19 pas prêts à assumer. Certaines contreparties vont
20 préférer se commettre, je veux dire à T-3 ou à J-3
21 plutôt, donc en dernière minute. Alors que d'autres
22 vont préférer se commettre plus longtemps d'avance
23 et ne sont plus là à J-3. Donc chacun a sa
24 propre... chacune des contreparties a sa propre...
25 sa propre stratégie et sa propre façon de... de

1 répondre à nos demandes.

2 Q. [60] D'accord. Il y a également certaines lignes
3 pour lesquelles il n'y a ni prix ni note. Donc on
4 n'indique pas « ne veut pas se commettre » on
5 indique rien du tout. Comment vous distinguez
6 cette... cette situation-là de la situation d'un
7 soumissionnaire qui ne veut pas faire une
8 soumission?

9 M. RICHARD LAGRANGE :

10 R. Pouvez-vous donner un exemple où il n'y a pas de
11 note du tout?

12 Q. [61] Oui, toujours dans la transaction... la
13 première transaction, la deuxième ligne, ni prix ni
14 note.

15 M. HANI ZAYAT :

16 R. Il est possible qu'une fois qu'on a appelé trois
17 contreparties on n'appelle pas nécessairement tout
18 le temps l'ensemble des contreparties. Je pense que
19 c'est un... je ne sais pas si je l'ai dit tantôt ou
20 pas. Donc on peut appeler trois contreparties pour
21 avoir les meilleures offres, mais on ne fait pas
22 nécessairement le tour de toutes les contreparties
23 à chaque fois qu'il y a un besoin de transaction.

24 Q. [62] Je comprends.

25 R. Il y a aussi une... à ces périodes-là, évidemment,

1 on est en contact, je ne veux pas dire permanent,
2 avec... avec nos contreparties, mais on sait aussi,
3 on a de l'information sur... il y a des profils,
4 autrement dit il y en a qui sont... on sait qu'ils
5 ne sont jamais là à telle période ou qu'ils sont...
6 ils ont déjà dit une fois qu'ils n'étaient pas
7 disponibles, donc pas besoin de les rappeler à
8 chaque fois. C'était plus dans cet esprit-là.

9 Q. [63] O.K. D'accord. Donc l'explication la plus
10 susceptible, si on n'a ni prix ni note, c'est que
11 c'est un soumissionnaire qui n'a pas été contacté
12 avec cette question-là.

13 M. RICHARD LAGRANGE :

14 R. Soit ça ou qu'il a déjà été contacté les jours
15 précédents. Là, ici, dans l'exemple que vous
16 amenez, on est le trente (30) décembre, là, on est
17 à la veille de... du jour de l'An, donc on présume
18 qu'on était dans les périodes hivernales déjà. Donc
19 c'est sûr que si on l'a contacté - il faudrait
20 commencer à regarder le rapport, là - mais les
21 journées avant, puis il nous a dit qu'il avait tout
22 donné ce qu'il avait à donner ou qu'il n'était pas
23 intéressé à donner parce qu'il veut avoir une
24 stratégie différente, intervenir en temps réel.
25 Mais on ne l'appelle pas par la suite.

1 (10 h 19)

2 Q. [64] D'accord. On va demeurer sur la page 2, mais
3 je vous amènerais maintenant à la dernière
4 transaction, la numéro 2902, où on voit une note
5 différente, la note 6, soit « Achat pour profil
6 irrégulier ». Et il y a une seule soumission qui
7 est indiquée à 64 et 56, donc celle qui a été
8 retenue de HQP à cinquante-neuf dollars (59 \$) US.
9 Vous nous avez parlé hier, Monsieur Zayat, de la
10 notion de profil irrégulier. Donc, si je comprends
11 bien, c'est un exemple où les autres fournisseurs à
12 soixante-quatre et cinquante-six (64,56), donc
13 celle qui a été retenue de HQP à cinquante-neuf
14 dollars (59 \$) US. Vous nous avez parlé hier,
15 Monsieur Zayat, de la notion de profits
16 irréguliers. Donc, si je comprends bien, c'est un
17 exemple où les autres fournisseurs contactés n'ont
18 pas fait de soumission étant donné qu'on n'était
19 pas dans une demande type de vingt-quatre (24)
20 heures ou de pointe, c'est bien ça?

21 M. HANI ZAYAT :

22 R. Effectivement, c'est ça. Encore une fois, on est...
23 on est l'avant-veille, donc c'est une transaction
24 qui a été faite le trente (30) décembre pour le
25 premier (1er) janvier, donc c'est un aléa qu'on a

1 vu venir assez tardivement. En fait, chaque journée
2 a son histoire, hein! Je... on peut... et c'est
3 vraiment... Quand je dis, je ne voudrais pas...
4 vraiment chaque journée a son histoire.

5 Q. [65] Ça va.

6 R. Des fois, on a des erreurs, des erreurs de
7 prévision ou des écarts de prévision de dernière
8 minute qui peuvent être assez importants et qui
9 nous amènent à faire des transactions de dernière
10 minute.

11 Q. [66] Hum, hum.

12 R. Dans ce cas-ci, donc c'est pour le premier (1er)
13 janvier et donc c'est un notice... donc, c'est ça,
14 un profilé, donc avec des... Je pense, dans ce cas-
15 ci, c'était plus une prévision de pointe qui était
16 atypique, donc un... c'est ça.

17 Q. [67] Ça va. Ça va.

18 M. RICHARD LAGRANGE :

19 R. D'ailleurs, on peut le voir, juste...

20 Q. [68] Oui.

21 R. ... si ça peut aider pour...

22 Q. [69] Oui.

23 R. ... le dossier. Excusez. Parce qu'on ne veut pas
24 vivre l'année au complet, mais... Lorsqu'on voit
25 les quantités, il y a des colonnes « Quantité

1 moyenne » trois cent quatre-vingts mégawatts
2 (380 MW), si on regarde cette journée-là. Et au
3 total, on en a acheté mille neuf cents (1900 MW).

4 Q. [70] O.K.

5 R. Donc, on peut déduire que c'était profilé, c'était
6 pour quelques heures seulement, on parle de même
7 pas cinq heures, pour une journée complète, pour le
8 premier (1er) janvier, pour sûrement un écart de
9 prévision parce qu'il fait un petit peu plus froid,
10 un petit peu moins froid. Bien là, il doit faire
11 plus froid, on cherchait cinq cents mégawatts
12 (500 MW), mais c'est... c'est ce à quoi ça sert.
13 Puis il n'y a pas beaucoup de contreparties qui
14 sont prêtes à offrir un tel produit, d'où la note
15 6.

16 Q. [71] O.K. Et dans ce cas-là, puisque les autres
17 lignes sont laissées vides, c'est que les autres
18 contreparties n'ont tout simplement pas été
19 contactées, prenant pour acquis qu'elles ne
20 feraient pas de soumission ou elles sont contactées
21 et refusent de faire une soumission?

22 R. Là, je vais redire ce que j'ai dit hier,
23 malheureusement je n'ai pas la version caviardée,
24 mais on l'a indiqué pour cette transaction-là, à
25 droite, que les contreparties ne vendaient pas ce

1 genre de profil-là pour les quantités recherchées.

2 Q. [72] O.K. Parfait. Donc, toujours sur la même,
3 j'achève, toujours sur la même transaction, la
4 dernière ligne, on y voit le prix de cent dollars
5 et quarante-cinq sous (100,45 \$) avec la note 1 qui
6 se lit :

7 Prix Zone A (NY ISO) plus basis, avec
8 frais de sortie, frais GES, frais de
9 courtage et taux de change du jour

10 Donc, vous nous avez dit hier que ce montant
11 correspond au prix de marché « forward » au moment
12 de la prise de décision, c'est bien ça?

13 R. Oui, c'est bien ça.

14 Q. [73] C'est bien ça. D'accord. Donc, il s'agit...

15 M. HANI ZAYAT :

16 R. Je vais juste...

17 Q. [74] Qualifier?

18 R. ... nuancer. Oui. C'est le prix « forward » ramené
19 aux heures dont on a besoin. Autrement dit, le prix
20 « forward » qu'on peut voir, c'est un prix... c'est
21 un prix pointe, donc pour seize heures (16 h 00).
22 Notre besoin dans ce cas-ci mettons, c'est cinq
23 heures, donc on prend un profil de prix de la...
24 historique de la veille ou de l'avant-veille
25 contexté qu'on applique à ce « forward-là » puis

1 c'est ça qu'on compare.

2 Q. [75] D'accord. Merci.

3 R. Donc, c'est la meilleure anticipation de prix pour
4 un produit comparable.

5 Q. [76] Merci. Quelques questions maintenant sur les
6 prix de référence justement. Hier, ma consœur
7 maître Sicard vous a posé quelques questions par
8 rapport à votre réponse à la DDR, 11.1, dans la DDR
9 numéro 5 de la Régie. La demande était :

10 Veuillez élaborer davantage sur les
11 différents motifs...

12 Excusez-moi un instant. Oui. Excusez-moi, j'allais
13 trop rapidement.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Vous pourriez répéter, s'il vous plaît, la
16 référence, Maître?

17 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

18 Oui, bien sûr. C'est à la...

19 LA PRÉSIDENTE :

20 HQD quoi? Ou B quelque chose?

21 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

22 HQD-16, Document 1.4, DDR numéro 5 et c'est la
23 demande 11.1, page 36. Donc, la demande était la
24 suivante :

25 Veuillez élaborer davantage sur les

1 différents motifs qui ont fait en
2 sorte que le coût moyen des
3 approvisionnements de court terme en
4 2014 a été supérieur d'environ
5 29 \$/MWh au prix associé au marché de
6 référence [...]

7 La réponse :

8 Le Distributeur rappelle qu'il ne peut
9 effectuer tous les achats de court
10 terme au prix du marché de référence
11 sur une base horaire, car la capacité
12 d'importation disponible provenant de
13 ce marché est d'environ 1 100 MW.
14 Lorsque les achats de court terme à
15 effectuer sont supérieurs à la
16 capacité du marché de référence, le
17 Distributeur peut être en position de
18 devoir acquérir des quantités dont le
19 prix dépasse celui du marché de
20 référence. Ces quantité peuvent...

21 alors

22 ... provenir directement du marché de
23 la Nouvelle-Angleterre ou de
24 contreparties qui ont un coût
25 d'opportunité basé sur ce marché.

1 (10 h 24)

2 Donc, en analysant cette réponse, on peut
3 présumer que le marché de référence est toujours
4 celui de New York puisqu'on dit que, chaque fois
5 qu'on achète en Nouvelle-Angleterre, le coût est
6 plus élevé que celui du marché de référence, ce qui
7 expliquerait l'écart. Toutefois, dans le suivi
8 détaillé, plusieurs transactions ont la note 2, qui
9 identifie le marché de la Nouvelle-Angleterre comme
10 prix de référence. Donc, un achat sur le marché de
11 la Nouvelle-Angleterre n'est pas automatiquement un
12 achat à prix plus élevé que le prix de référence
13 puisque, dans certains cas, c'est ce marché de la
14 Nouvelle-Angleterre qui est le prix de référence.

15 Est-ce que vous pouvez préciser la réponse
16 que vous avez donnée à la DDR à la lumière de cet
17 élément-là, que le marché de la Nouvelle-Angleterre
18 peut, lui aussi, être un marché de référence?

19 M. HANI ZAYAT :

20 R. Est-ce que le marché de Nouvelle-Angleterre peut
21 être un marché de référence? Oui. Quand on les
22 regarde transaction par transaction, c'est sûr,
23 quand on fait une transaction sur le marché de
24 Nouvelle-Angleterre, la référence est le marché de
25 la Nouvelle-Angleterre. Par contre, le vingt-neuf

1 dollars (29 \$) qui est identifié dans la question,
2 c'est plus par rapport à... voyons! comment ça
3 s'appelle? L'indicateur de la... de nos
4 transactions vis-à-vis de la Régie où on prend le
5 coût moyen de nos approvisionnements de court terme
6 comparé à l'indicateur, qui est le marché de
7 référence de New York. Et, dans ce cas-là,
8 l'indicateur, c'est le marché de référence tout
9 temps, en tout temps à New York. Donc, c'est sur
10 qu'il n'y a pas de... ça ne reflète pas qu'une
11 partie de nos achats peut venir d'un marché de
12 référence qui est autre que New York.

13 Q. [77] D'accord.

14 M. RICHARD LAGRANGE :

15 R. J'aimerais ça préciser quelque chose aussi par
16 rapport à ça. Parce qu'à chaque fois qu'on présente
17 la tarifaire, je m'adresse à la Régie. À défaut de
18 mieux c'est ce qu'on fait, là, mais c'est une
19 demande de la Régie de toujours nous comparer à ce
20 marché-là mais la réalité de nos approvisionnements
21 fait en sorte que ça ne répond qu'à une partie de
22 nos besoins. Donc, je vais prendre un
23 autoengagement d'essayer de trouver quelque chose
24 de mieux. Parce qu'on vous l'écrit toujours, là, on
25 se compare à ça parce que vous nous le demandez

1 mais, pour nous, ça a peu de signification parce
2 qu'il y a beaucoup de transactions qu'on est tenu
3 de faire ailleurs. Donc, c'est juste une précision
4 que je voudrais apporter, là. Si on réussit à
5 trouver quelque chose de mieux, je vais... on va
6 vous proposer quelque chose qui pourrait peut-être
7 répondre davantage au but recherché par la Régie,
8 d'avoir un comparatif plus pertinent.

9 Q. [78] Vous nous avez dit, hier, que lorsque HQP est
10 le seul fournisseur, par exemple, pour des profils
11 irréguliers, vous vous assurez que le prix soumis
12 ne dépasse pas celui du marché de référence. Donc,
13 on peut dire que le choix du marché de référence va
14 avoir un impact important sur l'acceptation du
15 prix?

16 M. HANI ZAYAT :

17 R. Ce n'est pas une question de choix, hein, ce n'est
18 pas... on n'est pas en train de choisir, on est en
19 train de mettre en place une stratégie
20 d'approvisionnement. Donc, on regarde quels sont
21 les... Là, encore, tout ça est contexté par
22 l'ampleur des besoins. Dans la séquence, on peut
23 faire des transactions, jusqu'à un certain niveau,
24 à partir de l'Ontario, avec lesquelles on n'a
25 aucune garantie de prix ou, dans la plupart des

1 cas, il n'y a pas de garantie de prix, donc on peut
2 vivre une certaine volatilité. Il y a le marché de
3 New York où on peut aller jusqu'à mille cent
4 mégawatts (1100 MW) et au-delà duquel le marché
5 n'est plus disponible. Et, après ça, on retombe sur
6 le marché de la Nouvelle-Angleterre. Donc,
7 typiquement, on va plutôt avoir recours au marché
8 de New York avant d'utiliser le marché de la
9 Nouvelle-Angleterre comme référence.

10 Dans la séquence, il peut arriver que, des
11 fois, parce que... on peut en prendre un avant
12 l'autre parce qu'il est disponible puis qu'on sait,
13 de toute façon, on va être sur New York à pleine
14 capacité de toute façon. Mais, en général, la
15 séquence est plutôt ça, on essaie de trouver les
16 meilleures offres disponibles, on ne fait pas
17 exprès d'aller utiliser le marché de la Nouvelle-
18 Angleterre et de le prendre comme référence alors
19 qu'il y a d'autres moyens disponibles.

20 Q. [79] O.K. Mais dans le contexte particulier de
21 l'évaluation du prix soumis par un seul
22 soumissionnaire, qu'est-ce qui fait que vous allez
23 prendre New York plutôt que Nouvelle-Angleterre...

24 R. Parce que New York n'est plus disponible. New York
25 est déjà utilisé à pleine capacité, donc le coût

1 marginal et l'opportunité marginale...

2 Q. [80] Je comprends.

3 R. ... c'est le marché de la Nouvelle-Angleterre.

4 Q. [81] Donc, au moment de prendre la décision, si
5 vous aviez à aller sur les marchés, vous prenez
6 celui qui serait disponible à ce moment-là, en
7 temps réel?

8 R. Tout à fait.

9 Q. [82] D'accord.

10 R. Tout à fait. C'est soit où on irait si on a la
11 capacité d'aller et, si on n'a pas la capacité d'y
12 aller, ce qui peut arriver aussi, c'est le coût
13 d'opportunité de cet intervenant-là sur ce marché-
14 là. Donc, c'est le marché de référence.

15 Q. [83] O.K. On a remarqué, dans le document, que les
16 seuls fournisseurs identifiés sont des fournisseurs
17 canadiens. Est-ce que vous sollicitez parfois des
18 soumissions de fournisseurs américains?

19 (10 h 30)

20 R. Honnêtement, je... Ce sont les contreparties avec
21 lesquelles on a des ententes AEI qui sont prêtes à
22 transiter avec nous.

23 Q. [84] Et parmi ces contreparties-là, aucunes sont
24 américaines, c'est des contreparties... c'est
25 celles qu'on voit au document. O.K. Toujours dans

1 le document, je vous demanderais, dans le même
2 document, je vous demanderais de prendre la page 17
3 et de vous référer à la quatrième transaction s'il
4 vous plaît. Il s'agit d'une transaction en date du
5 vingt-quatre (24) janvier qui vise une livraison le
6 vingt-huit (28) janvier, donc quatre jours plus
7 tard. Cet écart a retenu notre attention. C'est la
8 transaction numéro... Ah, je ne l'ai pas prise en
9 note.

10 Donc, c'est la transaction numéro 3042, qui
11 se termine par 3042. C'est pour un achat jusqu'à
12 deux mille deux cents mégawatts (2200 MW) le vingt-
13 huit (28) janvier, un achat auprès d'HQP de vingt-
14 trois mille mégawattheures (23 000 MWh) à un prix
15 moyen de cinq cent quarante-neuf dollars américains
16 (549 \$US). Selon notre analyse, il s'agit de la
17 transaction bilatérale la plus chère de toute
18 l'année. On voit qu'aucun autre fournisseur n'avait
19 fait de soumission. Est-ce que vous pouvez nous
20 donner plus de détails sur le profil qui était
21 demandé, qui a expliqué l'absence d'autres
22 soumissions?

23 R. Non, je ne pourrais pas vous donner des profils sur
24 cet... Je peux vous parler de la journée du vingt-
25 huit (28) janvier, puis je peux vous parler de la

1 semaine du vingt-huit (28) janvier. C'était une
2 des... Je peux vous parler du mois de janvier au
3 complet d'ailleurs, si vous voulez. J'ai fait
4 référence hier au fait que, dans cette semaine-là,
5 on voyait une vague de froid arriver. On annonçait
6 des pointes multiples, donc plusieurs événements
7 au-delà de trente-huit mille mégawatts (38 000 MW).
8 On annonçait des prix du gaz dans le nord-est qui
9 étaient au-delà de douze dollars (12 \$).

10 C'est peut-être la transaction la plus
11 chère, mais regardez les transactions avant. Elles
12 ne sont pas nécessairement nettement moins chères
13 non plus. Donc, on était dans un contexte où, oui,
14 les prix de marché étaient extrêmement élevés, les
15 prix de marché électrique étaient extrêmement
16 élevés. Les prix du gaz étaient extrêmement élevés.
17 Et cette transaction-là a un, je veux dire, oui,
18 elle avait un profil particulier. C'est peut-être
19 la transaction la plus chère, mais elle était quand
20 même moins chère que le marché de référence. Donc,
21 vous avez fait référence à... Elle était quand même
22 cent dollars (100 \$) de moins que le marché de
23 référence. Donc, si on avait la capacité d'aller
24 ailleurs.

25

1 M. RICHARD LAGRANGE :

2 R. Puis j'aimerais ajouter quelque chose. Parce que là
3 on pointe des journées très, très précises. Mais
4 comme Hani dit, vu que tout le monde a le document,
5 à la page 15, là, on voit dans quel contexte on
6 était à ce moment-là. Donc, à la page 15, on voit
7 qu'on a acheté d'OPG ce qu'on appelle du sept
8 vingt-quatre (7-24). Donc, on achetait sept jours
9 par semaine vingt-quatre (24) heures par jour. Et
10 le prix qu'on a obtenu, c'est trois cent cinquante-
11 cinq dollars (355 \$).

12 Donc, là, c'est sûr que six cents dollars
13 (600 \$) que vous faites référence est peut-être -je
14 ne me souviens plus du qualificatif que vous avez
15 employé dans votre mémoire, là- stupéfiant comme
16 prix. Mais on achetait du sept point vingt-quatre
17 (7.24) à trois cent cinquante-cinq dollars (355 \$)
18 auprès d'OPG.

19 Si vous tournez la page, on a acheté du
20 cinq fois vingt-quatre (5-24) avec TransAlta aussi
21 à cinq cents dollars (500 \$). Donc, c'était une
22 période de très fortes pointes. On a pris tout ce
23 qui était sur les marchés et on a terminé la
24 transaction le vingt-huit (28) avec une pointe
25 qu'on devait adresser et qui a coûté donc six cents

1 dollars (600 \$). Mais si on regarde le document, on
2 ne veut pas refaire la semaine du vingt-cinq (25)
3 janvier deux mille quatorze (2014), là, mais on
4 voit qu'on payait même cinq cents dollars (500 \$)
5 en pleine nuit.

6 M. HANI ZAYAT :

7 R. D'ailleurs, à ce titre, le prix qui est ici, c'est
8 un prix moyen pour l'ensemble de la transaction. Il
9 y a des heures probablement à mille dollars
10 (1000 \$). Et si vous allez sur les marchés, vous
11 allez trouver sans doute des heures à mille dollars
12 (1000 \$).

13 Q. [85] Pour la prochaine question, j'aimerais qu'on
14 consulte ensemble un extrait d'un document que je
15 vais déposer sous la cote C-RNCREQ-0022.

16

17 C-RNCREQ-0022 : Extrait de HQD-1, Document 1 du
18 dossier R-3629-2007 (page 11)

19

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Maître Thibault-Bédard, vous aviez annoncé une
22 heure.

23 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

24 Oui.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 On ne questionne pas, mais il serait peut-être
3 intéressant de prendre une petite pause santé avant
4 la fin de votre contre-interrogatoire.

5 Me PRUNELLE THIBAULT-BÉDARD :

6 Je n'ai pas d'objection.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Quand vous jugerez opportun, peut-être après cette
9 question, mais je ne veux pas couper vos lignes de
10 questions, il serait peut-être intéressant que vous
11 puissiez nous suggérer une petite pause de quinze
12 (15) minutes.

13 Me PRUNELLE THIBAULT-BÉDARD :

14 Oui, sans problème. Je vais poser les questions qui
15 se réfèrent à ce document. Puis ensuite, ça va être
16 approprié.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Parfait. Merci.

19 (10 h 35)

20 Me PRUNELLE THIBAULT-BÉDARD :

21 J'ai donné tout ce qui me restait à maître Fraser.

22 Est-ce qu'il nous en manque?

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Pouvez-vous nous rappeler la cote, Madame la

25 Greffière, s'il vous plaît?

1 LA GREFFIÈRE :

2 C-RNCREQ-22.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Merci.

5 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

6 Q. [86] Donc, c'est un document qui a été produit par
7 HQD lors du dossier R-3629-2007 en suivi de la
8 décision D-2004-245. C'était la décision où la
9 Régie a dispensé HQD de la procédure d'appel
10 d'offres pour les contrats de court terme.

11 La page que je vous ai reproduite, la page
12 11, on peut lire au premier paragraphe complet :

13 Pour les transactions bilatérales, le
14 Distributeur contacte toujours un
15 minimum de deux fournisseurs afin
16 d'obtenir un prix. La pratique
17 courante est que trois, quatre et même
18 cinq fournisseurs soient appelés.

19 Chaque fournisseur obtient une
20 description équivalente du produit par
21 téléphone afin de permettre une
22 comparaison juste des prix reçus.

23 Lorsque tous les prix ont été obtenus,
24 la transaction finale est conclue,
25 après négociations, avec le

1 fournisseur qui offre le meilleur
2 prix.

3 Donc, malgré ce qu'on lit ici, dans les faits,
4 lorsqu'il s'agit de profil irrégulier, il y a une
5 seule soumission en provenance d'HQP?

6 M. HANI ZAYAT :

7 R. Je vais vous ramener à deux mille sept (2007).

8 Q. [87] Oui.

9 R. Où lorsque ce document a été produit. Oui,
10 effectivement, c'est toujours... la pratique est
11 toujours d'appeler plusieurs fournisseurs pour une
12 transaction. Là, on est dans des transactions qui
13 sont ponctuelles, qui sont la veille. On est
14 vraiment dans le dernier recours et on sait qu'il
15 n'y a personne, où tous les autres, toutes les
16 autres contreparties ont déjà été appelées pour
17 remplir le carnet de commandes, je vais l'appeler
18 comme ça, pour remplir le carnet de commandes pour
19 cette journée-là, ils ont déjà fourni tout ce
20 qu'ils étaient capables de fournir. Et qu'on sait
21 que, rendu à ce point-là, ils ne sont plus
22 présents. Donc, oui, dans ce cas-là, dans ces cas-
23 là, il y a un seul fournisseur qui a été appelé,
24 parce qu'on sait que les autres ont déjà signalé
25 qu'ils ne seraient pas là.

1 On a un prix de référence, un prix
2 comparatif. Et c'est quelques événements par année.
3 On ne parle pas de... Vous pourriez compter les...
4 Je pense qu'on m'a dit que c'est une douzaine de
5 notices qu'il y a dans le document. Donc, ce n'est
6 pas... c'est quand même assez exceptionnel que les
7 autres ne soient pas disponibles.

8 Q. [88] On ne s'obstinera pas sur les chiffres. Vous
9 me parlez d'une douzaine. De notre côté, on a
10 identifié cent trente-huit (138) transactions dans
11 le document pour lesquelles HQP était le seul
12 soumissionnaire. Donc, sur les trois cents (300)
13 transactions, le chiffre me paraît plus élevé. Je
14 vais vous inviter à poursuivre la lecture du
15 document. Les deux derniers paragraphes.

16 Lorsque le Distributeur décide d'avoir
17 recours aux bourses des marchés
18 énergétiques limitrophes pour combler
19 en tout ou en partie ses besoins de
20 court terme, il fait parvenir le
21 profil horaire des MW requis et le
22 prix plafond à un des deux
23 fournisseurs qui lui offrent le
24 service de courtage. Ce type de
25 service comporte des frais de service

1 par MWh programmé, payables au
2 fournisseur à la fin du mois.

3
4 Les prix anticipés des différents
5 marchés énergétiques servent de balise
6 au Distributeur au moment de conclure
7 une transaction bilatérale. Advenant
8 que les contreparties soumettent des
9 prix élevés, ou encore que les offres
10 soient insuffisantes, le Distributeur
11 peut toujours décider de recourir
12 plutôt aux bourses d'énergie des
13 marchés limitrophes.

14 Est-ce que ça vous est déjà arrivé de refuser des
15 transactions... de refuser, pardon, les soumissions
16 parce qu'elles étaient toutes trop chères?

17 R. J'y vais de mémoire, je crois que oui. Je ne serais
18 pas capable de vous dire quand et pour quelle
19 transaction. Donc, ce que j'ai en tête, c'est
20 plutôt un moment où on a décidé d'attendre. Donc,
21 au lieu d'aller... C'est plus une question de
22 timing. Donc, si on est dix jours trop tôt, c'est
23 peut-être déjà arrivé qu'on ait décidé d'attendre
24 quelques jours.

25 Q. [89] D'accord.

1 R. Mais c'est sûr qu'on ne fait pas ça quand le besoin
2 est important.

3 Q. [90] Et est-ce qu'il existe des traces de ces
4 événements-là, un registre ou un document qui
5 répertorie les soumissions qui n'ont... le fait que
6 des soumissions n'aient pas été retenues en raison
7 de leur prix?

8 R. En fait, je... Je vais reprendre ma réponse
9 précédente. Je ne suis pas sûr.

10 Q. [91] Pas sûr. O.K. Est-ce qu'il y a des situations
11 comme celles-ci qui peuvent mener à une décision
12 d'attendre, de ne pas procéder à la transaction
13 bilatérale et finalement on se retrouve à acheter
14 dans le marché DAM à la place? Est-ce que c'est un
15 scénario possible?

16 (10 h 40)

17 R. Oui, c'est un scénario possible. Je... Votre
18 question c'est : est-ce qu'on peut refuser... là,
19 juste... je m'excuse, j'ai perdu le fil de la...

20 Q. [92] Dans le document qu'on a lu il est indiqué
21 qu'advenant que les contreparties soumettent des
22 prix trop élevés ou qu'il y ait des offres
23 insuffisantes, le Distributeur peut toujours
24 décider de recourir aux bourses d'énergie des
25 marchés limitrophes. Donc je me demandais si, dans

1 les faits, ça s'était matérialisé.

2 R. O.K. On va reprendre ça.

3 Q. [93] Allons-y.

4 R. On va reprendre ça. On peut faire des transactions
5 bilatérales. À l'époque, en deux mille... ça, c'est
6 plus... donc deux mille sept (2007), on faisait
7 beaucoup d'achats. À l'époque, on faisait des
8 achats aussi de façon annuelle. Les besoins étaient
9 importants, on allait faire des appels d'offres
10 pour des périodes de trois mois. Donc on avait des
11 besoins qui couvraient toute l'année, parfois tout
12 l'hiver. On achetait des blocs qu'on rajoutait, des
13 appels d'offres ou des dispenses, mais pour des
14 périodes de trois mois. On n'était pas dans le très
15 court terme, on n'était pas dans le horaire et dans
16 le... et dans le profilage, là. C'étaient vraiment
17 des blocs fermes, ces années-là. Je vous parle des
18 années deux mille cinq (2005), deux mille six
19 (2006), deux mille sept (2007). Je pense que ça a
20 fini à peu près en deux mille huit (2008), où on
21 commençait à avoir des... des surplus importants.

22 Dans les cas dont on parle ici, le marché
23 DAM, il n'existe plus. Il a déjà été sollicité. Si
24 on a un besoin de quatre cents mégawatts (400 MW),
25 oui, on peut faire ce que vous dites. On peut aller

1 chercher des quantités profilées sur le marché DAM,
2 il n'y a absolument rien qui nous empêche de le
3 faire et on le fait régulièrement lorsque les
4 besoins sont de quatre cents (400 MW), cinq cents
5 mégawatts (500 MW) ou de... jusqu'à mille mégawatts
6 (1000 MW) on est capable de faire ce type de
7 transaction sur le marché DAM.

8 Lorsqu'on est déjà sur le marché DAM pour
9 mille mégawatts (1000 MW) pendant vingt-quatre
10 heures (24 h), on ne peut plus en rajouter. On ne
11 peut plus en rajouter, l'interconnexion ne peut
12 plus en prendre. C'est ni par marché DAM ni par
13 bilatéral, ni d'une autre façon. Donc on va
14 utiliser, on va aller chercher des quantités
15 additionnelles pour quelques heures à travers le
16 profilé.

17 Et si je veux aller plus loin, puis juste
18 raccourcir le... si votre ligne c'est de dire :
19 allez donc dépasser parce que ça va coûter moins
20 cher, je vais vous rappeler que les dépassements
21 sont aussi sur le prix de référence, donc quand le
22 marché de New York est à cinq cents dollars (500 \$)
23 les dépassements sont aussi à cinq cents dollars
24 (500 \$). Je veux juste... je pense que je ne l'ai
25 pas mentionné tantôt, mais si on fait un long

1 détour pour en arriver là, c'est sûr que le...
2 c'est le marché de référence, mais il faut que ça
3 reflète en fait les conditions de marché à un
4 moment donné.

5 Q. [94] D'accord. J'aurais une dernière question avant
6 la pause. Vendredi dernier j'ai demandé à monsieur
7 Richard s'il lui arrivait de procéder à des
8 analyses a posteriori en comparant les prix des
9 achats bilatéraux qui ont été effectués aux prix
10 qui auraient finalement été obtenus sur les
11 marchés, afin de vérifier en définitive si la
12 décision de faire un achat bilatéral s'était avérée
13 la meilleure pour les consommateurs. Il m'a répondu
14 que « pour ce qui est de la stratégie de coûts, si
15 vous me demandez transaction par transaction, non,
16 il n'y a pas d'analyse aussi fine que ça ». Je ne
17 remets pas en question sa réponse, mais j'aimerais
18 savoir de votre point de vue, à votre niveau,
19 quelle est la situation?

20 Ma consœur maître Sicard vous a posé une
21 question similaire hier, à laquelle vous avez
22 répondu que vous optimisez le prix, puis vous allez
23 chercher les moyens en séquence de façon à ne pas
24 occasionner des coûts indus, mais qu'en bout de
25 ligne votre enjeu est un enjeu d'approvisionnement

1 et d'assurer les approvisionnements pour votre
2 clientèle pendant ces quelques heures, quelques
3 jours dans l'année.

4 Si je comprends bien votre réponse, vous
5 vous fiez entièrement à l'application de cette
6 séquence de décision pour vous assurer d'un choix
7 judicieux et vous ne faites pas un exercice de
8 révision ou de réflexion a posteriori visant à
9 valider si le choix de procéder par achat bilatéral
10 plutôt que par achat à la bourse a été bénéfique
11 aux consommateurs. C'est juste?

12 R. Bon, on est dans le... on est dans le très court
13 terme, je le répète. On est en train de gérer un
14 aléa de la demande à dix (10) jours de... une
15 semaine de préavis typiquement. Le bilatéral
16 reflète les conditions de marché puis nous
17 prémunissent contre la volatilité de prix. Elles
18 nous permettent de sécuriser certains
19 approvisionnements, elles nous permettent de
20 sécuriser certains prix puis de m'assurer qu'il y a
21 des quantités qui vont rentrer à un prix correct.
22 Donc dans tous les cas, ce sont des conditions de
23 marché.

24 Maintenant, si vous me dites : est-ce que
25 les anticipations de prix... vous me demandez de

1 faire une comparaison entre le « prix forward » et
2 le prix réel, dans le fond. C'est ça votre...
3 qu'est-ce que ça me... qu'est-ce que ça nous
4 donnerait de plus? C'est ça ma question. Je...

5 Q. [95] Les ajustements possibles à la stratégie et à
6 la séquence décisionnelle.

7 (10 h 46)

8 R. Je... on ne prendra pas plus de risque
9 d'approvisionnements, on ne prendra pas... on
10 cherche tous les moyens qui sont requis lorsqu'il y
11 a de... lorsqu'il y a des... des contreparties qui
12 sont prêtes à nous donner du bilatéral on va le
13 prendre, puis on va compléter avec le DAM. Puis on
14 va pouvoir gérer nos aléas à travers le DAM. Puis
15 quand le DAM est rempli au maximum, on va voir s'il
16 y a d'autres intervenants dans le marché qui sont
17 prêts à laisser, à éviter de faire du « wheel-
18 through ». Donc, il y a des intervenants qui font
19 du « wheel-through » à travers le Québec, puis on
20 va leur payer leur coût d'opportunité. Et en bout
21 de ligne, on peut aller chercher nos clients
22 industriels qui nous permettent de réduire la
23 demande à ces pointes-là.

24 Q. [96] D'accord. Je vous remercie. On peut prendre
25 une pause.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 C'est bien. Une pause de quinze (15) minutes,
3 jusqu'à onze heures et trois (11 h 03).

4 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

5 REPRISE DE L'AUDIENCE

6 Me ÉRIC FRASER :

7 Je voulais simplement confirmer le document dont
8 vous venez de prendre connaissance. Le Distributeur
9 a... Mais je pense que ça a été déposé au SDÉ à
10 l'instant aussi. Réponses à la demande de
11 renseignements numéro 7. On a des réponses...
12 Évidemment, c'est réponses partielles, comme vous
13 nous l'aviez indiqué. Donc, on a des réponses aux
14 questions 5, 7, 8, 9 et 10 qui ont été déposées à
15 l'instant.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Merci, Maître Fraser. Pendant que nous sommes dans
18 la DDR, je voudrais seulement préciser, si vous me
19 permettez, Maître Thibault-Bédard.

20 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

21 Oui.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Quant à la question 2.1, ce que vous nous avez
24 indiqué, le réel au trente (30) novembre versus le
25 un mois projeté qui serait disponible le dix-huit

1 (18) décembre, enfin on prendra notre délibéré
2 uniquement lorsqu'on l'aura reçu, ce qui est
3 important de retenir, c'est que les chiffres
4 devraient être présentés de façon distincte, le
5 trente (30) novembre et le mois projeté séparément.
6 Les comptables ont sûrement compris qu'on ne veut
7 pas avoir un amalgame...

8 Me ÉRIC FRASER :

9 Je suis à la recherche d'un comptable. Mais ils
10 sont tous en train de travailler sur les demandes
11 de renseignements.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Vous êtes à la recherche d'un assentiment. Or, le
14 trente (30) novembre, un chiffre; puis le mois
15 projeté, un autre chiffre.

16 Me ÉRIC FRASER :

17 Parfait. Le message a certainement été entendu. Je
18 vous remercie.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 C'est bon. Merci. Or, merci de la petite
21 intermission. Maître Thibault-Bédard, donc on
22 poursuit avec le panel 4.

23 Me PRUNELLE THIBAULT-BÉDARD :

24 Oui.

25 Q. [97] Pour mes prochaines questions, je pense que ce

1 serait utile que vous puissiez vous référer au
2 suivi détaillé des achats et ventes de court terme.
3 C'est un document qui est public, mais qui n'a pas
4 été déposé en preuve. J'ai fait quelques copies
5 pour faciliter la lecture, mais j'ai eu un souci
6 technique, puis j'en ai juste imprimé quatre. Donc,
7 je ne sais pas si on peut se les partager
8 équitablement. Puis je ne sais pas si c'est
9 nécessaire de le déposer.

10 Me ÉRIC FRASER :

11 Je ne pense pas que les témoins peuvent y répondre
12 de mémoire.

13 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

14 Je peux vous donner tout ce qu'il me reste pour le
15 banc.

16 Me ÉRIC FRASER :

17 Il est disponible sur le site pour les intervenants
18 qui n'auraient pas de copie qui voudraient quand
19 même suivre le contre-interrogatoire.

20 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

21 Suivi détaillé des achats et ventes de court terme
22 du Distributeur deux mille quatorze (2014). Donc,
23 ce serait déposé C-RNCREQ-0023. Puis ne vous
24 inquiétez pas, je ne vous refais pas... je ne fais
25 pas revivre l'année. Je ne vais pas m'approfondir

1 dans les transactions. Quelques remarques
2 toutefois.

3

4 C-RNCREQ-0023 : Suivi détaillé des activités
5 d'achat et de vente du
6 Distributeur - 2014

7

8 Q. [98] Le document distingue les transactions
9 bilatérales et les achats sur les bourses qui ont
10 été effectués pour l'année deux mille quatorze
11 (2014). Je vous inviterais à vous rendre à la page
12 8 où débute la section sur les achats sur les
13 bourses. Donc, parmi les informations qui sont
14 données au sujet de chacun des achats, on retrouve
15 le nombre total de mégawattheures, la date de début
16 et de fin. Toutefois, on n'a pas les heures pour
17 lesquelles ces achats ont eu lieu. Donc, à moins
18 que tous les achats sur les bourses soient toujours
19 pour vingt-quatre (24) heures, est-ce qu'il existe
20 un registre qui fait état des achats horaires sur
21 les bourses? Et si oui, est-ce que c'est possible
22 de le déposer?

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Oui, si vous avez une réponse à offrir.

25

1 Me ÉRIC FRASER :

2 Excusez-moi, je suis en train de télécharger le
3 document puisque là on ne l'a pas.

4 Me PRUNELLE THIBAULT-BÉDARD :

5 Je peux vous donner notre copie ici si vous voulez
6 voir.

7 Me ÉRIC FRASER :

8 O.K.

9 (11 h 11)

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Pouvez-vous reformuler ça, s'il vous plaît?

12 Me ÉRIC FRASER :

13 Oui.

14 Me PRUNELLE THIBAULT-BÉDARD :

15 Oui. Bien sûr.

16 Q. [99] Donc, les informations qui sont fournies au
17 sujet des achats sur les bourses précisent, entre
18 autres, le nombre total de mégawattheures et la
19 date de début et de fin, mais ne donne pas le
20 détail sur une base horaire. Donc on se demande, à
21 moins que les achats sur les bourses soient
22 toujours pour vingt-quatre (24) heures, est-ce
23 qu'il existe un registre ou document qui fait état
24 des achats horaires sur les bourses?

25

1 Me ÉRIC FRASER :

2 Donc, les achats horaires du Distributeur sur les
3 bourses?

4 Me PRUNELLE THIBAULT-BÉDARD :

5 Oui.

6 Me ÉRIC FRASER :

7 Moi, je comprends que toutes les transactions sont
8 identifiées ici, mais je vais laisser le témoin
9 voir si... répondre à la question de savoir s'il
10 manque des transactions sur les suivis qui sont
11 donnés.

12 M. HANI ZAYAT :

13 R. Non. Je vais juste répondre à la première partie.

14 Est-ce que toutes les transactions sur les bourses
15 sont pour une période de vingt-quatre (24) heures?

16 La réponse est « non », ce n'est pas... ce ne sont
17 pas des quantités uniformes pour vingt-quatre (24)
18 heures. Mais, pour le reste, je ne pense pas que ce
19 soit... je ne sais pas si c'est répertorié dans
20 une... de quelle façon ou je... Mais, je ne vois
21 pas la pertinence d'aller dans ce genre de détail.

22 Me PRUNELLE THIBAULT-BÉDARD :

23 Q. [100] Hum, hum.

24 R. Je voudrais juste peut-être refaire...

25 Q. [101] C'est que mon analyste a...

1 R. On n'est pas... on a tenté de refaire l'analyse de
2 l'année deux mille quatorze (2014) jour par jour et
3 là vous voulez nous inviter à le faire heure par
4 heure. Je pense que c'est rendu un peu... on est un
5 peu dans... un peu beaucoup dans le microdétail.

6 Q. [102] C'est l'analyse... c'est l'analyse que nous
7 avons réalisée, en fait, de le faire heure par
8 heure pour deux mille quatorze (2014). Donc, ce
9 sont des informations qui aideraient à compléter
10 cette analyse.

11 Me ÉRIC FRASER :

12 Écoutez, j'abonde dans le sens de mon témoin ici.
13 On nous demande de donner de l'information heure
14 par heure. Or, il n'y a pas de démonstration que...
15 que cela serait pertinent. Encore faudrait-il...
16 Moi... Je vais recommencer.

17 On dispose dans le revenu requis de deux
18 mille seize (2016) d'une partie du « pass-on »
19 relatif à deux mille quatorze (2014) qui permet
20 qu'on pose des questions. Je comprends de la
21 progression du dossier qu'on a, et de l'information
22 qui est disponible, qu'on a identifié certaines
23 journées où il y avait des questions plus
24 particulières dont on a parlé et qui ont été
25 documentées au dossier.

1 Donc, effectivement, je pense qu'on a
2 réussi à faire les démonstrations supplémentaires
3 suite à l'identification de questions et, tant le
4 dossier en termes de preuve matérielle que les
5 réponses qui ont été données aujourd'hui nous
6 permettent de répondre aux questionnements qui
7 étaient soulevés eu égard à certaines journées ou
8 certaines époques, et c'est d'ailleurs la raison
9 pour laquelle j'ai souvent invité les gens à poser
10 des questions pour avoir l'ensemble de
11 l'information. Or, là on semble plutôt être dans un
12 contexte de partie de pêche où on veut toutes les
13 heures pour vérifier la raisonnable, en fait,
14 prétend-on, alors qu'on n'est pas en mesure de
15 déterminer, est-ce qu'il y a une pertinence à
16 creuser cette information-là de manière aussi
17 détaillée.

18 Et je vous rappellerais, par ailleurs, que
19 tout ce qui est fait ici et tous les rendre compte
20 sont faits conformément aux décisions sur les plans
21 et aux décisions particulières qui ont été rendues
22 sur les transactions de court terme. Donc là, on
23 nous demande d'aller au-delà du rendre compte en
24 l'absence ne serait-ce que d'une preuve à l'effet
25 qu'il soit nécessaire d'aller à ce niveau

1 d'information.

2 Donc, si j'ai à résumer mon argument, pour
3 les journées qui avaient été identifiées, il me
4 semblait pertinent que les intervenants puissent
5 creuser un petit peu plus l'information, mais là on
6 est vraiment partie dans une question de partie de
7 pêche. Donc, je n'arrive même pas à trouver la
8 pertinence à partir de l'information que... que
9 j'ai eue. Il ne faut pas oublier que tout ce qui
10 est fait en termes de rendre compte est fait
11 conformément aux décisions de la Régie, je me
12 répète, et que je ne vois pas de nécessité d'aller
13 au-delà des suivis déjà déterminés.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Maître Thibault-Bédard, une réplique?

16 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

17 Oui. Je peux préciser qu'on ne demande pas que
18 cette information-là soit produite et décortiquée
19 et qu'un nouveau document soit produit pour nous.
20 La question était de savoir s'il existait un
21 registre faisant état des transactions sur une base
22 horaire et, s'il existe effectivement, s'il peut
23 être déposé.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 C'est bien. Alors, nous avons cru comprendre qu'il

1 n'existait pas comme tel déjà fait. Et dans un
2 autre temps, la Régie accepte l'objection de
3 maître Fraser et nous questionnons... nous nous
4 questionnons aussi sur la pertinence et sur le
5 niveau de détail qui est demandé que nous ne
6 jugeons pas nécessairement approprié pour les fins
7 du dossier tarifaire que nous avons devant nous.
8 Vous êtes dans un autre genre de dossier, ce
9 serait, notamment, plan d'appro, ça serait peut-
10 être différent. Mais pour les fins du dossier
11 tarifaire que nous avons devant nous et ayant
12 constaté, justement, que tous ces rendre comptes
13 là, qui ont été produits ou faits par le
14 Distributeur, le sont conformément aux décisions de
15 la Régie. Alors, on va devoir accepter l'objection
16 de maître Fraser et ne pas aller d'emblée sur votre
17 demande d'information des achats horaires du
18 Distributeur sur les bourses.

19 (11 h 16)

20 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

21 D'accord.

22 Q. [103] Ma prochaine question, toujours dans le même
23 document, cette fois-ci au sujet des transactions
24 bilatérales qui figurent à partir de la page 4.
25 Donc, le tableau répertoriant les transactions

1 bilatérales commence à la page 4. Ces transactions
2 bilatérales là étaient également identifiées dans
3 le document qu'on a regardé avant la pause, le
4 suivi par contreparties. Il semble y avoir une
5 contradiction dans la façon dont les transactions
6 sont identifiées dans l'un et l'autre des
7 documents.

8 Toutes les transactions bilatérales qui
9 étaient identifiées au suivi... excusez-moi,
10 excusez-moi. Donc, je disais qu'il y a une
11 contradiction dans la façon dont les transactions
12 bilatérales sont identifiées dans l'un et l'autre
13 des documents. On a vu, avant la pause, que
14 plusieurs transactions bilatérales, on en a
15 répertorié cent trente-huit (138), étaient des
16 transactions pour des profils irréguliers, qui
17 avaient eu lieu avec HQP. Ces transactions-là
18 figurent au suivi par contreparties. Toutefois, si
19 on fait la correspondance, j'ai des exemples
20 précis, si vous voulez qu'on y aille mais je ne
21 pense pas qu'il soit nécessaire. Si on fait la
22 correspondance et qu'on retrouve ces transactions-
23 là dans le suivi détaillé, elles sont identifiées
24 soit comme de pointe ou de vingt-quatre (24)
25 heures.

1 Pourtant, dans la définition que vous nous
2 avez donnée d'un profil irrégulier, vous nous avez
3 dit que ce n'était ni de pointe et ni de vingt-
4 quatre (24) heures mais qu'on parlait de la fine
5 pointe ou qu'on parlait de quelques heures
6 seulement. Donc, si j'ai bien compris, une
7 transaction ne peut pas être à la fois identifiée
8 comme profil irrégulier et pointe ou profil
9 irrégulier et vingt-quatre (24) heures.

10 Donc, je me demandais comment vous
11 expliquez cette contradiction entre les deux
12 documents, est-ce que c'est un manque de précision
13 dans l'un ou dans l'autre? Si vous voulez que je
14 vous indique une transaction en particulier pour
15 avoir un exemple concret, je peux le faire.

16 M. HANI ZAYAT :

17 R. Je ne m'attendais pas à faire, sur le banc, une
18 comparaison entre... mais allez-y et puis si jamais
19 je n'ai pas la... enfin, je ne m'attends pas à
20 avoir la réponse. Allez-y puis on trouvera la
21 réponse, s'il le faut, pour vous expliquer. Je ne
22 pense pas que ce soit le...

23 Q. [104] D'accord. Je vais illustrer la contradiction
24 que nous avons remarquée. Donc, si on est à la page
25 4 du suivi détaillé...

1 R. Bien, je n'ai aucune idée de quoi elle parle.

2 Q. [105] ... nous allons regarder la cinquième ligne.

3 On y trouve une transaction avec HQP, pour mille
4 neuf cents mégawattheures (1900 MWh) à cinquante-
5 neuf dollars (59 \$) US, le premier (1er) janvier
6 deux mille quatorze (2014). Si on regarde dans
7 la... À la page 4. C'est petit, hein. Est-ce que
8 vous l'avez trouvé?

9 M. RICHARD LAGRANGE :

10 R. Oui.

11 Q. [106] D'accord. Donc, on parlait d'une transaction
12 avec HQP pour mille neuf cents mégawattheures
13 (1900 MWh) à cinquante-neuf dollars (59 4) US, le
14 premier (1er) janvier deux mille quatorze (2014).
15 Si on regarde la deuxième colonne du tableau, cette
16 transaction est identifiée comme un achat vingt-
17 quatre (24) heures, accompagné de la note 1, « Prix
18 de référence New York ».

19 Si on va chercher maintenant cette même
20 transaction mais dans le suivi par contreparties,
21 donc le HQ-16, Document 7.1, on va la retrouver à
22 la page 2, la dernière transaction en bas de la
23 page, la numéro 2902. Et, cette fois-ci, on
24 retrouve la note 6, « Achat pour profil
25 irrégulier », et il n'y a pas d'autres soumissions.

1 Donc, c'est bien la même transaction. D'un
2 côté on dit qu'elle est pour profil irrégulier et,
3 de l'autre côté, on dit que c'est un achat de
4 vingt-quatre (24) heures. Laquelle de ces deux
5 informations est exacte?

6 (11 h 23)

7 Me HANI ZAYAT :

8 R. Je n'ai pas... malheureusement, je n'ai pas une
9 mémoire suffisante pour enregistrer l'ensemble des
10 huit mille sept cent soixante (8760) heures de
11 l'année avec chacune des transactions. Donc, comme
12 je vous l'annonçais tantôt, je... je n'ai pas de
13 réponse. Ça aurait été apprécié d'avoir ça en DDR.
14 Il y a un certain temps, on aurait pu vous répondre
15 mais là je... je ne peux pas répondre à ça. Ce à
16 quoi je peux répondre, et là, si j'essaie de
17 deviner votre ligne de questions, c'est que toutes
18 nos transactions ont été faites en... par un
19 processus qui nous permet de nous assurer des
20 meilleurs prix. Donc, lorsque c'est des
21 transactions bilatérales, plusieurs, au moins deux
22 contreparties ont été appelées, le prix le moins
23 cher a été retenu. Lorsque c'est des... des
24 transactions qu'on a appelées de type profilé, j'en
25 ai parlé tantôt puis on a fait référence au DAM,

1 oui, c'est des transactions qui auraient pu être
2 faites sur le DAM dans certains cas, dans la mesure
3 où le DAM n'était pas utilisé à mille cent
4 mégawatts (1100 MW). Mais si elles avaient pu être
5 faites sur le DAM et qu'elles n'ont pas été faites
6 sur le DAM c'est parce qu'elles... on a obtenu un
7 prix qui était plus intéressant que le prix de
8 marché.

9 Donc c'est... encore une fois, la
10 transaction a été faite avec une contrepartie qui
11 nous a donné un meilleur prix que le prix de
12 marché. Donc l'intérêt du Distributeur est
13 satisfait à travers son... on a eu
14 l'approvisionnement requis, l'intérieur du
15 Distributeur a été satisfait à travers un prix qui
16 était en bas du prix de référence. Je pense que
17 c'est ça la... au-delà de ce qui est... au-delà de
18 la note 1, de la note 3, puis des... du rapport à
19 droite et du rapport à gauche, je pense si c'est ça
20 la ligne de pensée, oui, les transactions ont été
21 faites dans un univers compétitif. C'est documenté
22 transaction par transaction, c'est ce qui a été...
23 c'est ce qui a été remis. Et on vous montre que les
24 marchés de référence pour chacune des transactions,
25 on a des transactions en bas des marchés de

1 référence.

2 M. RICHARD LAGRANGE :

3 R. Puis j'ajouterais un élément aussi peut-être, parce
4 qu'on dirait qu'il y a comme.... c'est sous-jacent
5 dans vos questions, là, comme si c'est pas
6 compétitif. Systématiquement, comme Hani dit, on
7 prend toujours le prix le plus bas. On se compare
8 au marché de référence qui est disponible à ce
9 moment-là, donc c'est pour ça qu'à certains moments
10 on voit une note 6 avec un marché de référence note
11 1. Parce qu'à ce moment-là, quand on a pris la
12 transaction, le marché de New York était toujours
13 disponible. Par contre, il arrive un temps... et on
14 l'a vu, c'est seulement onze cents mégawatts (1100
15 MW) et vous avez dans le suivi détaillé par
16 contrepartie, vous voyez dans les colonnes « note »
17 qu'à plein d'endroits on achète deux mille cinq
18 cents (2500 MW), trois mille (3000 MW), trois mille
19 cinq cents mégawatts (3500 MW). Donc c'est sûr
20 qu'on n'est pas capable d'approvisionner tout ça
21 par le marché de New York.

22 Donc une fois que ce marché-là a été
23 épuisé, on peut avoir encore des notes 6 et là,
24 soudainement, c'est la note 2. Pas parce que la
25 note 2 faisait notre affaire pour justifier le prix

1 qu'on payait avec la contrepartie. C'est parce que
2 le marché de New York était épuisé. Donc c'est dans
3 cette optique-là que ça se fait. Puis comme la
4 première journée, celle du premier (1er) janvier
5 deux mille treize (2013), semble attirer beaucoup
6 l'intérêt, là, la première note 6, là, si les gens
7 veulent regarder, l'achat profilé qui a été fait
8 auprès du Distributeur à ce moment-là c'était de
9 loin le meilleur prix par rapport à toutes les
10 autres contreparties qu'on a faites en bilatéral.

11 On a acheté avec OPG à quatre-vingt-cinq
12 dollars (85 \$). Je ne les nommerai pas tous, là,
13 mais ils sont tous là. Et là, on avait un besoin
14 plus fin, là, d'aller dans le profilé. On a eu un
15 prix offert par le Producteur à soixante...
16 soixante... cinquante-neuf dollars (59 \$) US, qui
17 se comparait avantageusement au prix du marché de
18 référence qui, à ce moment-là, était le marché de
19 New York à cent dollars (100 \$). Et c'est cette
20 transaction-là qu'on a faite. Donc il faut toujours
21 se mettre dans le moment. Lorsqu'on prend la
22 position de prendre la décision, qu'est-ce qu'on a
23 comme information? On a le marché de référence qui
24 est à cent dollars (100 \$), on nous offre
25 cinquante-neuf (59 \$), on le prend.

1 L'autre question qui était avant la pause :
2 est-ce que le marché en temps réel aurait été
3 meilleur? Là, bien malin qui peut prédire ce que
4 sera le prix demain. Ce qu'on a aujourd'hui c'est
5 ce que le marché anticipe et on se base là-dessus.
6 C'est sûr qu'on pourrait jouer le risque de dire :
7 bien on joue le marché. Mais là on sait que le
8 marché de l'Ontario, si on fait ça, on est « price
9 taker ». On paye ce que ça coûte. Là, je ne serais
10 pas à l'aise d'être ici l'année prochaine puis de
11 dire : bien on a joué le marché, puis j'ai pas été
12 chanceux.

13 Q. [107] Merci. Deux remarques qui font suite à votre
14 réponse. Tout d'abord, c'est des questions qu'on
15 n'a pas pu... qu'on n'a pas été en mesure de
16 formuler dans les DDR, étant donné qu'elles
17 découlaient d'un document qu'on a eu à la dernière
18 minute. Maître Fraser nous avait invités à poser
19 des questions à ce sujet lors des audiences, ce que
20 je fais aujourd'hui.

21 Et finalement, simplement peut-être pour
22 rectifier votre compréhension de l'objectif de ma
23 ligne de questions, c'est que vous nous avez donné
24 comme justification au fait que certaines
25 transactions n'étaient faites qu'avec un seul

1 soumissionnaire, le fait qu'il s'agissait d'un
2 profil irrégulier. Toutefois, on s'inquiétait de
3 constater que ces mêmes transactions-là étaient à
4 d'autres endroits identifiées comme vingt-quatre
5 heures (24 h) de pointe. Donc on voulait simplement
6 s'assurer que ce qui est identifié comme un profil
7 irrégulier est bel et bien un profil irrégulier et
8 donc que la justification pour la présence d'un
9 seul soumissionnaire tient la route dans ces cas-
10 là.

11 Je vais passer à ma dernière ligne de
12 questions, qui touche les événements du quatre (4),
13 cinq (5) décembre deux mille quatorze (2014). Donc
14 dans le rapport au NPCC qui a été déposé par HQT
15 dans son rapport annuel pour deux mille quatorze
16 (2014), ce ne sera pas nécessaire de le consulter,
17 mais pour les fins des notes c'est HQT-1, Document
18 6, on trouve une description de l'événement qui a
19 occasionné la panne du quatre (4) et cinq (5)
20 décembre. C'est un événement qui s'est produit à
21 quinze heures cinq (15 h 05) le quatre (4) décembre
22 et a mené à une perte de charge de cinq cent cinq
23 mégawatts (505 MW). La cause indiquée est :
24 « conducteur en contact avec une ligne ». Selon
25 l'information qui est ensuite parue dans les

1 médias, il s'agirait d'un acte de vandalisme qui a
2 été posé par un tiers contre le réseau de
3 transport. J'ai ici une copie d'un article publié
4 par Radio-Canada qui fait état de cet acte de
5 vandalisme allégué, que j'aimerais déposer C-
6 RNCREQ-0024. C'est déjà au dossier? D'accord.

7 (11 h 28)

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Je crois que c'est en référence à une réponse de...
10 à une DDR.

11 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

12 Pas de problème.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Le lien est indiqué.

15 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

16 Pas de problème.

17 Q. [108] Donc, en raison de cet événement les quatre
18 (4) et cinq (5) décembre, HQD a dépensé des sommes
19 importantes en achat de court terme. On peut voir,
20 dans le suivi par contreparties, une transaction en
21 date du quatre (4) décembre pour une livraison les
22 quatre (4) et cinq (5) décembre. La transaction est
23 d'ailleurs identifiée comme « énergie d'urgence »
24 avec une quantité moyenne de mille six cent
25 cinquante mégawatts (1650 MW) et un prix unitaire

1 de deux cent dollars et soixante-quinze sous
2 (200,75 \$). Le vendeur était HQP et sans autre
3 soumission.

4 Vous nous avez expliqué hier, Monsieur
5 Zayat, que cette entrée ne correspond pas
6 réellement à un achat bilatéral fait auprès
7 d'Hydro-Québec Production comme on l'entendrait
8 dans des circonstances normales, mais, et je vais
9 vous citer ici, qu'il :

10 [...] constitue la part du
11 Distributeur au renversement des
12 transactions fermes qui étaient
13 prévues pour cette journée-là.
14 Évidemment, ça a été inscrit comme
15 étant une seule transaction, mais en
16 pratique, c'est un rachat de positions
17 sur plusieurs interconnexions et ça
18 reflète les prix de marchés de [...]
19 chacun de ces marchés-là. Donc, c'est
20 [...] ce que l'événement a coûté, dans
21 le fond.

22 Alors, si je comprends bien, pour répondre aux
23 besoins d'urgence, HQP a racheté des contrats
24 d'exportation, ce qui a occasionné des coûts
25 pénalités. Et ces coûts, ont-ils été entièrement

1 repassés à HQD ou est-ce qu'il y a eu une
2 répartition des coûts, une portion assumée par
3 d'autres divisions de l'entreprise?

4 M. HANI ZAYAT :

5 R. Effectivement, donc ce sont des coûts qui ont
6 été... on a appliqué, dans le fond, la... ce qui
7 est prévu par Tarifs et conditions de TransÉnergie.
8 Donc, étant donné que le... une indisponibilité,
9 merci, une indisponibilité du réseau de transport
10 donc impacte l'ensemble des utilisateurs du réseau
11 de transport. Et évidemment, ces coûts-là ne
12 peuvent pas être imputés entièrement ni à HQD ni
13 aux utilisateurs du point à point. Donc, la
14 répartition des coûts de ces... de ces rachats de
15 positions, on va le dire comme ça, a été répartie
16 selon la même clé de répartition que l'utilisation
17 du réseau de transport par la charge locale et par
18 le point à point.

19 Q. [109] O.K. Donc, ce sont des ratios qui sont déjà
20 fixés dans le document dont vous m'avez parlé,
21 Tarifs et conditions. Il n'y a pas eu de
22 négociation, on a appliqué une formule consacrée.

23 R. Oui. Je ne pense pas que c'est fixé dans Tarifs et
24 conditions, mais c'est fixé ailleurs.

25

1 M. RICHARD LAGRANGE :

2 R. Vous pourrez retrouver la référence dans les Tarifs
3 et conditions à l'article 41.3, mais on ne précise
4 pas, comme Hani dit, le pourcentage, mais c'est
5 vraiment plus la mécanique que, lorsqu'il y a une
6 contrainte au niveau du réseau de transport, les
7 coûts reliés à la contrainte sont répartis au
8 prorata de la charge locale et du point à point,
9 donc Tarifs et conditions de transport d'Hydro-
10 Québec, page 107.

11 Q. [110] Et donc, est-ce que le ratio de répartition a
12 fait l'objet d'une certaine négociation? Est-ce que
13 le Distributeur a tenté que l'ensemble de ces
14 coûts-là ne soit pas repassé à la clientèle via les
15 comptes « pass-on »?

16 M. HANI ZAYAT :

17 R. Non, ce n'est pas... ce n'est pas une négociation,
18 c'est plus... c'est factuel. C'est juste je ne peux
19 pas vous... je n'ai pas la référence pour dire
20 selon quel document, mais c'est... c'est dans un
21 dossier...

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Dans le dossier tarifaire.

24 R. ... du Transporteur, je pense.

25 Q. [111] Dans le dossier tarifaire, quatre-vingt-huit

1 pour cent (88 %) charges locales, douze pour cent
2 (12 %) les point à point.

3 Me ÉRIC FRASER :

4 Voilà!

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Depuis quelques années, je crois.

7 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

8 D'accord.

9 Q. [112] Selon notre analyse, le coût total des achats
10 court terme pour les quatre (4) et cinq (5)
11 décembre avoisinerait le quarante-cinq millions de
12 dollars (45 M\$). Est-ce que ça vous semble réaliste
13 comme estimation?

14 M. HANI ZAYAT :

15 R. Non, je n'avais pas une estimation aussi élevée.

16 Q. [113] Pas aussi élevée. Avez-vous une estimation?

17 M. RICHARD LAGRANGE :

18 R. Je regarde la poursuite qui est de nature publique,
19 je pense qu'on l'a écrit dans le document. Hydro-
20 Québec...

21 M. HANI ZAYAT :

22 R. C'est en deçà de trente millions (30 M\$) que... je
23 pense, c'est vingt quelques millions, vingt-huit
24 (28 M\$).

25

1 Me ÉRIC FRASER :

2 Si on fait référence à une poursuite, c'est vingt-
3 huit millions (28 M\$) approximativement qui...

4 Me PRUNELLE THIBAULT-BÉDARD :

5 Pour la poursuite. O.K.

6 Me ÉRIC FRASER :

7 ... qui est réclamé.

8 (11 h 33)

9 Me PRUNELLE THIBAULT-BÉDARD :

10 Q. [114] Finalement, en réponse à une demande de
11 renseignements, HQD a indiqué que l'électricité
12 patrimoniale n'était pas acheminable à cause de
13 l'événement réseau. Je fais ici référence à HQD-16,
14 document 4, page 59 et 60, les réponses 18.11 à
15 18.13. On comprend, avec les explications que vous
16 nous avez fournies hier, que l'électricité n'était
17 pas acheminable sur la route Baie-James/Montréal
18 étant donné l'incident. Toutefois, selon le décret
19 patrimonial, HQP a accès à plusieurs sources
20 d'approvisionnement pour remplir son obligation de
21 livrer de l'électricité patrimoniale, y compris les
22 importations. Considérant ceci, pourquoi est-ce que
23 l'énergie que HQP a pu obtenir via le rachat des
24 exportations n'a-t-elle pas été livrée à HQD à
25 titre d'énergie patrimoniale et au prix de

1 l'énergie patrimoniale?

2 M. HANI ZAYAT :

3 R. Parce que le Distributeur est responsable de...
4 c'est le document auquel monsieur Richard vous a
5 renvoyé la semaine dernière, donc on dit que, dans
6 le fond, c'est la responsabilité du Distributeur et
7 je cite :

8 ... de s'assurer que HQT gère son
9 réseau de façon à ce que les
10 ressources disponibles du producteur,
11 pour l'alimentation de la charge
12 locale en période de pointe, soient
13 acheminables sur ledit réseau.

14 Autrement dit, si le réseau... si le réseau de HQT
15 n'est pas disponible, on ne peut pas s'attendre à
16 ce que le producteur supporte les coûts de... des
17 coûts qui sont bien au-delà de l'électricité
18 patrimoniale, même si le réseau de transport n'est
19 pas disponible. Je pense qu'il peut... il fournit
20 l'électricité patrimoniale dans la mesure où le
21 réseau de transport, qui est associé à
22 l'électricité patrimoniale, est disponible.

23 Q. [115] O.K. Nous avons, effectivement, consulté
24 l'entente suite à la réponse que monsieur Richard
25 nous avait fournie et, selon notre lecture de

1 l'entente, la seule disposition qui crée des
2 obligations pour le Distributeur se retrouve au
3 dernier paragraphe de l'Annexe B... Attendez, j'ai
4 une copie.

5 R. Oui, c'est ce que je viens de lire.

6 Q. [116] Oui. Donc, vous n'aurez pas besoin de la
7 reconsulter. L'Annexe B, qui est intitulée
8 « Provision pour écart de prévision de court terme
9 de la demande » et on voit, au sous-paragraphe
10 ii) :

11 L'obligation du Distributeur est de
12 l'assurer que HQT gère son réseau de
13 façon à ce que les ressources
14 disponibles du producteur pour
15 l'alimentation de la charge locale en
16 période de pointe soient acheminables
17 sur ledit réseau.

18 Donc, c'est bien ce à quoi vous faites référence.
19 Toutefois, j'observe que le titre de l'annexe, donc
20 le contexte dans lequel s'inscrit cette disposition
21 est la provision pour écart de prévision court
22 terme de la demande. Donc, selon vous, est-ce que
23 cette disposition fait en sorte que le Distributeur
24 est responsable de toutes défaillances du réseau de
25 transport, y compris une défaillance causée par un

1 événement de vandalisme? Pourtant ça n'a rien à
2 voir avec les écarts de prévision court terme de la
3 demande.

4 Me ÉRIC FRASER :

5 On est en train de faire de l'argument. On va tout
6 aborder ça en plaidoirie puis on pourra référer à
7 l'ensemble des documents puis l'ensemble du
8 contexte qui est pertinent à...

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Parfait.

11 Me PRUNELLE THIBAULT-BÉDARD :

12 Hum hum.

13 Me ÉRIC FRASER :

14 ... à l'interprétation, dans le fond, de ce...

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Excellent, élément juridique qui sera traité
17 ultérieurement. C'est bon.

18 Me PRUNELLE THIBAULT-BÉDARD :

19 Q. [117] Je vous remercie, c'était ma dernière
20 question.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Bien. Merci, Maître Thibault-Bédard. Alors, nous
23 appelons SÉ-AQLPA. Ça ne sera pas long tout le
24 monde va se calmer. Il y a un petit moment
25 d'excitation ici. Alors, Maître Neuman, c'est à

1 vous. Vous avez annoncé une demi-heure, oui.

2 Me DOMINIQUE NEUMAN :

3 Oui. C'est l'anticipation des questions de SÉ-
4 AQLPA.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Assurément.

7 Me DOMINIQUE NEUMAN :

8 Alors, Dominique Neuman pour Stratégies
9 énergétiques et l'AQLPA. Bonjour, Madame la
10 Présidente. Bonjour, Madame, Monsieur les
11 Régisseurs.

12 (11 h 39)

13 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

14 Q. [118] Bonjour, Messieurs. Je vais d'abord attirer
15 votre attention sur votre présentation, qui était
16 la pièce HQD-18, document 4, aussi connue comme
17 étant la B-135. Vous l'avez? Oui. Je vous remets
18 dans le contexte. Un peu plus tôt, dans la présente
19 audience, madame la régisseuse Rozon avait invité
20 la panel 1 à fournir une mise à jour de la
21 prévision, non seulement en ce qui concerne la
22 demande en énergie mais également la demande en
23 puissance. Et donc ça se trouve aux notes
24 sténographiques du quatre (4) décembre deux mille
25 quinze (2015) à la page 217. Et les témoins à

1 l'époque, c'était monsieur Hervé Lamarre, avait
2 indiqué que ce sera fait par le panel numéro 4.

3 Et également j'avais posé une question
4 similaire pour avoir une ventilation de la... de la
5 mise à jour de fin deux mille quinze (2015) quant à
6 la prévision à la fois de la demande en énergie et
7 en puissance. Je l'avais fait également au panel
8 numéro 1, c'est la page 190 de ce même... de ces
9 mêmes notes sténographiques. Et le témoin
10 c'était... c'était monsieur Lamarre également, il
11 avait dit que ce serait... ce serait fourni par le
12 panel 4 par monsieur Idoudi. Et on avait indiqué
13 que monsieur Idoudi sera très généreux dans ses
14 réponses à ce sujet.

15 Alors donc je fais appel à la générosité de
16 monsieur Idoudi pour vous demander si ce serait
17 possible d'avoir la ventilation de la mise à jour
18 de la prévision quant à la puissance, quant à la
19 demande de puissance, puisque dans le document de
20 présentation nous n'avons que le total.

21 Habituellement, pour ce qui est de la
22 prévision de la demande en énergie, c'est réparti
23 selon les catégories tarifaires. Je comprends que
24 pour la... la demande de puissance ce n'est pas
25 fait habituellement selon les catégories

1 tarifaires, mais selon les usages. Et il y a une
2 référence que je vous donne, mais c'est pas la
3 peine d'aller la chercher, mais dans les... dans le
4 plan d'approvisionnement au dossier R-3864-2013, à
5 la pièce B-7, HQD-1, Document 2.2, page 20, au
6 tableau 2 A-6, on trouve la répartition des besoins
7 en puissance selon les usages. Et je crois, je ne
8 l'ai pas devant moi, je crois qu'on sépare
9 également les réseaux autonomes du réseau intégré,
10 comme vous l'avez fait en réponse à la DDR 7 de la
11 Régie.

12 Donc, je vous demanderais si vous... s'il
13 vous est possible de fournir cette ventilation
14 des... de la mise à jour des besoins en puissance
15 selon... selon un tableau comparable à ce que vous
16 faites habituellement dans le plan
17 d'approvisionnement.

18 Me ÉRIC FRASER :

19 Moi, j'ai aucun problème à laisser monsieur Idoudi
20 faire part de générosité dans son témoignage, mais
21 qu'on ait à produire un document dont je doute de
22 la pertinence pour la fixation des tarifs, parce
23 qu'on s'entend qu'un tableau détaillé qui est
24 d'ailleurs tiré du plan d'approvisionnement, si je
25 ne m'abuse, ne donnera rien de plus quant à la

1 fixation des tarifs de l'année prochaine. Alors...
2 mais cela étant dit, si mon témoin veut donner de
3 l'information de manière... de nature générale, il
4 n'y a pas de problème.

5 M. NADHEM IDOUDI :

6 R. J'ai peut-être une réponse qui pourrait satisfaire
7 tout le monde. C'est sûr que le niveau de détail
8 demandé, comme le plan d'approvisionnement, je ne
9 l'ai pas avec moi. Mais je peux vous dire que le...
10 au niveau du quatre-vingt-neuf mégawatts (89 MW)
11 qu'on estime à la baisse au niveau des besoins en
12 puissance effectivement on le fait par usage, mais
13 l'impact est marginal parce que dans ce sens-là
14 l'impact découle essentiellement des besoins
15 associés aux industriels grande entreprise qui,
16 eux, représentent à peu près soixante-seize
17 mégawatts (76 MW). Le différentiel moins douze
18 mégawatts (-12 MW), bien ça concerne les autres
19 usages, donc le chauffage des locaux, et caetera,
20 qui découlent en fait de la prévision de... de la
21 demande, de la prévision des ventes ou prévision
22 des besoins en énergie pour les autres catégories
23 de consommateurs. Donc le résidentiel, commercial,
24 institutionnel, et caetera.

25

1 Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 Q. [119] Mais vous semblez avoir... vous indiquez
3 soixante-seize mégawatts (76 MW) industriel, douze
4 (12 MW) autres... vous avez...

5 R. Douze (12 MW) pour le différentiel.

6 Q. [120] Oui.

7 R. Mais j'ai pas le douze mégawatts (12 MW) ventilé
8 par chauffage des locaux et chauffage de l'eau, par
9 exemple.

10 Q. [121] D'accord.

11 R. Mais c'est ça. Mais c'est très marginal, c'est
12 moins douze mégawatts (-12 MW) qu'on parle.

13 Q. [122] D'accord. Ça nous suffit. O.K. Je vous
14 remercie. Incidemment, sur cette... sur cette
15 présentation vous parlez d'une mise à jour novembre
16 deux mille quinze (2015), alors que dans une
17 présentation antérieure, celle du panel 1, il a été
18 question d'une mise à jour décembre deux mille
19 quinze (2015). Je comprends que c'est la même ou
20 est-ce que je dois y percevoir une différence?

21 R. En fait, dans la présentation du panel numéro 1
22 c'est juste... c'est la date de la présentation qui
23 est faite, effectuée au mois de décembre. Nous,
24 dans l'équipe prévision de la demande, dans notre
25 jargon on parle du mois de novembre parce que la

1 référence du mois de novembre vient du fait qu'on a
2 utilisé dix (10) mois réels comme source de départ
3 et deux mois prévisionnels, ainsi que le deux mille
4 seize (2016), d'où l'utilisation de mise à jour de
5 novembre deux mille seize (2016) pour la prévision.

6 Q. [123] En ce qui concerne les... les variations, les
7 variations de température est-ce qu'il est correct
8 de comprendre que les températures chaudes
9 actuelles augmentent le volume de patrimonial qui
10 est laissé sur la table?

11 M. HANI ZAYAT :

12 R. Pour l'année deux mille quinze (2015),
13 effectivement, je veux dire on a un... un mois
14 de... un mois de novembre et de décembre qui
15 sont... qui sont plus chauds que la normale et donc
16 qui viennent soit en augmentation du patrimonial
17 inutilisé, soit en diminution des achats qui
18 étaient... qui étaient prévus, notamment pour le
19 mois de décembre.

20 (11 h 45)

21 Q. [124] Il a été question par le panel 1 et également
22 par le panel, je pense, c'était le panel 2, d'un
23 volume de certains approvisionnements qui avait été
24 reporté. On avait parlé de cinq projets à la fois
25 en éolien et en biomasse. Et il a été fait mention

1 d'un autre projet qui était un projet
2 hydroélectrique qui avait également été reporté et
3 on n'a pas nommé ce projet. On a nommé les autres,
4 mais ce projet hydroélectrique qu'on n'a pas nommé,
5 si vous pouviez le spécifier.

6 M. HANI ZAYAT :

7 R. Je l'ai nommé dans ma présentation du début hier.

8 Q. [125] Ah! Oui. Ah! Excusez-moi.

9 R. Un projet de Saint-Joachim...

10 Q. [126] Saint-Joachim.

11 R. ... vingt-cinq mégawatts (25 MW) qui est reporté de
12 juin deux mille seize (2016) à novembre deux mille
13 seize (2016).

14 Q. [127] D'accord. Je vous remercie. À la demande du
15 promoteur encore une fois, c'est ça?

16 R. Ah! Tout à fait.

17 Q. [128] O.K.

18 R. En fait, quand je dis « ils sont reportés », c'est
19 dans la planification, c'est les dates de mise en
20 service qui sont anticipées aujourd'hui, on
21 s'entend que c'est... Il faut que le projet soit
22 mis en service et ce sont les dates prévues de mise
23 en service en date d'aujourd'hui.

24 Q. [129] D'accord. J'ai quelques questions sur les
25 réseaux autonomes. Et à cet effet, j'ai déposé ce

1 matin, sur le SDE, une pièce qui est maintenant
2 coté C-SÉ/AQLPA-0017 dont j'ai des copies que je
3 peux vous remettre. Il s'agit d'un document
4 intitulé « Documents... » au pluriel « ... relatifs
5 aux déficits en puissance [...] » au pluriel
6 encore « [...] aux déficits en puissance en réseau
7 autonome liés à la croissance de la demande ».

8 On a regroupé des documents qui proviennent
9 de trois dossiers, d'une part. La première page,
10 c'est un extrait de l'état d'avancement deux mille
11 quinze (2015) du plan d'approvisionnements deux
12 mille quatorze, deux mille vingt-trois (2014-2023).
13 Ensuite, il y a quelques pages qui proviennent du
14 présent dossier R-3933 et quelques pages qui
15 proviennent du dossier R-2905-2014 qui était la
16 cause tarifaire du Distributeur de l'an dernier.

17 D'abord, je vais commencer par la première
18 page, celle qui est un extrait de l'état
19 d'avancement deux mille quinze (2015) du plan
20 d'approvisionnements. On constate que pour
21 plusieurs des villages... plusieurs des réseaux
22 autonomes, notamment plusieurs villages au Nunavik
23 et ainsi que le village Haute-Mauricie d'Opitciwan,
24 qu'il y a un déficit de puissance déjà... déjà
25 présent pour l'hiver deux mille quinze, deux mille

1 seize (2015-2016) et qui va... où dans certains cas
2 qui commencent dans quelques années et qui va en
3 s'accroissant.

4 Si on regarde par la suite dans les
5 autres... dans les extraits du présent dossier, les
6 quatre pages qui sont extraites du dossier 3933, on
7 ne voit pas d'investissements qui soient prévus
8 dans ces différents villages visant à combler ce
9 déficit de puissance.

10 J'ai reproduit à la toute fin deux pages
11 qui étaient un extrait du dossier de l'an dernier
12 R-3905-2014 où on ne voyait pas non plus de tels
13 projets. Il y avait... il y avait une remarque qui
14 est à la donc la toute dernière page de cet
15 ensemble de pièces, donc qui est un extrait du R-
16 3905-2014, HQD-9, Document 5, à la page 10, à la
17 section « Réseau autonome », la deuxième phrase
18 mentionnait qu'il y avait une diminution des
19 besoins d'équipements de production qui découlaient
20 de l'utilisation accrue de génératrices mobiles
21 réduisant ainsi les projets requis en ajout de
22 puissance. Cette mention-là n'est pas reproduite
23 cette année dans le présent dossier R-3933, dans
24 les autres... c'est nulle part dans les quatre
25 pages que j'ai reproduites.

1 Et donc ma question est la suivante :
2 d'abord, que faites-vous ou que prévoyez-vous faire
3 pour répondre aux déficits, au pluriel, aux
4 déficits en puissance des différents villages,
5 différents réseaux autonomes qui sont identifiés?
6 Et est-ce que... enfin, comment expliquez-vous
7 l'absence de projets, de projets de production qui
8 soient prévus pour ces villages?

9 (11H 50)

10 M. RICHARD LAGRANGE :

11 R. Je vais apporter une précision, il n'y a pas
12 l'absence de projets, c'est peut-être qu'on ne les
13 voit pas ici, mais la stratégie en réseau autonome
14 pour adresser les déficits en puissance anticipés,
15 donc ça, c'est anticipé, on travaille sur tous les
16 fronts. On travaille, d'une part, sur les besoins à
17 combler. Donc, on tente de réduire les besoins par
18 l'efficacité énergétique. On en a parlé tout à
19 l'heure, on fait tout en notre... en nos moyens
20 pour introduire des mesures d'efficacité
21 énergétique, des mesures également qui portent un
22 poids important au niveau de la GDP. Et lorsque les
23 moyens déployés pour réduire les besoins ne
24 suffisent plus, on va à la phase 2, c'est-à-dire
25 qu'on augmente les moyens. Donc, au niveau de

1 l'augmentation des moyens, on en a parlé dans le
2 dossier tarifaire, on va, pour les réseaux qui sont
3 en déficit de puissance anticipé, mettre en place
4 un projet pilote pour mettre sous contrat les
5 génératrices qui sont déjà présentes dans les
6 réseaux en question. Donc, on en a parlé, là, on
7 vise surtout les grosses génératrices, donc dans le
8 marché institutionnel. Et on est en pourparlers
9 pour les mettre sous contrat pour pouvoir,
10 justement, adresser le déficit théorique en
11 puissance qui est ici.

12 Si jamais... et, ça, ça va... toujours dans
13 le but de minimiser les coûts. Parce que c'est
14 beaucoup moins dispendieux pour le Distributeur et
15 pour l'ensemble de la clientèle de mettre sous
16 contrat des génératrices qui sont déjà présentes
17 que d'en monter, qui partent du sud vers le Grand
18 Nord.

19 Lorsque ce moyen-là aura été épuisé, tari,
20 on va passer à la deuxième étape. Donc, de monter,
21 dans le Grand Nord, des génératrices mobiles. Qui
22 sont encore un moyen qui est plus dispendieux que
23 le premier mais qui est moins dispendieux que
24 d'agrandir les centrales.

25 Et, en troisième recours, lorsqu'on ne sera

1 plus capable de contenir ou d'adresser les besoins
2 en puissance par ces deux premiers moyens là, on y
3 va à l'ultime avec des accroissements de charge.

4 Donc, présentement on est à pied d'oeuvre,
5 on est en négociation avec les gens dans les
6 municipalités pour mettre sous contrat des
7 génératrices privées dans ces réseaux. Mais là,
8 malgré qu'il y a un zéro virgule un négatif, pour
9 deux mille quinze - deux mille seize (2015-2016),
10 je tiens à préciser que c'est en fonction d'une
11 prévision. On parle ici de moins de cent kilowatts
12 (100 kW). Il n'y a rien de négligeable, là, mais
13 c'est... il faut juste mettre les choses en
14 perspective, là. Donc, en termes de précision de la
15 prévision, là, je ne veux pas lancer rien à mon
16 collègue qui est sur le banc, là, mais on est dans
17 le très, très, très fin.

18 Donc, on l'adresse. Et ce que je pourrais
19 vous dire c'est que l'année passée aussi, sur une
20 base prévisionnelle, pour ce même réseau là, on
21 anticipait un déficit et on a passé la pointe,
22 malgré un hiver extrêmement froid, on a passé la
23 pointe avec un excédent de près de trois cents
24 kilowatts (300 kW) pour ce même réseau-là. Donc on
25 est très sensible à ça, c'est notre responsabilité

1 d'assurer la fiabilité. On le prend à coeur,
2 mais... et il y a des actions qui sont prises en ce
3 sens.

4 (11 H 53)

5 Q. [130] Vous avez énuméré... excusez-moi, Monsieur.

6 M. NADHEM IDOUDI :

7 R. Je veux rajouter, suite aux réponses de monsieur
8 Lagrange, c'est que le... si j'essaie d'imager un
9 petit peu les proportions, le déficit ici c'est
10 plus bas que même la marge d'erreur des modèles de
11 prévision de la demande. Ça fait que c'est pour
12 cette raison-là qu'il y a un suivi serré au niveau
13 de la fiabilité, on s'entend là-dessus. Mais la
14 quantité est tellement petite, ça fait que c'est
15 normal qu'on peut avoir, qu'on peut se promener
16 comme ça de moins cent kilowatts (-100 kW) à plus
17 trois cents kilowatts (300 kW) ou deux cents
18 kilowatts (200 kW) dépendamment des... des réseaux.

19 M. HANI ZAYAT :

20 R. Je vais rajouter mon grain de sel. On peut dire
21 aussi que dans la prévision, juste pour ajouter de
22 l'eau au moulin, les efforts qui ont été faits en
23 termes d'efficacité énergétique ne se reflètent
24 pas... ne sont pas captés dans les modèles de
25 prévision de la demande. Donc il faut vraiment

1 faire... et on a fait des actions dans ces réseaux-
2 là, notamment au niveau de... de l'éclairage. Donc
3 on est en train de faire l'évaluation spécifique,
4 dans le fond, pour que ce soit... que ça vienne en
5 réduction de la prévision de la demande.

6 M. NADHEM IDOUDI :

7 R. En fait, on parle... lorsqu'on parle des mesures
8 qui sont apportées cette année, là, comme les
9 remplacements des luminaires, ça c'est pas en
10 compte, ça fait que nous, on va le constater comme
11 les années à venir, puis ça va ajuster évidemment
12 la demande prévue, là, en conséquence.

13 Q. [131] Oui, on parle de puissance, là.

14 R. Oui.

15 M. RICHARD LAGRANGE :

16 R. Puis je pourrais même en rajouter une dernière
17 couche pour vous montrer à quel point on le suit
18 serré. Non, mais c'est parce qu'on suit ça, même si
19 c'est des petites quantités, Kuujuarapik, là, on a
20 voulu savoir qu'est-ce qui causait ça, là, et
21 Nadhem, excusez, mon collègue monsieur Idoudi
22 s'appuie sur le réel, ce qu'il capte. Puis on a
23 même reculé de deux-trois ans pour voir qu'il y a
24 un incident qui s'est pro... bien un incident, il y
25 a eu une panne de la génératrice qui alimente

1 l'aréna de Kuujjuarapik et donc pour quelques
2 heures, l'aréna a été... la charge de l'aréna a été
3 prise en charge par le réseau, ce qui n'est pas
4 sensé se faire. Et ça aussi, ça se répercute sur
5 les prévions de Nadhem. Donc on... on la suit de
6 très, très près, si ça peut rassurer les... les
7 intervenants.

8 Q. [132] O.K. Justement sur l'aréna, si je comprends
9 bien, vous avez... à Kuujjuarapik et je pense à
10 d'autres endroits également, exercé votre option de
11 ne pas alimenter l'aréna. C'est bien ça? Vous avez
12 une option d'interruption, vous avez exercé votre
13 option, sauf ce cas d'urgence, de ne pas alimenter
14 l'aréna. C'est bien ça?

15 R. C'est pas une interruption, c'est une non-
16 alimentation de l'aréna.

17 Q. [133] C'est ça. Mais à l'année longue, sauf le cas
18 d'urgence, on parlait d'une génératrice privée qui
19 a fait défaut et à laquelle vous vous êtes
20 substitué en situation d'urgence, mais en règle
21 générale vous... vous avez exercé votre droit aux
22 Conditions de service de ne pas alimenter l'aréna.

23 R. Exactement, tout à fait.

24 Q. [134] Vous avez mentionné, dans votre liste de
25 moyens, des génératrices mobiles. Je comprends de

1 votre... ce que vous m'avez dit, qu'on n'en est pas
2 encore là, qu'on n'est pas encore à ce stade-là ou
3 est-ce qu'on y est déjà dans certains villages? Je
4 ne parle pas seulement... je ne parle pas de
5 Schefferville, je sais qu'il y en a, mais je parle
6 des autres villages.

7 R. Non, une génératrice mobile c'est un moyen qu'on a
8 annoncé déjà depuis un certain temps. Ce qu'on a
9 introduit cette année, pour réduire encore
10 davantage les coûts pour le Distributeur et sa
11 clientèle, c'est un moyen en amont des génératrices
12 mobiles. Donc d'aller capter à même le terrain des
13 génératrices qui sont déjà présentes.

14 Q. [135] Oui, non je comprends. Les génératrices déjà
15 dans le secteur institutionnel. Mais en plus de ça
16 est-ce que... est-ce qu'Hydro-Québec a installé
17 elle-même ses génératrices mobiles ou ce n'est
18 pas... on n'est pas encore rendu là dans aucun de
19 ces villages?

20 R. Non, dans ces villages-là, non, il y en a une
21 couple à Schefferville, comme vous dites. Il y en a
22 également une, je ne me souviens plus du village...
23 il y en a une qui est restée au Nord, là, je crois,
24 mais... c'était... c'était pas pour des besoins de
25 fiabilité en puissance.

1 Q. [136] Salluit peut-être? Est-ce qu'il y avait... il
2 y avait un défaut à...

3 R. Je ne le sais pas, mais ce que je peux vous dire
4 c'est que pour adresser les besoins en fiabilité et
5 en puissance on n'a pas monté de... de génératrice
6 mobile.

7 Q. [137] O.K. Nous avons des messages contradictoires
8 à savoir est-ce qu'il y a effectivement ou non un
9 appel d'offres pour... qui sera lancé ou qui est en
10 cours d'être lancé pour... pour de la production
11 nouvelle à Opichuan et à Kuujjuarapik? On ne l'a
12 pas dans les documents déposés, mais il semble
13 qu'il y a des échos à l'effet que ce serait en
14 cours.

15 (11 h 59)

16 R. Comme monsieur Zayat l'a annoncé, la phase 1 de ce
17 nouveau mode d'approvisionnement-là est en cours,
18 avec les Îles de la Madeleine. Le Distributeur a
19 annoncé également qu'il allait déployer ce même
20 processus-là dans d'autres réseaux. Par contre, de
21 nature publique, les autres réseaux n'ont pas été
22 précisés. Mais c'est sûr que dans le cadre de notre
23 planification, si on se dit les vraies choses, on
24 pourrait difficilement être plus polluant, si on
25 peut dire, que ce qu'on fait présentement. Donc,

1 c'est la production diesel ou au mazout lourd.
2 Donc, c'est sûr que le mode... les appels de
3 propositions qu'on veut lancer, ça va nous
4 permettre, d'une part, ce qu'on vise, c'est de
5 réduire les coûts, parce qu'il faut toujours pas
6 perdre de vue que les réseaux autonomes entraînent
7 un manque à gagner de près de deux cents millions
8 (200 M\$) par année, dont une part importante
9 découle des frais de combustible. Donc, on va
10 lancer des appels de propositions. Et ce qu'on
11 espère, c'est que les experts dans le marché qui
12 ont des solutions autres que du mazout ou du diesel
13 vont pouvoir nous offrir des solutions à moindre
14 coût, qui vont également réduire l'empreinte de gaz
15 à effet de serre et qui vont s'inscrire dans la
16 politique de réduction de notre empreinte de
17 carbone.

18 Q. [138] Dans ce cadre-là, je comprends que c'est de
19 l'éolien essentiellement, de l'éolien et de la
20 biomasse qu'ils ont envisagés?

21 R. Non. Nous ce qu'on vise, c'est toute source. On n'a
22 pas la prétention, Hydro, de tout connaître. Alors,
23 on voit que les énergies renouvelables, c'est un
24 marché qui évolue extrêmement rapidement. Il y a
25 quelques années à peine, il y a du solaire qui

1 n'était peut-être pas envisageable. Parce que je
2 sais que vous en avez parlé. J'imagine que ça s'en
3 vient.

4 Q. [139] Oui, c'était ma prochaine question.

5 R. Bon, bien, on va l'aborder. Donc, plutôt que de
6 confiner nos appels d'offres à des sources
7 d'énergie ciblées, notre stratégie, c'est de
8 l'ouvrir à toute source d'énergie confondue. Donc,
9 s'il y a une source qui a une diminution de ses
10 coûts qui est plus prononcée que d'autres, peut-
11 être que, dans un réseau, ça serait du solaire,
12 peut-être que ça serait de la biomasse, ça peut
13 être de l'éolienne, ça peut être de l'hydrolienne,
14 ça peut être du GNL, ça peut être... tout est
15 ouvert.

16 Ce qu'on vise, c'est que, d'une part, ce
17 soit à moindre coût que ce qu'on fait présentement;
18 d'autre part, que ce soit accepté par les
19 communautés concernées. Et, troisièmement, on veut
20 que ce soit une technologie qui est fiable et
21 éprouvée. On ne veut pas avec nos réseaux autonomes
22 servir de vitrine technologique. Donc, il faut que
23 ce soit quelque chose qui a fait ses preuves. Mais
24 si ces trois conditions-là sont rencontrées, nous,
25 on va procéder.

1 Q. [140] Et donc, si je comprends bien, donc il y a un
2 certain nombre de villages, en fait de ces réseaux
3 autonomes, en deux mille seize (2016), où il y aura
4 ce genre d'approche qui sera mis en oeuvre, c'est
5 bien cela?

6 R. Tout à fait. Et je pourrais même vous dire qu'à
7 terme, on va tous les faire.

8 Q. [141] Ça tombe bien, c'était...

9 R. Mais pas en deux mille seize (2016).

10 Q. [142] Oui, ça tombe bien, c'était dans la stratégie
11 énergétique du gouvernement du Québec de toute
12 façon.

13 Je passe à la question des chauffe-eau
14 interruptibles à distance, des cent mille (100 000)
15 chauffe-eau qui sont prévus pour l'hiver prochain.
16 Et comme vous savez, nous nous sommes interrogés
17 sur le réalisme de cette cible. Comment est-ce que
18 vous... Quels sont les obstacles que vous... les
19 obstacles possibles qui pourraient se poser quant à
20 la réalisation de cette stratégie?

21 R. Monsieur Richard en a fait part dans son témoignage
22 de vendredi dernier. Le premier obstacle à
23 franchir, c'est de s'assurer que tous les
24 intervenants de marché sont au même diapason que
25 nous, Hydro-Québec. Donc, on a parlé des organismes

1 de santé, de la Régie du bâtiment du Québec. On ne
2 veut pas revivre l'événement du propane de l'été
3 deux mille quinze (2015).

4 Une fois cette étape franchie, des
5 obstacles, technologiquement, on n'en voit pas. On
6 a testé dans le cadre du pilote deux technologies
7 complètement différentes, et les deux fonctionnent
8 très bien. On a testé avec nos employés bénévoles,
9 je tiens à le rappeler, il n'y a pas de... Donc, on
10 a testé avec nos employés. Est-ce qu'ils ont
11 ressenti des inconforts? Aucunement. On a testé
12 qu'est-ce qui était une valeur ajoutée pour eux
13 pour adhérer au programme. Donc, on a testé la
14 valeur d'offrir ce qu'on appelait le « upting
15 out », la capacité de pouvoir se soustraire à une
16 interruption, à deux interruptions par hiver.

17 Donc, ça, on a vu que c'était quelque chose
18 qui a une valeur importante pour les usagers. Donc,
19 l'installation de l'interrupteur, on n'est pas dans
20 la haute technologie, là, c'est un interrupteur.
21 Donc, c'est juste de déployer les moyens. Et en
22 termes de nombre, c'est important, cent mille
23 (100 000), mais on a précisé également vendredi
24 qu'on l'a déjà fait, on a déjà atteint près de deux
25 cent mille (200 000) nouveaux clients dans une

1 année.

2 Donc, il s'agit de pouvoir débiter le plus
3 rapidement possible. Et on ne voit pas d'obstacles
4 comme tels. Il reste la question de l'incitatif et
5 des coûts. On a basé l'ensemble de notre dossier
6 sur une estimation de ce que coûterait
7 l'interrupteur et l'installation de l'interrupteur.
8 Et on a regardé en fonction des coûts évités ce qui
9 nous resterait comme marge de manoeuvre pour offrir
10 un incitatif financier. Donc, évidemment, on est
11 sur une base d'hypothèses. Si ces hypothèses que
12 l'on a utilisées ne s'avèrent pas tout à fait
13 exactes, bien, là, il y aurait un risque.

14 Q. [143] Mais l'incitatif, vous l'avez mentionné, ce
15 serait de l'ordre de cinquante dollars (50 \$)?

16 R. C'est ce qu'on a écrit dans le dossier, cinquante
17 dollars (50 \$). Et on pense que ce serait... Bien,
18 on s'est engagé dans le cadre du Plan d'appro à
19 déposer les vigies qu'on fait sur les autres
20 marchés. Ce qu'on voit à date, c'est que cinquante
21 dollars (50 \$), c'est nettement plus élevé que ce
22 qui se donne ailleurs. Donc, on pense que ce serait
23 quelque chose qui serait attrayant pour le client.
24 D'autant plus qu'il n'en ressentira aucun inconfort
25 selon le pilote que l'on a fait.

- 1 Q. [144] Et vous avez mentionné l'opting out ferait
2 partie normalement de l'offre... du produit qui
3 sera offert?
- 4 R. Mais si on base le programme définitif sur les
5 paramètres que l'on a utilisés dans le cadre du
6 projet pilote, oui, c'est une option qui a une
7 valeur importante pour les clients, pour leur
8 adhésion.
- 9 Q. [145] Est-ce que vous envisagez ou est-ce que vous
10 avez déjà conclu une entente avec HydroSolution
11 pour que leur produit, leur chauffe-eau soit équipé
12 de cette manière?
- 13 R. Il y a des discussions en cours, mais il n'y a pas
14 d'entente encore.
- 15 Q. [146] Et dernière question sur ce thème, et qui est
16 ma dernière question. Est-ce que l'interruption des
17 chauffe-eau requiert ou ne requiert pas de passer
18 via les compteurs intelligents qui ont été
19 récemment installés?
- 20 R. Ce n'est pas une obligation. Comme je vous ai dit,
21 on a testé deux technologies. Une qui passait par
22 le réseau mesh des compteurs intelligents; l'autre
23 qui passait par le réseau wi-fi des clients. Donc,
24 les deux fonctionnent. Donc, ce n'est pas une
25 obligation.

1 Q. [147] Mais votre option est choisie ou n'est pas
2 encore choisie?

3 R. Non, il n'y a pas... Moi personnellement, ce que je
4 veux, c'est des mégawatts.

5 Q. [148] Je parle du programme. Je parle de ce que
6 vous êtes en train de mettre en place.

7 R. Non, il n'y a pas de choix définitif.

8 Q. [149] Alors je vous remercie beaucoup, messieurs.
9 Merci beaucoup.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Merci, Maître Neuman. Nous allons prendre la pause
12 repas pour une heure. De retour à treize heures
13 cinq (13 h 05) avec les questions de la Régie, s'il
14 nous en reste après cet avant-midi. Merci.

15 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

16 REPRISE DE L'AUDIENCE

17 (13 h)

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Bon après-midi. Pour information, on s'est
20 interrogé plus tôt sur la production du PTÉE
21 (potentiel technico-économique en puissance). La
22 Régie veut souligner qu'une mise à jour du PTÉ en
23 puissance a été déposée le trente (30) octobre
24 dernier dans l'état d'avancement deux mille quinze
25 (2015) du Plan d'approvisionnement à son annexe G.

1 Or, voyez-vous, des fois, on peut en échapper, mais
2 il semblerait que ça a été fait dans le Plan
3 d'approvisionnement. Pour information pour tous les
4 intervenants qui ont posé des questions un peu plus
5 tôt avant le lunch. Or, cette information, elle est
6 disponible sur le site de la Régie. Or, nous en
7 sommes aux questions de la Régie au panel 4.

8 INTERROGÉS PAR Me ANNIE GARIÉPY :

9 Merci, Madame la Présidente. Donc, Annie Gariépy
10 pour la Régie.

11 Q. [150] Je vais reprendre au bond un petit peu la
12 discussion que vous aviez avec maître Neuman sur
13 les chauffe-eau interruptibles avant la pause
14 dîner. Puis j'avais une petite question à vous
15 poser sur le projet pilote de Boucherville. Et je
16 me demandais si vous en aviez profité lors de la
17 surveillance du projet pilote pour mesurer
18 l'effacement en puissance réellement observée au
19 cours du projet pilote?

20 M. RICHARD LAGRANGE :

21 R. Oui. Le projet pilote n'est pas seulement à
22 Boucherville. C'était pour l'ensemble des employés
23 d'Hydro. Mais on a fait deux choses. On a validé
24 les algorithmes qui nous avaient été fournis par
25 les gens du LTEE qui faisaient une estimation de ce

1 que pourrait être l'effacement à la pointe. Et on
2 l'a également mesurée. Et les deux concordent.

3 Q. [151] Puis cette mesure est-ce que vous pouvez nous
4 la donner?

5 R. Oui, neuf cents watts (900 W). Neuf cents watts
6 (900 W) d'effacement observés, mesurés.

7 Q. [152] Mesurés?

8 R. Oui.

9 Q. [153] Donc, ce que vous me dites, c'est que ça
10 confirme les prévisions que vous aviez?

11 R. Ça confirme l'algorithme qu'on avait, oui, des gens
12 à l'interne pour un effacement le matin.

13 Q. [154] Je vous remercie. Maintenant, je vous réfère
14 à la présentation que monsieur Richard a faite à la
15 première journée d'audience, à la pièce B-0127 à la
16 planche numéro 4. La Régie aurait besoin de
17 précision sur la mise à jour de certains
18 paramètres. Dans un premier temps, au niveau des
19 reports de projets au niveau des
20 approvisionnements. Des reports de projets, vous
21 nous avez mentionné le report de trois petits
22 projets éoliens ainsi que deux projets de biomasse.
23 Est-ce que c'est exact?

24 R. Oui. Mais il y a aussi un projet de PCH,
25 Saint-Joachim.

1 Q. [155] D'accord.

2 R. Donc il y en a six en tout. Il y a eu six projets
3 qui ont été décalés dans le temps par rapport à la
4 planification originale.

5 Q. [156] Donc vous me dites six projets?

6 R. Oui.

7 Q. [157] Est-ce qu'il vous serait possible de nous
8 fournir les montants associés à chacun des projets?
9 Parce que le personnel de la Régie n'arrive pas à
10 concilier le vingt-cinq millions (25 M\$) avec les
11 chiffres dont il dispose.

12 R. Pas sur le banc, mais oui.

13 Q. [158] Donc, on pourrait le faire par engagement?

14 R. Mais c'est parce que, là, le vingt-cinq millions
15 (25 M\$) qui est ici, c'est l'effet net de... bon,
16 d'une part, le report des projets; deuxièmement, la
17 resimulation des approvisionnements requis pour
18 combler ces besoins-là, ce qui a amené des
19 approvisionnements en patrimonial additionnels, des
20 achats de court terme additionnels, du cyclable, ça
21 inclut également les pénalités, ça inclut... Mais,
22 oui, on pourrait...

23 Q. [159] Bien, à ce moment-là, pouvez-vous nous
24 fournir le détail du calcul pour arriver au montant
25 de vingt-cinq millions (25 M\$)?

1 R. Oui. Oui, oui, tout à fait. Bien sûr.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Engagement numéro 15. Fournir le détail du vingt-
4 cinq millions (25 M\$), réduction de vingt-cinq
5 millions (25 M\$).

6

7 E-15 (HQD) Fournir le détail de la réduction de
8 vingt-cinq millions (25 M\$) (indiqué à
9 la page 4 de la pièce B-0127) (demandé
10 par la Régie)

11

12 Me ANNIE GARIÉPY :

13 Q. [160] Par ailleurs, au niveau de la ligne juste au-
14 dessus, les revenus des ventes nets des achats, le
15 seize millions (16 M\$), l'augmentation de seize
16 millions (16 M\$), afin de pouvoir concilier les
17 montants également, est-ce qu'il vous serait
18 possible de déposer la mise à jour de la prévision
19 des revenus pour l'année témoin deux mille seize
20 (2016), de façon à ce qu'on puisse constater les
21 écarts de revenus et de revenus nets des achats par
22 catégories de consommateurs par rapport à la
23 prévision annuelle? En fait, si on pouvait avoir
24 sous le format du tableau R-10.1-C qui était en
25 réponse à la question 10.1 de la DDR numéro 7 de la

1 Régie. Donc, vous le trouvez à la pièce B-141 à la
2 page 18, le tableau. Donc, si vous pouviez faire la
3 mise à jour de cette prévision pour nous permettre
4 de concilier les montants. En présumant, bien
5 entendu, qu'on verrait la hausse de seize millions
6 (16 M\$) sur la... dans cette mise à jour.

7 (13 h 14)

8 M. NADHEM IDOUDI :

9 R. Bien, en fait, vous parlez donc de la prévision de
10 revenus qui vient pour deux mille seize (2016) avec
11 la mise à jour et ainsi que les revenus nets des
12 achats qui donnent le moins seize millions (-16 M\$)
13 qui est ventilé par tarif. Donc, ce format-là, oui,
14 on peut la déposer.

15 Q. [161] Oui. Et on pourrait constater à ce moment-là
16 l'augmentation du seize millions (16 M\$) qui est
17 annoncée à la planche 4?

18 R. En fait, augmentation... si on parle de la baisse
19 et c'est en négatif, c'est moins seize millions (-
20 16 M\$). Oui, c'est ça. Oui.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 O.K. Engagement numéro 16, vous le formulez.

23 Me ÉRIC FRASER :

24 Je me demande que si on le résumait... Parce que là
25 j'ai l'impression que la mise à jour du tableau R-

1 10.1... Excusez, je vais poser des questions à mon
2 client, si vous me permettez, Madame la Présidente.

3 Q. [162] L'exercice auquel vous... que vous avez
4 annoncé monsieur Idoudi est moins large que la mise
5 à jour complète du tableau 10.1A ou c'est
6 effectivement la même chose?

7 M. NADHEM IDOUDI :

8 R. Bien, en fait, je n'ai pas devant moi le tableau,
9 mais ...

10 Q. [163] Non.

11 R. ... je pense, je veux voir si on a déposé les
12 prévisions. En fait, c'est ça, ça va être le
13 même... ce même tableau-là et on va rajouter la
14 prévision des revenus deux mille seize (2016) et
15 l'écart de moins seize millions (-16 M\$) par
16 rapport à ce qui a été déposé au quatre, huit (4-
17 8), la prévision du revenu.

18 Q. [164] Ce sera l'engagement 16.

19 R. L'écart des ventes nettes des achats. Si ça...

20 Q. [165] Donc, ajouter...

21 R. C'est juste pour plus simple, c'est le détail de
22 moins seize millions (-16 M\$) associés aux revenus,
23 revenus nets des achats.

24 Me ANNIE GARIÉPY :

25 Q. [166] Exactement, par catégorie.

1 Me ÉRIC FRASER :

2 Je vais essayer de le résumer pour monsieur le
3 sténographe. Donc, le détail du seize millions
4 (16 M\$) identifié à la présentation de monsieur
5 Daniel Richard qui sera présenté avec l'ajout de la
6 prévision des ventes présentée à la réponse 10.1 de
7 la pièce HQD-16, Document 1.6.1.

8

9 E-16 (HQD) Fournir le détail du -16 M\$ identifié
10 à la présentation de M. Daniel Richard
11 qui sera présenté avec l'ajout de la
12 prévision des ventes présentée à la
13 réponse 10.1 de la pièce HQD-16,
14 Document 1.6.1 (demandé par la
15 Formation)

16

17 Me ANNIE GARIÉPY :

18 Q. [167] Et ça complète mes questions, je vous
19 remercie.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Merci, Maître Gariépy. Monsieur Houle, question?

22 Non. Maître Rozon.

23 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

24 LOUISE ROZON :

25 Q. [168] Merci. Bonjour aux Membres du panel. Louise

1 Rozon. J'ai juste une question pour vous, Monsieur
2 Zayat. Et je vous ramènerais à une réponse que vous
3 avez donnée à maître Sicard d'UC le huit (8)
4 décembre dernier, on est à la page 237 des notes
5 sténographiques. La question qui vous était posée
6 par UC portait sur le pourquoi, dans le fond, on
7 n'utilisait pas le... qu'on ne parle plus d'un
8 kilowatt (1 kW) hiver pour le coût évité en
9 puissance, mais d'un kilowatt (1 kW) an. Vous avez,
10 entre autres, mentionné que, dans le fond, le cent
11 six dollars par kilowattheure an (106 \$/kWh/ an),
12 ça revient à un cent six kilowatts (106 kW) hiver.

13 J'aimerais mieux comprendre cette logique
14 et pourquoi, si vous aviez... si, par exemple, le
15 dernier appel d'offres qui a été lancé pour un cinq
16 cents mégawatts (500 MW), si une des conditions
17 aurait été plutôt que de fournir cette puissance
18 uniquement pour les quatre mois d'hiver, sur quelle
19 base on aurait pu s'attendre à avoir des prix
20 équivalents à ceux qu'on a obtenus dans le cadre de
21 cet appel d'offres?

22 M. HANI ZAYAT :

23 R. Vous avez raison. Dans le fond, le cent six dollars
24 (106 \$) qu'on a obtenu, c'était pour une base...
25 pour une base annuelle. Par contre, on pense qu'on

1 aurait obtenu exactement le même prix sur une
2 base... sur une base... pour une demi-année, dans
3 le fond, dans la mesure où ce prix-là reflète
4 essentiellement, dans le fond, les amortissements
5 et les intérêts, les charges, les charges fixes qui
6 sont associées à une centrale disons d'un point de
7 vue... en théorie, dans le fond. Ce sont les
8 charges fixes associées à la présence d'une
9 centrale dans la zone de contrôle. Et dans la
10 mesure où cette centrale-là ne peut pas être
11 utilisée à d'autres fins pour la période d'été, il
12 n'y a pas de... il n'y a plus de capacité de sortie
13 ou d'exporter de la puissance à la marge pour la
14 période d'été. Bien, il est... il serait très
15 difficile pour un éventuel fournisseur d'aller
16 chercher des revenus additionnels au-delà de la
17 période d'hiver. Donc, on suppose que s'il
18 devait... si on devait demander de la puissance
19 pour la période d'hiver seulement, bien, il nous
20 refléterait exactement les mêmes coûts que ce qu'il
21 a mis pour la période d'été. Parce qu'il n'est pas
22 capable de valoriser autrement cette centrale-là.
23 (13 h 19)

24 Q. [169] Quand vous dites qu'il n'est pas capable de
25 valoriser autrement, ça peut dépendre de la

1 condition du soumissionnaire, il pourrait...

2 R. C'est-à-dire à l'extérieur de la zone de contrôle.

3 Je vais être plus spécifique. Dans la mesure où

4 c'est une centrale qui est présente dans la zone de

5 contrôle, pour qu'il puisse la valoriser à

6 l'extérieur de la zone de contrôle, il faut qu'il

7 soit capable de « bider » sur les marchés

8 avoisinants mais au-delà des capacités existantes.

9 Or, pour l'instant, si je prends le cas du

10 producteur, pour ne pas le nommer, bien, de la...

11 il exporte déjà tout ce qu'il est capable

12 d'exporter en termes de puissance. Donc, il ne va

13 pas... il ne va pas aller chercher des revenus

14 additionnels à partir d'une centrale au-delà de ce

15 qu'il a déjà. Si c'était quelqu'un d'autre que le

16 producteur, donc une nouvelle centrale qui

17 viendrait s'installer, bien, c'est un peu la même

18 chose, donc il y a des frais fixes qui seraient

19 encourus pour fournir la charge locale et il faut

20 que le promoteur soit capable de récupérer sa mise

21 de fonds à travers ses revenus. Si on demande six

22 mois pour l'hiver, lui, il va regarder les autres

23 six mois où la centrale n'est pas contractée avec

24 le Distributeur et il aurait peu, pour ne pas dire,

25 pratiquement pas de moyens d'aller chercher des

1 revenus additionnels sur les réseaux voisins en
2 puissance.

3 Q. [170] C'est bon. Merci, je n'aurai pas d'autres
4 questions.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Q. [171] J'aurais une question de clarification eu
7 égard, justement, à cet... évidemment, l'appel
8 d'offres, il a été fait pour un appel de puissance
9 sur douze (12) mois, je pense qu'à quelque part
10 c'est même la Régie qui avait demandé qu'il en soit
11 ainsi. Et, dans une des... La question que j'ai
12 c'est que vous avez fourni, en réponse, et je pense
13 que c'est dans notre dossier, eu égard aux critères
14 de fiabilité du NPCC, à savoir pourquoi, tout d'un
15 coup, on change l'approche ou l'hypothèse pour
16 avoir un taux ou un prix, un coût évité sur l'année
17 alors que, dans le fond... et on avait eu comme
18 réponse, je crois, que c'était pour répondre aux
19 normes de fiabilité du NPCC. Mais, ces normes-là,
20 on a aussi eu comme information qu'elles n'avaient
21 pas changé. Elles étaient comme ça l'année
22 dernière, il y a deux ans, il y a trois ans.

23 Alors, pourquoi, tout d'un coup, on change
24 et on va vers cette... je dirais, restriction mais
25 sans... cette position ou cette nouvelle hypothèse?

1 R. En fait, vous avez... Il n'y a pas eu de changement
2 au niveau des normes, hein, pour ça, je veux être
3 clair. Donc, c'est tout à fait les mêmes... c'est
4 les mêmes normes. Quand on regarde, par contre, la
5 contribution des moyens en puissance qui sont
6 disponibles, une centrale peut contribuer à la
7 fiabilité en puissance à l'ensemble des mois. Donc,
8 quand on rajoute une centrale, elle va venir
9 contribuer à chacun des mois.

10 Pour illustrer un peu différemment, on ne
11 peut pas aller chercher tous nos moyens à la marge
12 uniquement sur les mois d'hiver. C'est sûr qu'il y
13 a des moyens... les derniers moyens peuvent être
14 peut-être uniquement sur les mois d'hiver, dans
15 certains cas pointus pourraient être pour deux
16 mois, ou trois mois, là, on va parler de janvier,
17 février puis mars et décembre, quatre mois. Mais
18 tous les moyens ne peuvent pas être focussés sur...
19 uniquement sur les mois d'hiver. La fiabilité, elle
20 est évaluée sur l'ensemble des douze (12) mois de
21 l'année et chacun des moyens contribue à tous les
22 mois de l'année. Autrement dit, on a un critère qui
23 est valable pour l'ensemble des huit mille... pour
24 l'ensemble de la période.

25 Quand on le regarde à la marge, les

1 derniers moyens, effectivement les derniers moyens,
2 ils sont beaucoup plus contributifs période d'hiver
3 parce que la pointe, elle est là. Mais, par contre,
4 le besoin... le besoin est présent à toute l'année
5 c'est juste qu'il n'est pas à la même hauteur à
6 toute l'année. Si on n'avait pas... si on n'avait
7 aucun moyen au mois de juin, bien, il faudrait
8 aller chercher des moyens au moins de juin, au mois
9 de juillet, au mois d'août. Chaque mois, il faut
10 qu'il y ait... qu'il soit capable de répondre à la
11 demande de ce mois-là et des aléas qui sont
12 associés à ce mois-là. Je ne sais pas si c'est
13 clair.

14 (13 h 25)

15 Q. [172] En partie. Écoutez... Mais quand on regarde
16 les courbes de puissance, les besoins en puissance
17 au fil d'années, tout ce qui a été donné dans le
18 dossier du plan d'appro, on voit qu'il y a à peine
19 trois mille (3000) heures dans l'année où il y a
20 des besoins en puissance, en tout cas, additionnels
21 qui sont requis. Alors vous me parlez de toute
22 l'année, trois mille heures (3000 h) sur les huit
23 mille sept cent soixante heures (8760 h) ça ne
24 m'apparaît pas être toute l'année essentiellement.
25 Et pourquoi on ne pourrait pas couper ça de

1 cinquante pour cent (50 %) ou se rapprocher du prix
2 qu'on a pour l'appel d'offres qui a été... même si
3 c'est contractuel, là, pour TCE, qui est à
4 cinquante-deux dollars (52 \$), on est loin, là, du
5 cent six (106 \$).

6 M. HANI ZAYAT :

7 R. Bien en fait TCE c'est aussi pour l'ensemble de
8 l'année. Le cinquante dollars (50 \$) est un
9 cinquante dollars (50 \$) pour l'ensemble de
10 l'année.

11 Q. [173] Oui, oui, absolument, je... Je pensais
12 l'avoir mentionné dans mon petit préambule, là,
13 mais oui, en effet, il est pour l'ensemble de
14 l'année et oui, c'est un contrat qui peut justifier
15 un coût moindre. Mais quand on le regarde par
16 rapport au cent six dollars par kilowattheure an
17 (106 \$/kWh/ an), c'est quand même assez important
18 comme différentiel.

19 R. Je vais revenir à ma réponse précédente. C'est que
20 si on réduisait ça à une période de six mois, on
21 aurait probablement eu exactement le même prix que
22 ce qu'on a eu pour douze (12) mois.

23 Q. [174] Mais qu'est-ce qui vous fait croire ça? Vous
24 avez dit « on pense que ». Mais « on pense que »,
25 dans la preuve que j'ai là, c'est juste « on pense

1 que ». On n'a pas vraiment rien de plus concret qui
2 me dirait ou bien qui me conforterait à
3 essentiellement considérer que, oui, c'est vraiment
4 le prix qu'on aurait eu, si on avait fait seulement
5 hiver. Alors qu'est-ce qui vous fait penser ça?

6 R. Le fait que de faire encourir des coûts pour
7 installer une nouvelle centrale au Québec pour donc
8 assumer les coûts fixes qui sont associés à
9 cette... à cette nouvelle installation. Et il faut
10 que ce soit... que les revenus qui sont associés à
11 cette installation-là couvrent les frais fixes de
12 l'installation. Et les revenus qui peuvent provenir
13 de la zone de contrôle du Québec sont les revenus
14 qui sont... qui vont être tirés du Distributeur et
15 donc la puissance qui y est associée. Au-delà ce
16 ça, il y a peu de monétisation possible. C'est ça
17 mon argument.

18 Me LOUISE ROZON :

19 Q. [175] Peut-être une précision additionnelle. Dans
20 le fond, il y a... il y a quelques années et même
21 quand même il n'y a pas si longtemps, pour évaluer
22 le coût évité on tenait compte du coût d'une
23 centrale de pointe qui était dédiée au Distributeur
24 à cinquante pour cent (50 %) de l'année. Donc c'est
25 peut-être ce changement-là qui... qui est peut-être

1 surprenant. Pourquoi maintenant on ne devrait plus
2 tenir compte du coût d'une centrale de pointe à
3 cinquante pour cent (50 %), mais à cent pour cent
4 (100 %) ?

5 R. Vous avez raison, le changement il est là, au
6 niveau de cette hypothèse-là. Et la contrainte,
7 elle vient dans le fond de la capacité des
8 interconnexions. Donc, à partir du moment où on
9 prend pour acquis que la capacité des
10 interconnexions est utilisée à son... à son maximum
11 et donc il n'y a plus de moyens pour un joueur...
12 pour un joueur au Québec d'aller utiliser cette
13 interconnexion-là pour... pour vendre sur les
14 réseaux voisins de la puissance.

15 Si la contrainte des interconnexions
16 n'avait pas été présente, s'il n'y avait pas de
17 contrainte au niveau des interconnexions,
18 évidemment le marché serait beaucoup plus... le
19 marché du... des réseaux voisins serait plus
20 profond et serait capable de prendre des livraisons
21 additionnelles à la marge, lorsqu'elles étaient...
22 si elles étaient... si elles devaient être
23 disponibles. Donc c'est au niveau de notre
24 évaluation, on s'est rendu compte que cette
25 hypothèse-là, dans le fond, tenait difficilement

1 la... à l'analyse, quand on tient compte de la
2 contrainte des exportations, de la contrainte des
3 interconnexions pour des fins d'exportation en été.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Merci, Monsieur Zayat. Merci au panel. Alors nous
6 n'avons pas d'autres questions. Est-ce qu'il y a un
7 réinterrogatoire, Maître Fraser?

8 RÉINTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER :

9 Q. [176] Oui, j'avais deux questions et il y en a une
10 qui a été... qui a été répondue par votre
11 commentaire d'introduction. J'en ai une dernière
12 sur... en fait sur le suivi de la décision
13 tarifaire de l'an dernier.

14 Monsieur Zayat, il est comme apparu... il y
15 a eu une question du RNCREQ sur les suivis... en
16 fait plus particulièrement sur les notes et plus
17 particulièrement sur une absence d'adéquation
18 parfaite entre les notes qu'on retrouve au suivi
19 détaillé, lequel est rendu public, et au suivi
20 détaillé par contrepartie. Est-ce qu'il y a des
21 raisons techniques qui expliqueraient cette
22 constatation?

23 M. HANI ZAYAT :

24 R. Je ne sais pas si je qualifierais ça de raison
25 technique.

- 1 Q. [177] Ah, bien allez-y, là, j'ai pas de
2 qualificatif.
3 (13 h 30)
- 4 R. Mais je... je ne saurais pas quel qualificatif
5 prendre. En fait, le suivi détaillé des activités
6 d'achat-vente du Distributeur, donc le document qui
7 est normalement public, est un format approuvé, de
8 ce que je comprends. Et donc il n'y avait pas de
9 place, c'était comme... il y avait des rubriques
10 prédéfinies et on rentrait les transactions à
11 l'intérieur de ces... de ces rubriques-là. Donc, ce
12 qu'on a appelé la note 6 dans l'autre document,
13 donc les achats profilés, on les ramène à
14 l'intérieur des rubriques prévues dans le suivi des
15 activités détaillées. Donc, typiquement, quand ça
16 ressemble plus à des achats de pointe ou quand la
17 quantité d'énergie est plus importante en pointe,
18 bien, c'est considéré comme étant des achats de
19 pointe. Par contre, la note exacte, le profil
20 exact, il se retrouve dans le suivi par
21 contrepartie, qui est plus spécifique, qui est dans
22 le fond plus détaillé que les quelques rubriques
23 qui sont disponibles ici. Donc, je ne sais pas si
24 c'est technique ou formel. En tout cas, bref.
- 25 Q. [178] Moi non plus, maintenant vous me faites

1 douter. Mais de toute façon maintenant que
2 l'information est claire, je pense que c'est ça qui
3 est important. Alors ça termine, Madame la
4 Présidente. Je crois que le panel numéro 4... Ça
5 termine pour mes questions.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 C'est bien. Or, merci, messieurs de votre
8 collaboration et de vos réponses. Nous en avons
9 terminé. Nous vous libérons. On est capable de le
10 dire aujourd'hui. Voilà! Donc merci. Et nous
11 invitons le panel 5 à prendre place.

12

13 PREUVE HQD - Tarifs, conditions de service et
14 répartition du coût de service

15

16 Me ÉRIC FRASER :

17 Si vous me permettez, Madame la Présidente, pendant
18 que le panel termine sa mise en place, je vais les
19 introduire pour... Si on commence à ma droite
20 complètement, il y a évidemment monsieur Hervé
21 Lamarre qui est de retour, qui pourra être libéré à
22 la fin de ces quelques heures; on retrouve monsieur
23 Marcel Côté qui, lui, également est de retour,
24 j'avais oublié, donc qui témoignera sous le même
25 serment; et ils sont accompagnés d'un nouveau

1 témoin qui s'ajoute, madame Louise Trépanier qui
2 est chef Tarification et analyse économique de la
3 Direction tarifs et conditions de service.

4

5 L'AN DEUX MILLE QUINZE (2015), ce neuvième (9e)
6 jour du mois de décembre, ONT COMPARU :

7

8 LOUISE TRÉPANIÉ, chef Tarification et analyse
9 économique, ayant une place d'affaires au 75,
10 boulevard René-Lévesque Ouest, 22e étage, Montréal
11 (Québec);

12

13 MARCEL CÔTÉ, (sous la même affirmation solennelle);

14

15 HERVÉ LAMARRE, (sous la même affirmation
16 solennelle);

17

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

20

21 INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER :

22 Merci, Madame la Greffière.

23 Q. [179] On va procéder à l'adoption de la preuve.

24 Évidemment, c'est le panel tarifs, conditions de
25 service et répartition du coût de service. Donc, ce

1 sera le panel... Les preuves seront limitées aux
2 preuves sur ces sujets.

3 Monsieur Lamarre, donc je vous réfère aux pièces,
4 et c'est l'ensemble des pièces HQD-12, HQD-13 et
5 HQD-14. Vous avez participé à la préparation de ces
6 documents?

7 M. HERVÉ LAMARRE :

8 R. Oui.

9 Q. [180] Et vous les adoptez pour valoir comme votre
10 témoignage écrit en l'instance?

11 R. Oui.

12 Q. [181] Je vous remercie. Monsieur Côté, même chose.
13 Je vous réfère en fait aux mêmes documents, donc
14 HQD-12, l'ensemble des documents, HQD-13 et HQD-14.
15 Et là je vais faire une remarque omnibus. Je crois
16 que j'ai oublié tout le long des audiences, mais
17 évidemment je réfère également aux réponses aux
18 demandes de renseignements qu'a données le
19 Distributeur aux intervenants et à la Régie. Je ne
20 sais pas pourquoi je l'ai oublié à chaque fois.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Peut-être la production d'affidavits le prochain
23 coup nous évitera de procéder de façon détaillée.

24 Me ÉRIC FRASER :

25 Ah, ça pourrait être la même chose.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Comme le nouveau règlement sur la procédure le
3 permet. Or, à vous de juger.

4 Me ÉRIC FRASER :

5 J'en prends bonne note.

6 Q. [182] Donc, même chose, Monsieur Côté. Vous avez
7 participé à la préparation de ces documents?

8 M. MARCEL CÔTÉ :

9 R. Oui.

10 Q. [183] Vous les adoptez pour valoir comme votre
11 témoignage écrit en l'instance?

12 R. Oui.

13 Q. [184] Je vous remercie. Madame Trépanier, je vous
14 réfère particulièrement à HQD-14. Vous avez
15 participé à la préparation de ce document?

16 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

17 R. Oui.

18 Q. [185] Et vous l'adoptez pour valoir comme votre
19 témoignage écrit en l'instance?

20 R. Oui.

21 Q. [186] Je vous remercie. Alors, Madame la
22 Présidente, à moins que je ne sois contredit par
23 mes témoins, ils sont disponibles pour être
24 interrogés.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 C'est bien. Merci, Maître Fraser. Nous appelons
3 donc maître Falardeau pour l'ACEF de Québec.

4 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DENIS FALARDEAU :

5 Madame la Présidente, Denis Falardeau pour l'ACEF
6 de Québec. Monsieur, Madame. Allons-y!

7 (13 h 36)

8 Q. [187] On va commencer avec -comment je pourrais
9 dire- de la nouvelle fraîche. Et là je fais
10 référence au document HQD-19, Document 1, c'est-à-
11 dire votre réponse à l'engagement numéro 1, plus
12 précisément c'était une mise à jour du document
13 HQD-12, Document 3, c'est-à-dire la pièce 46,
14 c'était le tableau 8B. Et finalement j'ai posé les
15 mêmes questions que j'avais posées à l'époque au
16 panel 1 concernant ce tableau.

17 Nous y allons. Donc, à la page 4 de la
18 réponse à l'engagement numéro 1, nous avons le
19 tableau E-1 et simplement, je voudrais porter à
20 votre attention la colonne S, c'est-à-dire la
21 colonne... et plus particulièrement la ligne
22 correspondant au tarif domestique. On peut
23 remarquer que le chiffre ajusté parle de moins
24 virgule deux pour cent (-0,2 %). Mais, dans un
25 premier temps, simplement pour bien comprendre, le

1 moins virgule deux pour cent
2 (- 0,2 %), ça correspond à la variation entre les
3 coûts de service de deux mille quinze (2015) et
4 ceux qui sont prévus à l'année témoin deux mille
5 seize (2016)?

6 M. MARCEL CÔTÉ :

7 R. C'est ça.

8 Q. [188] Bon. Et de ce montant-là bien se traduit un
9 pourcentage. Le montant qui est présenté à la
10 colonne S, est-ce que je comprends bien que, étant
11 donné que c'est un pourcentage qui est final, ça
12 inclut forcément l'indexation de l'énergie
13 patrimoniale et l'exemption de l'indexation de
14 l'énergie patrimoniale pour la catégorie des grands
15 industriels, c'est bien ça?

16 R. Ça inclut tous, tous, tous, tous, tous les éléments
17 au dossier tarifaire...

18 Q. [189] Bon. Parfait.

19 R. ... donc la croissance des coûts entre l'année deux
20 mille quinze (2015) et deux mille seize (2016).

21 Q. [190] Bon. Parfait. Dans ce cas-là, pourriez-vous
22 m'expliquer, dans ce cas-là, pourquoi il y a une
23 différence entre la colonne S et la colonne P?
24 Normalement, je devrais retrouver cette diminution-
25 là de moins virgule deux pour cent (-0,2 %) à la

1 colonne P, il devrait y avoir une différence, non?

2 R. Dans la colonne S, si j'avais à faire une... un
3 ajustement tarifaire par catégorie tarifaire sur la
4 base de la variation des coûts, c'est ce que vous
5 donne la colonne S. La proposition du Distributeur,
6 c'est ce que vous avez à la colonne P qui est une
7 hausse uniforme pour toutes les catégories de
8 consommateurs, sauf la clientèle grande
9 industrielle qui, elle, dans la loi, prévoit que ce
10 groupe-là n'est pas indexé et également il faut que
11 ce soit reflété dans l'ajustement tarifaire de
12 cette catégorie-là.

13 Q. [191] O.K. Donc, dans la colonne P, tous les
14 pourcentages qui sont là, ce ne sont pas le
15 résultat d'un calcul, c'est un objectif?

16 R. Ce n'est pas un objectif, c'est une proposition du
17 Distributeur de faire une hausse uniforme de un
18 virgule sept (1,7 %) sauf pour les industriels qui
19 est une hausse de un pour cent (1 %) sur cette
20 feuille-là.

21 Q. [192] Je veux bien l'appeler « proposition »,
22 Monsieur Côté, mais dans le fond, ce que je veux
23 comprendre, ce n'est pas le résultat d'un calcul,
24 c'est une proposition.

25 R. Exact.

1 Q. [193] Bon. O.K. Parfait. Allons-y maintenant avec
2 la pièce B-0051. Je vous ai... je vous ai imprimé
3 des extraits, vous n'avez pas besoin de... Et pas
4 besoin de le coter, ce sont des extraits. Et j'ai
5 un autre extrait aussi. Donc, j'ai distribué deux
6 pièces, et là c'est pour les fins de la
7 sténographie, la première pièce c'était HQD-14,
8 Document 2 à sa page 14, et le deuxième document,
9 c'est la pièce 71, HQD-16, Document 1.1, en liasse,
10 et c'était la page... Malheureusement, dans la
11 version PDF, c'était... il n'y avait pas vraiment
12 de pagination, ça correspond à la pièce 14. Peut-
13 être que celle-là je serais mieux, Madame la
14 Greffière, de la déposer étant donné que la
15 pagination est incertaine.

16 (13 h 43)

17 Donc, allons-y. À la pièce HQD-14, Document 2, à sa
18 page 14, et toujours pour les fins de la
19 transcription, je vais citer l'extrait à la ligne
20 14. Il est fait mention :

21 [...] le Distributeur a dressé un
22 portrait de la clientèle, identifié
23 les attentes des clients sur
24 différents aspects de la tarification,
25 présenté un balisage des pratiques

1 tarifaires ailleurs en Amérique...

2 Et caetera, et caetera. Le point que je voulais
3 surtout porter à votre attention c'était « le
4 Distributeur a dressé un portrait de la clientèle,
5 identifié les attentes de clients sur différents
6 aspects de la tarification ».

7 Passons maintenant à l'autre pièce, c'est-
8 à-dire le HQD-16, Document 1.1, c'est-à-dire les
9 attentes des clients. Ça fait référence... je crois
10 que c'est un PowerPoint qui avait été présenté.
11 Plus particulièrement, on présente trois objectifs
12 principaux, c'est-à-dire suite à un sondage
13 téléphonique il y avait des objectifs à vérifier,
14 c'est-à-dire la compréhension de la facture
15 d'électricité et de la tarification. On parlait de
16 vérifier aussi la connaissance de la structure des
17 tarifs. Et on parle aussi d'une recherche
18 concernant les attentes des clients et niveau
19 d'accord à différents principes de tarification.

20 Concernant la première... Donc, allons-y.
21 Concernant les attentes des clients sur différents
22 aspects de tarification, est-ce que les recherches
23 se sont basées principalement sur le sondage
24 téléphonique que vous avez effectué ou il y a
25 d'autres éléments que vous avez vérifiés?

1 M. MARCEL CÔTÉ :

2 R. Donc, pour l'exercice qu'on a fait avec les... tous
3 les intervenants puis le personnel de la Régie,
4 cette rencontre technique là c'était justement de
5 faire un portrait de la clientèle. Au niveau du
6 sondage, évidemment, ce sont les trois objectifs
7 que vous avez mentionnés, là, ce sont les trois
8 objectifs qu'on faisait par téléphone. Évidemment,
9 nous autres, à l'interne, aussi, on a fait la
10 caractérisation, c'était monsieur Idoudi, qui était
11 sur le panel précédent. Ça fait qu'on a fait la
12 caractérisation de la consommation, c'était
13 d'identifier aussi des segments, être en mesure de
14 voir pour identifier les différents segments qu'on
15 a à l'intérieur de cette clientèle-là. De connaître
16 leurs caractéristiques pour pouvoir faire en
17 sorte... pour être capable de dire si... quels sont
18 les coûts de ces différentes clientèles là.

19 Donc, il y avait un exercice au niveau
20 caractérisation, il y avait un exercice au niveau
21 sondage. Le sondage, c'était les trois éléments
22 qu'on mentionne là, c'était de s'assurer que... la
23 compréhension de la facture, est-ce qu'il y avait
24 une bonne compréhension de cette facture-là? Les
25 composantes qu'il y avait sur les tarifs,

1 notamment. La connaissance de la structure, c'est
2 le point que je viens de mentionner. Et,
3 finalement, connaître leurs attentes, est-ce qu'il
4 y avait d'autres... quelles étaient leurs attentes
5 en ce qui concerne la tarification. Puis on a fait
6 une nuance entre tarification et facturation comme
7 telle. Donc, c'était sur la base de ce sondage-là.

8 Q. [194] Et, toujours concernant le sondage, la
9 confection des questions et l'interprétation des
10 résultats, ça a été confié à des experts externes
11 ou c'est du monde de chez vous qui a conçu et
12 interprété les résultats?

13 R. On fait toujours ça avec des firmes, là, pour
14 faire... je n'ai pas de personnel pour faire ces
15 appels-là. Donc, eux autres, ils ont des firmes,
16 ils ont des personnes habilitées aussi à poser des
17 questions qui soient correctes, on ne veut surtout
18 pas forcer des réponses dans les questions qu'on a,
19 donc c'est fait par des experts qui voient à ce que
20 les questions soient correctes puis qu'on puisse
21 obtenir l'information qu'on a besoin de connaître.
22 On n'est pas dans une situation, ici, qu'on veut...
23 qu'on est intéressé par une réponse « Oui » ou
24 « Non » ou blanc ou noir, là. Toutes réponses sont
25 bonnes, là. Ça fait que c'est tous simplement ce

1 qu'on voulait obtenir de ces questions-là.

2 Q. [195] Et est-ce que c'est un secret industriel ou
3 on peut savoir quelle est la firme qui a été
4 engagée?

5 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

6 R. Je vais vous répondre, c'est SenMarketing et le
7 sondage est sur le site Internet d'Hydro-Québec.

8 Q. [196] Merci.

9 R. Donc, il est disponible.

10 (13 h 49)

11 Q. [197] Allons-y maintenant avec deux autres
12 extraits. Le premier extrait du document c'était...
13 c'est tiré de la pièce B-71, c'est-à-dire HQD-16,
14 Document 1.1, sous le titre « Attente des
15 clients ». Et le deuxième extrait est tiré du
16 document HQD-14, Document 2, page 20.

17 Allons-y. À la pièce « Attente des
18 clients », à votre droite en haut en grisé. Je
19 vais... je vais citer l'extrait et c'est le
20 résultat, là, de graphique.

21 Le principe tarifaire générant le
22 niveau d'accord le plus élevé est
23 celui énonçant qu'une partie de la
24 consommation devrait être facturée à
25 un prix plus faible.

1 Voilà.

2 Allons-y maintenant avec la pièce HQD-14,
3 Document 2, la page 20, ligne 13, où il est fait
4 mention qu'« un seuil de la 1ère tranche plus élevé
5 pour capter la notion chauffage de base », ça fait
6 partie des orientations qui sont privilégiées, là,
7 par vous, par le Distributeur.

8 Les attentes de la clientèle, là, et là je
9 fais référence à la première... à la première page
10 que je vous ai lue. Les attentes de la clientèle et
11 vos orientations qui privilégient « un seuil d'une
12 1ère tranche plus élevé pour capter la notion de
13 chauffage de base » est-ce que c'est compatible
14 entre... entre les attentes de la clientèle et vos
15 objectifs que vous privilégiez?

16 M. MARCEL CÔTÉ :

17 R. Bien dans la première question qu'on avait, c'est
18 de savoir si on a une structure avec une première
19 tranche, une deuxième tranche, si c'était une...
20 c'était une des attentes de la clientèle. Mais on
21 voit qu'on a... c'est dans... c'est la plus forte
22 qu'on a, parmi les questions qu'on a. Est-ce que
23 c'est très fort, pas fort? C'est à vous à juger
24 si... si soixante (60) à soixante-six (66) c'est
25 fort ou pas, mais c'est quand même celle qui est la

1 plus forte dans cet exercice-là.

2 L'autre chose qui est importante de
3 regarder aussi, c'était de voir s'il y avait des
4 différences dans les différents segments que vous
5 avez... là, il est en noir et blanc, c'est un peu
6 difficile à voir. Mais vous voyez qu'il y a
7 différents segments qui ont une opinion un petit
8 peu différente pour chacun de ces éléments-là. Mais
9 que c'est... c'est clair que c'est... là on parle
10 d'une structure tarifaire.

11 L'autre structure tarifaire qu'on pourrait
12 avoir au domestique, ce serait d'avoir une
13 structure tarifaire qui est plus basée sur nos
14 coûts, qui est une structure saisonnière par
15 exemple. Un tarif plus cher en hiver, un tarif
16 moins cher en été. C'est une structure avec deux
17 tranches, qui est une structure qui... qui
18 indirectement vise la même chose parce que, compte
19 tenu du profil de consommation de la clientèle, qui
20 consomme plus durant la période d'hiver, bien en
21 tarifant un prix plus élevé pour les trente
22 kilowattheures (30 kWh) et plus, on sait qu'on
23 va... ça va surtout se passer durant la période
24 d'hiver. Est-ce que ça va toujours se passer en
25 période d'hiver? La réponse c'est non. Parce que,

1 comme je vous dis, c'est une structure... c'est une
2 structure indirecte, si vous voulez. Il y a
3 différents éléments. Ça fait que, oui, donc les
4 deux... les deux fonctionnent très bien ensemble.

5 Mais on peut... on peut faire l'approche
6 différemment, dépendant que si on veut une
7 structure saisonnière versus une structure avec
8 deux tranches. Mais compte tenu de notre profil,
9 les deux servent à la même chose dans la mesure où
10 on n'exagère pas dans les... dans les différents
11 éléments de la composante.

12 Q. [198] Justement, concernant le... Vous avez
13 justement abordé la question concernant tous les
14 scénarios possibles concernant les tranches et même
15 des variations en termes de tarifs saisonniers,
16 ainsi de suite. Et là je ne veux pas discuter,
17 comment je pourrais dire, là, sur le meilleur des
18 scénarios, mais est-ce que pour vous un scénario où
19 il y aurait une variation, c'est-à-dire un tarif de
20 saison, ça fait partie des choses qui sont
21 compatibles avec vos objectifs?

22 R. Bien comme je vous disais, on peut faire soit un
23 tarif saisonnier ou un tarif avec une première
24 tranche, deuxième tranche. Dans les deux cas, on va
25 viser avec... avec une tranche à trente

1 kilowattheures (30 kWh), des consommations en
2 hiver. Et on sait que selon notre structure de
3 coûts, les coûts en hiver sont plus élevés qu'en
4 période d'été. Ça fait que le problème c'est que
5 quand on se met à mélanger les deux façons de
6 faire, c'est là que ça devient complexe. Puis il y
7 en a plusieurs qui vont me dire : ce n'est pas un
8 critère, la complexité. Mais ce qui arrive c'est
9 que les avantages de l'un viennent annuler les
10 avantages de l'autre comme tel, vice versa comme
11 tel.

12 Ça fait que dans une structure avec une
13 première tranche, deuxième tranche, notamment, on
14 sait qu'il y en a quand même. Même lorsqu'on fait
15 ça, on sait qu'il y a certains clients qui vont...
16 qui ne consomment pas le trente kilowattheures (30
17 kWh) et qui vont même chauffer puis qui ne
18 consomment pas le trente kilowattheures (30 kWh).
19 Ça veut dire qu'ils ne sont jamais facturés dans le
20 prix de la deuxième tranche. Pourtant, ils
21 chauffent en plein milieu de l'hiver, puis ils ne
22 dépassent pas cette tranche-là. Et inversement,
23 vous avez des clients qui sont toujours dans la
24 deuxième tranche, qu'ils soient dans la... même en
25 période d'été, où le prix normalement devrait être

1 moins cher.

2 Mais l'avantage de cette structure-là est
3 le fait que je peux avoir des clients justement qui
4 vont être facturés dans la première tranche, même
5 en période... même en période d'hiver. Puis on
6 pense notamment aux ménages à faible revenu. On
7 sait que pas tous les ménages à faible revenu sont
8 avantageés avec une structure comme ça, mais on sait
9 qu'en général, les ménages à faible revenu ont une
10 consommation un peu plus petite que celle de
11 l'ensemble de la clientèle. Ça fait que c'est clair
12 que quand on a une structure avec une première
13 tranche moins chère, une deuxième tranche plus
14 chère, on avantage indirectement cette clientèle-
15 là. Ce que tu ne peux pas faire avec une structure
16 saisonnière comme telle parce que si je fais une
17 structure saisonnière, c'est clair qu'avec une
18 structure comme celle-là que les consommations en
19 hiver, décembre, janvier, février, mars, à un prix
20 plus élevé, bien les ménages à faible revenu vont
21 devoir payer ce prix-là à ce moment-là, ils n'ont
22 pas de... ils n'ont pas de réserve avec une
23 première tranche, deuxième tranche. Ça fait que
24 c'est pour ça qu'à ce moment-là ça va prendre
25 d'autres mesures pour aider les ménages à faible

1 revenu. Mais, en faisant les deux, en combinant les
2 deux, ça devient un peu cacophonique dans cette
3 affaire-là.

4 (13 h 55)

5 L'exemple qu'on peut donner, c'est si je
6 fais une tranche à vingt kilowattheures (20 kWh) en
7 été puis une tranche, une autre tranche en hiver de
8 cinquante kilowattheures (50 kWh), bien tous les
9 clients qui consomment entre vingt et cinquante
10 kilowattheures (20-50 kWh) vont avoir une facture
11 plus élevée en été qu'en hiver, ce qui n'a pas de
12 bon sens. Ça fait que c'est pour ça qu'il faut
13 éviter de faire des structures trop complexes qui
14 ont des situations qui sont indésirables comme
15 telles, ça fait que...

16 Q. [199] O.K. Donc, sans faire de jeu de mots, vous
17 n'êtes pas trop trop chaud concernant un tarif
18 saisonnier.

19 R. Bien, c'est la proposition, puis c'est ça qu'on a
20 fait. On a fait un groupe de travail, on a fait
21 beaucoup, on a donné de l'information. Je faisais
22 le point avec tout le personnel qui a travaillé au
23 cours de ces rencontres-là, en préparation, entre
24 les rencontres, ensuite après tout ce travail-là
25 qui a été fait, est-ce qu'il y a d'autres

1 informations qu'on a qu'on aurait pu donner? Et la
2 réponse, c'est « non ». « Ah! On a donné tout ce
3 qu'on avait dans... dans toute cette information-
4 là. »

5 Aller le faire aussi par segments de la
6 population, les différents segments pour être en
7 mesure de bien voir. Et l'exercice qu'on a proposé,
8 c'est sûr que le scénario qu'on a actuellement, la
9 structure qu'on a, première tranche, deuxième
10 tranche, avec trente kilowattheures (30 kWh), ça
11 correspond à une structure de coûts qui est
12 présente à Hydro-Québec.

13 Si vous me dites « est-ce que la structure
14 actuelle, elle doit être changée? » la réponse a
15 priori je dirais « non ». On pourrait garder la
16 structure telle qu'elle est présentement. On
17 pourrait fonctionner avec cette structure-là. Est-
18 ce qu'on peut, est-ce qu'on veut faire des
19 améliorations? Oui, il y a des choses qu'on
20 pourrait modifier. On a fait la proposition dans le
21 dossier tarifaire comme tel. On a énoncé les
22 différentes choses qu'on voulait, le tarif D2 pour
23 les grosses consommations. On a parlé aussi de...
24 de trente kilowattheures (30 kWh) jusqu'à quarante
25 kilowattheures (40 kWh) parce qu'on nous a parlé

1 beaucoup de chauffage de base comme tel.

2 Je ne veux pas avoir à définir qu'est-ce
3 qu'un chauffage de base comme tel, mais c'est tout
4 simplement, c'est que si j'augmente cette fenêtre-
5 là de trente kilowattheures (30 kWh) à trente-cinq,
6 quarante, quarante-cinq, cinquante kilowattheures
7 (35-40-45-50 kWh), je vais à ce moment-là soulager
8 encore plus les petits consommateurs. Mais, ça a
9 toujours l'effet pervers de ce qu'on parlait
10 d'avoir des clients qui consomment, qui chauffent
11 carrément en période d'hiver sans avoir atteint ce
12 cinquante mégawattheures (50 MWh) par exemple.

13 Les effets pervers aussi qu'on a dans ces
14 structures-là, c'est pour ça qu'elle a des limites
15 aussi parce qu'on avait la question sur cent
16 cinquante et un kilowattheures (151 kWh), période
17 très froide, faire un tarif à cent cinquante et un
18 kilowattheures (151 kWh). Ce qui arrive quand on
19 fait ça, mais j'ai seulement cinq à dix pour cent
20 (5 %-10 %) de la population qui vont avoir le
21 signal de prix en hiver. Ça fait que ça va arriver
22 durant... à quelque part en hiver. Est-ce que ça va
23 être directement dans les périodes de pointe? Je ne
24 suis pas sûr.

25 En plus, c'est seulement cinq à dix pour

1 cent (5 %-10 %) de la population qui vont l'avoir,
2 les autres ne l'auront pas, ils vont être
3 inférieurs à cent cinquante et un kilowattheures
4 (151 kWh). Ça fait que les tranches ont des limites
5 aussi à fonctionner avec cet aspect-là.

6 Actuellement, tout comme je mentionnais, on
7 a un prix plus élevé en hiver, moins élevé en été.
8 Le trente kilowattheures (30 kWh) vient cibler ça
9 de façon indirecte puis ça nous permet d'avoir
10 aussi de la flexibilité sur des segments de la
11 population, notamment.

12 (14 h 00)

13 Q. [200] Excusez-moi, c'est parce que vous avez
14 répondu à certaines questions, ça me permet
15 d'élaguer.

16 Je fais référence à un extrait de la pièce 71,
17 c'est-à-dire HQD-16, Document 11.1, à sa page 68.
18 On peut y aller? Cet extrait fait justement encore
19 référence au sondage téléphonique. Et au cours des
20 conversations que le Distributeur a eues, justement
21 vous parliez des tables de travail, vous avez
22 mentionné souvent, là, que parmi les
23 préoccupations, que la clientèle... et je crois que
24 même vous, Distributeur, avez comme préoccupations,
25 il y avait, entre autres, la simplicité des tarifs,

1 il faut que ce soit simple à comprendre, ainsi de
2 suite. Dans les résultats concernant d'autres
3 attentes que la clientèle pourrait avoir, et là je
4 fais référence à la colonne en haut, à droite, en
5 grisé :

6 La stabilité des prix, la protection
7 de l'environnement et la simplicité
8 sont des valeurs générant le plus fort
9 niveau d'accords chez les clients au
10 tarif D sans puissance lors de
11 l'élaboration des tarifs.

12 Donc, je comprends bien que ce n'est pas uniquement
13 une préoccupation, là, de simplicité au niveau du
14 tarif comme tel, il y a d'autres paramètres que
15 vous, en tant que Distributeur, vous avez à
16 considérer dans la confection du tarif, la
17 confection de la mécanique concernant les tranches
18 de prix, ainsi de suite. Je comprends bien que ces
19 éléments-là doivent être considérés et comment
20 pensez-vous être en mesure de considérer ces autres
21 attentes là de la clientèle?

22 R. Bien, c'est toujours... Ça c'est les attentes de la
23 clientèle. Puis c'est sûr, lorsqu'on fait la
24 tarification, la première chose qu'on va faire
25 c'est d'être capable de récupérer les revenus

1 que... nos revenus auprès de ces différentes
2 clientèles là, on veut le faire de façon équitable.
3 Donc, le faire de façon... Donc, pour nous, la
4 question d'équité, c'est une question de... Qui
5 génère des coûts à Hydro-Québec puis de quelle
6 façon je peux faire en sorte, dans une structure
7 tarifaire, qui va permettre en sorte qu'un client
8 qui a un moins bon facteur d'utilisation versus un
9 client qui a un bon facteur d'utilisation puisse
10 avoir un prix qui soit différent, que ce ne soit
11 pas tous le même prix.

12 Normalement, dans une structure tarifaire,
13 on utilise, notamment dans les tarifs généraux, une
14 structure binôme, c'est-à-dire donc en énergie et
15 en puissance. Dans le domestique, pour les clients
16 moins de cinquante kilowatts (50 kW), on utilise
17 seulement un prix en énergie comme tel. Et c'est
18 clair que tous ces éléments-là, il faut en tenir
19 compte. On parle aussi de signal de prix, favoriser
20 l'économie d'énergie. Tous ces éléments-là, on en
21 tient compte.

22 Puis, évidemment, quand je vois
23 « simplicité », pour moi, ce n'est pas faire les
24 choses simplistes, comme on va me le dire
25 probablement dans les minutes qui vont suivre, mais

1 c'est de rendre les choses claires. Puis avoir une
2 facture qui est claire, que les gens puissent
3 comprendre ce qu'ils ont consommé puis qu'est-ce
4 que ça coûte puis pourquoi ça coûte ce prix-là? Ça
5 c'est un élément qui est quand même un élément
6 qu'il faut en tenir compte. Puis c'est pour ça que,
7 lorsqu'on commence à faire des structures
8 tarifaires qui sont complexes, avec une tranche,
9 deux tranches, trois tranches, des prix de
10 puissance, une redevance, des prix en été, des prix
11 en hiver, ça devient tout simplement
12 incompréhensible, la facture. D'autant plus qu'on
13 va avoir des périodes de chevauchement ou on va
14 avoir des changements de saison ou des changements
15 de tarifs pour lesquels on va avoir, sur la même
16 facture, les deux sets de prix au complet avec deux
17 factures complètes à calculer. Et si le client a
18 une question ou on doit faire des réajustements sur
19 sa facture, on essaie de refaire tout ce calcul-là
20 en différenciant, après ça, ça devient assez ardu
21 essayer de comprendre. Puis c'est la raison des
22 questions, pourquoi qu'il y a beaucoup de gens qui
23 appellent au service à la clientèle : « Je ne
24 comprends pas ma facture. »

25 Ça fait que, quand madame Labrecque parlait

1 de dire, il faut, en amont, s'assurer que
2 l'information est claire, c'est non seulement faire
3 des calculs de facture clairs, précis, mais c'est
4 également avoir une structure tarifaire qui se
5 comprend aussi dans cet exercice-là. Ça fait que,
6 oui, c'est un élément qui est important puis on le
7 voit que, la clientèle, pour eux c'est important
8 d'avoir ça.

9 Q. [201] Ça me fait penser, justement, en parlant
10 de... comment dire? d'informations claires. Selon
11 vous, est-ce que cette recherche de clarté dans
12 l'information que le client a besoin, est-ce que
13 c'est compatible avec une tarification qui serait
14 saisonnière?

15 R. Une tarification... comme je mentionnais tantôt,
16 une tarification saisonnière, par exemple si
17 j'avais un prix en hiver puis un prix en été, O.K.?
18 Grosso modo, c'est à peu près la même consommation
19 pour les huit mois d'été versus les quatre mois
20 d'hiver. C'est la même chose dans... quand je
21 regarde la structure par tranches. La première
22 tranche, il y a à peu près la moitié de la
23 consommation dans cette tranche-là versus la
24 deuxième tranche, il y a à peu près la moitié de la
25 consommation dans cette tranche-là. Ça fait que

1 c'est clair qu'avec ça, ça serait compatible.

2 Q. [202] C'est à titre d'hypothèse, Monsieur Côté.

3 Advenant le cas que la Régie, dans sa décision,
4 adopte une tarification, là, qui serait
5 saisonnière, est-ce que vous êtes en mesure, à
6 présent, de faire en sorte que cette nouvelle façon
7 de procéder puisse se faire?

8 (14 h 06)

9 R. Une tarification saisonnière, comme je mentionnais
10 tantôt, ça a le fait d'être direct, clair, sur le
11 fait qu'il y a deux prix. Ça n'a pas le... son
12 désavantage, c'est que ça touche les clients sans
13 discernement sur les segments de la population
14 comme telle. Il n'y a aucune différence. Ça fait
15 que les ménages à faible revenu vont avoir le même
16 prix que les autres qui... puis fort probablement
17 ils vont avoir plus de consommation en période
18 d'hiver qu'en période d'été, par rapport à
19 l'ensemble de la clientèle. Parce que quand on
20 regardait les études, les travaux qu'on vous a
21 montrés, c'est qu'on a vu que plus le client
22 grossit, plus le client est gros, plus le facteur
23 d'utilisation est plus élevé. Ça fait qu'il y a de
24 plus en plus de consommation en période d'été, par
25 contre.

1 Donc c'est clair que dans une tarification
2 saisonnière il y aurait... il y aurait ce problème-
3 là. On ne pourrait pas avoir une autre stratégie...
4 on ne pourrait pas courir après... avec une autre
5 stratégie, par exemple pour les ménages à faible
6 revenu. La problématique, c'est d'avoir les deux.
7 Essayer de faire... c'est comme quelqu'un qui met
8 une ceinture puis des bretelles en même temps, là,
9 ça ne marche pas, là, parce que... En même temps,
10 on fait la même chose avec deux... deux structures
11 pareilles. On met les deux en même temps. C'est de
12 faire une structure avec des tranches et faire un
13 tarif saisonnier en plus.

14 Me DENIS FALARDEAU :

15 Q. [203] Mais techniquement, et là encore une fois je
16 ne vous demande pas de discuter de, comment dire,
17 de la vraisemblance d'un scénario ou l'autre, là,
18 mais il y a l'ACEF de Québec qui présente des
19 scénarios, il y a Option consommateurs, il l'Union
20 des consommateurs et je dirais même que la Régie
21 semble examiner certaines possibilités. Si demain
22 matin, dans la décision qui est rendue, il y a un
23 scénario qui est adopté, techniquement est-ce que
24 vous êtes en mesure de livrer la marchandise?

25 R. Si... si on fait ça, c'est parce qu'on n'a pas

1 assez bien expliqué la théorie, là, de mettre un
2 tarif en tranche avec en plus un tarif saisonnier.
3 O.K. Parce que c'est la même chose qu'on essaye
4 d'obtenir. Il y en a une de façon indirecte,
5 l'autre de façon très directe. Techniquement, les
6 gens d'informatique vont vous dire que, oui, on
7 peut toujours tout faire ces éléments-là. Ça veut
8 dire des modifications importantes dans le
9 système... dans le système de facturation d'Hydro-
10 Québec.

11 Q. [204] Ah, c'est une question peut-être de
12 clarification. Et là, c'est un extrait du document
13 HQD-14, Document 2 à sa page 20. Nous y allons. À
14 la page 20, à sa ligne 8 et je vais citer pour les
15 fins de la sténo :

16 Pour éviter les chocs tarifaires chez
17 la clientèle, toute réforme doit être
18 appliquée de façon graduelle.

19 Et là je fais référence, justement, là, à la
20 possibilité qu'il y ait un changement du côté de la
21 formule tarifaire, tout ça. Qu'est-ce que vous
22 entendez par « graduelle »? Je voudrais comprendre.

23 R. Ça n'a rien à voir avec l'informatique ici, là.
24 C'est... vous m'avez entendu souvent le dire, petit
25 train va loin. O.K. On a vu, parce qu'on a vu tous

1 les multiples scénarios qu'on a faits, qu'il y
2 avait des impacts importants pour les différents
3 types... les différentes clientèles d'Hydro-Québec.
4 Ça fait que c'est clair que... puis on essaye
5 toujours, habituellement quand on fait des réformes
6 tarifaires on essaye toujours de s'en tenir à pas
7 plus que trois pour cent (3 %) d'impact pour la
8 clientèle, au-delà de l'ajustement tarifaire. Ça
9 fait que si j'ai des impacts de vingt pour cent
10 (20 %) il va falloir prévoir plusieurs années avant
11 de se rendre là.

12 Ça fait que ce qu'on propose ici,
13 évidemment vous m'avez fait... j'en profite parce
14 que vous m'avez posé la question tantôt, la
15 structure qu'on a actuellement c'est une structure
16 qui est bonne, c'est une très bonne structure qu'on
17 a, je trouve qu'elle fait bien son travail
18 actuellement. Ce qu'on propose ici, c'est parce que
19 quand... lorsqu'on s'est présenté aux rencontres
20 techniques comme telles, le Distributeur ne défend
21 pas aucune... aucun des scénarios.

22 Le scénario qu'on a ici, puis là, les
23 questions que j'ai eues par rapport à ça, on a
24 dit : bien c'est pas normal habituellement vous
25 faites une proposition puis nous autres on réagit

1 sur cette proposition-là. Ça fait que jusqu'à...
2 jusqu'à tant qu'on écrive le mémoire, on ne
3 défendait pas de position. Ce qu'on souhaitait,
4 c'est avoir une discussion avec les groupes sur les
5 différentes structures.

6 On leur a demandé de nous fournir des
7 scénarios, on a fait des scénarios pour la première
8 rencontre, on a demandé aux gens s'ils avaient des
9 scénarios. L'idée, c'est pas de tomber sur le tarif
10 de qui, qui va avoir le scénario qui va être
11 important, puis c'est ça qu'on dit dans la page
12 ici. C'est d'avoir des grandes orientations de
13 votre part, comme tel. C'est de savoir : est-ce
14 qu'on veut faire par exemple, un tarif D2 pour les
15 plus grands consommateurs, versus les plus petits
16 consommateurs? O.K.

17 Même j'ai entendu même à Québec dire : il y
18 a du gaspillage. Mais c'est pas la question de
19 gaspillage. Dans les... les clients qui consomment
20 cinquante kilowatts (50 kW) et plus, c'est des
21 clients qui ont... que c'est soit des usages en
22 commun d'appartements ou des exploitations
23 agricoles notamment. Ça fait qu'ils ont besoin de
24 cette électricité-là, c'est pas du gaspillage comme
25 tel. Ça fait que... puis dans l'autre segment,

1 c'est un autre groupe.

2 (14 h 12)

3 Ça fait que dans... dans ça, ici, on a
4 résumé les principaux points sur lesquels on veut
5 avoir des orientations pour qu'on puisse après ça
6 commencer une stratégie plus fine comme tel, voir
7 quelle serait la structure de prix idéale qu'on
8 pourrait établir et, à partir de cette structure
9 idéale-là, après ça, c'est de dire bien pour se
10 rendre là, ça va nous prendre combien d'années pour
11 pouvoir faire cette structure-là. Ça, c'est la
12 chose qui est importante.

13 Vous me parlez d'informatique, c'est sûr
14 que si on s'embarque dans des structures complexes,
15 ça va prendre des modifications informatiques puis
16 il va falloir l'avoir, comme, la première année,
17 là, tu sais, si on veut commencer progressivement à
18 aller vers une structure, là, il va falloir l'avoir
19 déjà en partant. Ça fait que ça, ça peut créer des
20 délais techniques, si vous voulez, mais ce n'est
21 pas ça qui est important.

22 Ce qui est important, c'est d'être capable
23 de faire évoluer, comme on a fait au cours des dix
24 (10) dernières années, on a fait évoluer les
25 structures tarifaires en augmentant d'avantage le

1 prix de la deuxième tranche que la première tranche
2 en gelant la redevance comme tel et en ajustant
3 aussi les coûts de puissance. Ça, c'était la
4 stratégie qu'on avait au cours des dernières années
5 et on en a fait le bilan comme tel.

6 Ça fait que c'est ça... c'est un peu ça,
7 là, qu'on veut qu'on fasse avec ce qui est écrit à
8 cette page-là ici.

9 Q. [205] Oui. Mais je voudrais comprendre, là, c'est
10 parce que tout à l'heure, je vous ai demandé si
11 dans la décision qui va sortir prochainement, il y
12 a un changement au niveau, là, de la structure
13 tarifaire, là, disons un fonctionnement avec des
14 tranches saisonnières, par exemple, à titre
15 d'hypothèse, vous me disiez bien c'est faisable,
16 mais il va falloir jouer du côté de l'informatique.
17 Mais là, vous me dites que ça prendrait quand même
18 un espèce d'horizon échelonné dans le temps?

19 R. Oui, parce que ça... ce que je vous dis, ça n'a
20 rien à voir avec les modifications informatiques.
21 Les modifications informatiques peuvent prendre un
22 certain temps, ça, c'est une chose.

23 L'autre chose, c'est si dans la
24 modification de la structure tarifaire, votre
25 facture à vous, je l'augmente de dix pour cent

1 (10 %), bien, on va l'étaler sur plusieurs années,
2 là, on ne fera pas ça d'un coup, là. C'est ça qui
3 est... c'est ça qu'on veut faire. Parce que bien
4 que j'aie une année comme cette année, une hausse
5 de un point sept pour cent (1.7 %), s'il y a des
6 clients qui ont des hausses de quinze pour cent
7 (15 %) puis il y en a d'autres qui ont des baisses
8 de quinze pour cent (15 %), bien il va y avoir...
9 ça va être un choc tarifaire, là, il va falloir
10 qu'on... les gens, ils ne seront pas contents de
11 cette situation-là et ce n'est pas ça qu'on veut,
12 là. C'est qu'on veut être en mesure de faire
13 progresser les structures tarifaires
14 progressivement.

15 Q. [206] O.K. Je comprends, c'est dans un scénario où
16 il y a vraiment des changements notables sur la
17 facture de consommation?

18 R. Bien, vous avez regardé tous les scénarios qu'on a
19 faits? Il y avait des impacts importants pour
20 chacun de ces scénarios-là pour les différents
21 types de clientèle. Si vous regardez la
22 présentation, chacun des scénarios, il y avait des
23 impacts. On n'a pas... ce qu'on a dit, c'est... la
24 question des impacts, on ne fait pas un scénario
25 parce qu'il y a des impacts, ils en ont tous, des

1 impacts. Il s'agit juste de voir auprès de quelle
2 clientèle. Ce qu'on veut voir, c'est quelle sont
3 les clientèles qu'on veut favoriser ou défavoriser
4 ou avantager ou désavantager. C'est essentiellement
5 ça.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Maître Falardeau, peut-être rester plus près de
8 votre micro.

9 Me DENIS FALARDEAU :

10 Oui.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 On vous... On vient de vous le dire.

13 Me DENIS FALARDEAU :

14 Monsieur le sténographe vient de me le dire.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Oui, c'est bien. Puis, vous avez parlé de vingt-
17 cinq (25) minutes, là, ça en fait déjà quarante
18 (40), alors...

19 Me DENIS FALARDEAU :

20 Vous n'êtes pas sérieuse!

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Bien, oui.

23 Me DENIS FALARDEAU :

24 Ça passe bien vite!

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Ça passe vite en agréable compagnie, n'est-ce pas?

3 Mais il faudrait peut-être voir...

4 Me DENIS FALARDEAU :

5 O.K.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 ... je ne sais pas s'il vous en reste pour

8 longtemps, là...

9 Me DENIS FALARDEAU :

10 O.K., je vais élaguer, dans ce cas-là.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 C'est bon. Je ne vous presse pas, je vous demande

13 seulement s'il vous en reste encore pour très

14 longtemps.

15 Me DENIS FALARDEAU :

16 Ah, bien, ça tombe bien, il me reste deux

17 questions.

18 (14 h 16)

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Excellent.

21 M. MARCEL CÔTÉ :

22 R. Peut-être un petit commentaire. On a fait les

23 rencontres pour les conditions de service. On a

24 fait les premières rencontres avec un premier

25 groupe de travail et ensuite on a fait une

1 rencontre avec tout le personnel de la Régie
2 notamment. Puis on se rend compte que... on se
3 rendait compte qu'il y a bien des choses qu'un
4 certain groupe connaissait puis il y en a d'autres
5 qui ne connaissaient pas. Les questions que
6 monsieur Falardeau me pose notamment, c'est des
7 éléments qui ont été discutés en groupe de travail.
8 Puis j'essaie d'être généreux. C'est surtout pour
9 que vous compreniez bien ces éléments-là qui ont
10 été largement discutés en comité de travail.

11 Me DENIS FALARDEAU :

12 Et, Madame la Présidente, la stratégie était
13 exactement celle-là pour vous justement pour que
14 vous ayez connaissance de cause ces choses-là.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Merci.

17 Me DENIS FALARDEAU :

18 Q. [207] C'est un extrait du document HQD-16, Document
19 9 à sa page 23. Et ça va être ma dernière question.
20 Allons-y! C'est un extrait des réponses du
21 Distributeur à la demande de renseignements numéro
22 1 de l'Union des consommateurs. Et, là, je fais
23 référence au tableau R-10.1 intitulé « Distribution
24 de l'économie sur la facture d'électricité des
25 clients ayant quitté le tarif DT », et ça concerne

1 les conditions climatiques réelles, tarifs au
2 premier (1er) avril deux mille quinze (2015).

3 Le graphique étant en noir et blanc, j'ai
4 fait un encerclé, et toujours pour les fins de la
5 sténographie, un encerclé sur la colonne de
6 l'extrême gauche, la plus grande où on fait
7 référence à une mesure de, un petit peu plus que
8 trente-cinq (35), je dirais trente-six (36),
9 trente-sept pour cent (37 %). Et ça concerne à la
10 ligne zéro pour cent (0 %), c'est intitulé « moins
11 de 0 \$ ». Est-ce que ça veut dire que, concernant
12 les clients qui ont quitté le tarif DT, il y a
13 trente-cinq (35), trente-six (36), trente-sept pour
14 cent (37 %) qui ont assumé des pertes? Parce que,
15 là, on parle de moins zéro, là.

16 R. Oui. Donc, comme vous savez, l'année... cette
17 année-là deux mille quinze (2015), ça a été une
18 année très froide, l'année précédente aussi. Et on
19 dit toujours que le tarif DT, il faut le calculer
20 sur une base annuelle, mais je vous dirais sur une
21 base multi-annuelle. Donc, compte tenu qu'il a fait
22 très froid l'année passée, il y a des clients qui
23 n'ont pas fait d'économies dans ce contexte-là. Ça,
24 ce sont ceux qui ont quitté comme tel. Il y a un
25 sondage qui a été fait également.

1 Vous m'avez fait référence au sondage. Au
2 niveau du tarif DT, on a vu que ce n'était pas le
3 premier critère pour lequel les clients quittaient
4 le tarif DT, c'était une question plus de l'arrivée
5 à la vie utile des équipements qui font des choix
6 puis, là, ils décident de retourner vers le tarif D
7 à ce moment-là. Ça fait que... Donc, ça, c'est la
8 distribution. Mais c'est clair que c'était... On
9 voit, parce que vous voyez bien aussi que l'année
10 deux mille quatorze (2014) aussi, c'est un... vous
11 auriez pu encercler aussi celui-là. Donc, il y
12 avait également des pertes pour ces clients-là
13 comme telles.

14 Q. [208] Messieurs, Madame, merci. J'ai terminé,
15 Madame la Présidente.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Merci, Maître Falardeau. Or, nous appelons OC,
18 Maître David.

19 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC DAVID :

20 Bonjour, mesdames, Monsieur les régisseurs. Éric
21 David pour Option consommateurs. J'ai trois sujets
22 que je voulais aborder avec le panel. Alors, je
23 serai relativement succinct.

24 Q. [209] Le premier sujet, ça concerne la facture
25 minimale, vous en traitez dans votre pièce sur la

1 stratégie tarifaire, B-51. Ce n'est pas nécessaire
2 de la sortir. Je pense que vous êtes assez familier
3 avec le sujet. Essentiellement qu'il s'agit ici
4 d'un concept qui mérite d'être exploré. Je reprends
5 vos termes à la page 16.

6 Et aussi pour citer un autre extrait, vous
7 dites que la facture minimale « permettrait
8 également de récupérer davantage de coûts fixes
9 auprès des très petits consommateurs ou de ceux qui
10 ne consomment pas régulièrement, par exemple, les
11 propriétaires de résidences secondaires et les
12 autoproducteurs, tout en épargnant les petits
13 consommateurs qui consomment suffisamment pour ne
14 pas être affectés par la facture minimale ».

15 Donc, on voit ici cette distinction entre
16 les très petits consommateurs et les petits
17 consommateurs. Donc, la notion finalement de
18 quantité de consommation devient quand même très
19 centrale à cette nouvelle méthode. Est-ce que vous
20 avez une idée de quels seraient les niveaux de
21 consommation qui seraient applicables dans la
22 facture minimale?

23 (14 h 22)

24 M. MARCEL CÔTÉ :

25 R. Mais ça, ça fera partie justement des éléments de

1 stratégie plus fine qu'on pourrait... qu'on
2 pourrait déterminer. En partant, pour tous les
3 clients, tous les clients doivent payer la
4 redevance, comme on la connaît aujourd'hui,
5 quarante quelques cents par jour comme tels. Et dès
6 que tu consommes un premier kilowattheure, on
7 commence à augmenter la facture du client.

8 Dans le cas d'une facture minimale, c'est
9 que le niveau zéro, on commence au niveau zéro, si
10 vous voulez. C'est-à-dire le premier kilowattheure
11 que je consomme et au fur et à mesure que je
12 consomme des kilowattheures, plus la facture
13 augmente. Et la facture minimale vient dire à quel
14 moment il faut que la facture soit au minimum de ce
15 montant-là. Ça fait que c'est un peu comme on se
16 disait tantôt, on parlait de facture à deux
17 tranches puis une facture saisonnière. Dans le cas
18 de la redevance et la facture minimale, c'est, deux
19 choses sont... mettre les deux, encore une fois,
20 c'est comme mettre la ceinture puis des bretelles,
21 on ne met pas les deux, on choisit une ou l'autre.

22 L'avantage qu'on a avec une facture
23 minimale, c'est... elle va récupérer moins d'argent
24 qu'une redevance comme telle, à priori, en partant.
25 Ça fait que ça veut dire que je vais prendre de

1 l'argent et je vais le mettre dans le prix de
2 l'énergie à ce moment-là. Ça fait que je vais
3 donner plus de levier à la clientèle de pouvoir
4 agir, lorsqu'elle réduit sa consommation, de
5 réduire sa facture d'électricité.

6 La facture minimale m'assure d'avoir un
7 minimum pour couvrir certains frais. Ça fait que si
8 le client n'a pas consommé suffisamment, ça couvre
9 au moins ces frais minimaux-là que j'ai.

10 Vous avez mentionné notamment dans la liste
11 que vous aviez, c'est les autoproducteurs parce que
12 là présentement, ce n'est pas... ce n'est pas une
13 chose qui est très répandue. Mais, c'est clair que
14 dans les années à venir, ça va être un élément de
15 plus en plus important, pas que nécessairement tous
16 les clients vont réinjecter sur le réseau ou que
17 toutes les maisons vont être « NET ZERO », c'est-à-
18 dire qu'ils ne consommeront pas comme tels, mais
19 ils vont se mettre à réduire leur consommation de
20 plus en plus parce qu'ils vont autoproduire, soit
21 avec des panneaux solaires, soit avec d'autres
22 éléments, et caetera. Et c'est avec cette facture
23 minimale-là qu'on va être en mesure de contrôler
24 cet aspect-là. Donc, ça, c'est pour le futur comme
25 tel.

1 Mais, à priori, en partant, si je prends la
2 redevance, j'enlève la redevance, je mets la
3 facture minimale, pour mettre une facture
4 équivalente à la redevance, il faudrait que j'aie
5 une facture minimale très élevée. On n'est pas
6 obligé de partir à ce niveau-là, très élevé, on
7 peut partir plus bas et donner plus de levier dans
8 mon coût énergie pour faire en sorte que le client
9 voit plus une réduction de facture lorsqu'il fait
10 des efforts de réduction de consommation.

11 Me ÉRIC DAVID :

12 Q. [210] O.K. Donc, bref, les niveaux de consommation
13 en question, ça reste à développer, si je comprends
14 bien, au niveau du concept.

15 R. Oui. Donc, si on dit « oui, ce serait intéressant
16 de faire une facture minimale plutôt qu'une
17 redevance » on pourra, dans une stratégie plus fine
18 l'année prochaine, arriver avec différents niveaux
19 de... de factures minimales, qu'est-ce qu'on veut
20 couvrir comme tel avec cette facture minimale-là?

21 Mais, encore une fois... Puis on a vu, on a
22 vu notamment cette semaine et la semaine passée,
23 les questions sur les frais d'administration,
24 qu'est-ce que couvre la redevance, qu'est-ce que ne
25 couvre pas la redevance. Je pourrais ne pas avoir

1 de redevance nullement. Je pourrais ne pas avoir de
2 facture minimale et tout mettre ça en énergie comme
3 telle. T'sais, il s'agit de décider quel est le
4 niveau approprié. Puis faire un lien direct avec
5 les coûts, c'est limiter la stratégie tarifaire
6 qu'on peut avoir. O.K.

7 Si on veut effectivement donner plus de
8 poids à l'énergie, on met moins de poids sur des
9 parties fixes comme telles, comme la facture
10 minimale ou redevance. Si je veux m'assurer d'avoir
11 un montant fixe de tous les clients, je vais
12 l'augmenter davantage pour mettre un prix d'énergie
13 beaucoup plus bas.

14 Q. [211] O.K. Donc, je prends pour acquis évidemment
15 que la somme qui pourrait être réclamée dans une
16 éventuelle facture minimale, elle non plus, vous ne
17 l'avez pas encore calculée, vous n'avez pas encore
18 de...

19 R. Bien, il faudrait... il faudrait la justifier.

20 Q. [212] Oui.

21 R. Je ne veux pas, je veux pas dire ici « vous
22 choisissez la facture minimale ou la redevance. »
23 Si c'est la facture minimale, vous avez déjà choisi
24 le montant. Le montant n'est pas fixé, il reste à
25 déterminer qu'est-ce qui pourrait être couvert par

1 ce genre de facture minimale-là.

2 Q. [213] O.K. Vous avez évoqué il y a quelques minutes
3 la situation des autoproducteurs puis que, à toutes
4 fins pratiques, la facture minimale pourrait être
5 un outil pour répondre à la problématique qui a été
6 soulevée, entre autres, par monsieur Richard dans
7 son témoignage. Je réfère donc à la page 55 du
8 Volume 1 des notes sténographiques.

9 Monsieur Richard nous a confirmé que la
10 question des autoproducteurs était effectivement
11 une préoccupation pour Hydro-Québec, que c'était
12 une question qui était sous la vigie présentement.
13 Avez-vous une idée de l'ampleur du phénomène des
14 autoproducteurs?

15 R. Juste pour avant de compléter la réponse, on a à
16 peu près...

17 Q. [214] Voulez-vous peut-être... voulez-vous que je
18 rafraîchisse la mémoire? Je peux vous dire un peu
19 ce que monsieur Richard a dit.

20 (14 h 26)

21 R. Non, non, ça va. Non, non, c'est une discussion
22 qu'on a dans le plan stratégique, puis avec quelle
23 vitesse que ça va rentrer, puis quelle est
24 l'importance. Parce que c'est clair que, par
25 rapport à... par rapport aux autres... les autres

1 juridictions, Hydro-Québec a un des meilleurs
2 tarifs en Amérique du Nord, sinon le plus bas.
3 Donc, c'est clair qu'avant qu'on voit ça
4 s'installer, ici, au Québec, on va le voir beaucoup
5 venir avant dans les autres juridictions. Parce que
6 c'est principalement le critère, mais on sait que
7 ce critère-là n'est pas... le critère économique,
8 il n'y a pas juste ça. Ça fait que les gens sont...
9 on voit déjà des gens qui s'intéressent à installer
10 un panneau solaire, il n'y a pas de rentabilité là-
11 dedans, ça coûte très cher mais ils le font pareil.
12 Ça fait que c'est clair que ça, cet élément-là, va
13 devenir de plus en plus important avec le temps. La
14 vitesse avec laquelle ça va devenir important, il
15 reste... c'est un suivi. Donc, c'est notre
16 principale préoccupation.

17 Présentement, on a... à peu près quatre-
18 vingts (80) clients qui est dans le mesurage net
19 comme tel, ça fait que ce n'est pas... ça n'a aucun
20 impact présentement pour nous autres présentement.
21 Mais ça pourrait le devenir éventuellement. Juste
22 vous dire, par exemple, comme en Angleterre où on
23 demande des maisons « net zero », c'est-à-dire que
24 la maison ne consomme pas, mais, dans le temps,
25 elle consomme. Dans le temps elle repousse sur le

1 réseau puis dans d'autres moments elle consomme. Ça
2 veut dire que, pour moi, si je facture en
3 kilowattheures, puis que je lui donne le même prix
4 que je lui charge, je ne ferai pas beaucoup de
5 revenus, ça va être zéro.

6 Puis, pourtant, j'ai toute l'installation
7 pour lorsqu'il en a besoin. Ça fait qu'il faut
8 qu'il y ait un tarif pour qu'il puisse capter cet
9 élément-là. Et ce n'est pas lorsqu'on va être rendu
10 à cette situation-là critique qu'on va devoir agir
11 aussi. Comme j'ai mentionné tantôt, petit train va
12 loin, il faut prévoir et aller graduellement vers
13 cette structure-là, qui va aller et qui va faire en
14 sorte qu'on va facturer les personnes. C'est
15 correct aussi, qu'ils consomment le moins possible
16 mais qu'ils paient pour le service de « standby »,
17 en fin de compte. Si une maison, il y a vingt
18 kilowatts (20 kW) d'installés puis qu'il peut tirer
19 vingt kilowatts (20 kW) en tout temps, n'importe
20 quand... Puis je n'ai pas besoin de vous dire qu'en
21 plus, cette situation-là va amener des profils de
22 consommation... une détérioration du profil de
23 consommation, ça, ça va être clair.

24 Ça fait que, pour le Distributeur, il va
25 devoir avoir des installations en puissance puis

1 pas en énergie comme telle. Ça fait que c'est pour
2 ça qu'il faut prévoir ça dans la tarification.

3 Q. [215] Et c'est quoi la position d'Hydro-Québec sur
4 le phénomène des autoproducteurs, est-ce que Hydro-
5 Québec est favorable ou défavorable à ce phénomène?

6 M. HERVÉ LAMARRE :

7 R. Bien, écoutez, c'est un élément de contexte... ce
8 n'est certainement pas un élément favorable pour un
9 distributeur d'électricité. Je pourrais illustrer
10 ce qui se passe aux États-Unis. Il y a une
11 trentaine d'États dans lesquels les distributeurs
12 se sont adressés à leur régulateur pour imposer,
13 justement, une facture minimale. Parce que le
14 phénomène, aux États-Unis, est beaucoup plus... en
15 fait, est beaucoup plus lent qu'en Europe mais
16 beaucoup plus avancé par rapport à ce qu'on peut
17 voir ici, au Canada. Mais c'est toujours comme ça,
18 il y a toujours un « lag » par rapport à ce qui se
19 passe. Et ce qui se passe aux États-Unis c'est ce
20 qui s'est passé cinq ans plus tôt en Europe. Et la
21 situation, pour avoir rencontré des distributeurs,
22 certains Européens, certains aux États-Unis, pour
23 eux c'est dramatique, là, il n'y a personne qui
24 voit ça comme une bonne nouvelle. Pour un
25 distributeur, on s'entend.

1 Ça amène des enjeux importants, notamment
2 en termes de facture minimale mais également, ceux
3 qui ont les moyens de s'installer des panneaux
4 solaires c'est généralement ceux qui, normalement,
5 sont les meilleurs payeurs, donc c'est... Le grand
6 perdant dans toute cette histoire c'est les ménages
7 à faible revenu parce que c'est eux qui n'ont pas
8 les moyens de devenir autoproducteur et là on
9 embarque dans la spirale de la mort, là. C'est
10 qu'on perd les meilleurs revenus et on reste avec
11 une charge fixe à répartir parmi les clients
12 restants. Alors, pour répondre à votre question, je
13 n'appellerais pas ça une bonne nouvelle pour Hydro-
14 Québec.

15 Q. [216] D'accord. Je vais maintenant changer de
16 sujet, plus au niveau de la répartition des coûts
17 de service. Il y a la question de
18 l'interfinancement, entre autres, qui nous
19 préoccupe un peu. Et je réfère, entre autres, au
20 témoignage de monsieur Richard, toujours dans le
21 Volume 1, c'est mon volume préféré, à la page 129.
22 Et à une question de maître Pelletier, et j'en suis
23 aux lignes 11 à 25, monsieur Richard... Je vais
24 vous laisser le temps de trouver le passage. J'en
25 suis à la réponse qui commence à la ligne 11,

1 monsieur Richard nous dit :

2 Si on veut brosser l'ensemble des
3 risques au niveau des
4 approvisionnements, on va également
5 être obligé d'aborder des volets plus
6 larges que strictement le chauffage.
7 On pourrait avoir la perte de clients,
8 on pourrait avoir différentes choses
9 qui font en sorte que le Distributeur,
10 souvent, se retrouve avec des surcoûts
11 en approvisionnement pour des raisons
12 diverses. Donc, il n'y a pas
13 strictement le chauffage qui amène des
14 impacts, là, il y a également toute la
15 gestion de la demande, la gestion de
16 la demande long terme, les
17 anticipations qu'on peut avoir au
18 niveau du développement industriel,
19 qui se font, qui ne se font pas.

20 (14 h 32)

21 Ma question c'est : concernant le nombre de clients
22 industriels, quelles ont été les... quelle est la
23 tendance depuis les dernières années?

24 M. MARCEL CÔTÉ :

25 R. J'ai pas de détail sur le nombre, là, mais c'est...

1 si vous aviez posé la question au panel précédent,
2 à monsieur Idoudi, il vous aurait dit le fait que
3 dans... nos clientèles industrielles, notamment au
4 niveau des pâtes et papier, ce n'est pas un marché
5 qui est en croissance comme tel. De façon
6 parallèle, tout l'aspect... la chimie, c'est un
7 autre marché qui est en... qui fonctionne beaucoup
8 avec les pâtes et papier. Eux autres aussi c'est un
9 élément important.

10 De façon aussi... au niveau des alumineries
11 on a vu aussi au niveau des alumineries que c'est
12 un marché qui est très, très, très compétitif au
13 niveau international. Pâtes et papier aussi,
14 notamment, notamment parce que le fait que, comme
15 vous savez tous, on ne lit plus la presse sur
16 papier, à peu près plus, sauf dans quelques
17 situations. Mais en plus, il y a des clients
18 importants, comme le Brésil notamment, qui
19 fournissent ce papier-là. Ça fait qu'au Québec, il
20 va falloir qu'on transforme ce marché-là, si on
21 veut qu'il perdure comme tel. Parce que le papier
22 comme tel, le papier journal, ça va être une
23 situation difficile.

24 Ça fait que c'est un marché qui est en
25 décroissance, les industriels. Malgré ça, au

1 Québec, puis compte tenu qu'on avait des prix
2 intéressants, on a une part des industriels
3 importante, quand je le compare à d'autres
4 juridictions comme telles. Donc ces industriels-là
5 contribuent comme tel, comme les autres, comme vous
6 le savez, à l'interfinancement de la clientèle.

7 Ça fait que c'est clair que cet aspect-là
8 c'est un volet que, notamment, le gouvernement est
9 très préoccupé par la situation des industriels,
10 dont notamment on a fait... on a mis en place le
11 tarif de développement économique pour s'assurer de
12 pouvoir attirer d'autres... d'autres clients
13 industriels au Québec pour être en mesure de
14 maintenir cette force industrielle-là qu'on a au
15 Québec. Sans ça, c'est un peu ce que monsieur
16 Lamarre mentionnait tantôt, on va avoir une spirale
17 de la mort un petit peu. À chaque fois qu'on perd
18 un industriel, le restant de la clientèle doit
19 assumer l'ensemble de ces coûts-là. Ça devient...
20 ça devient une situation critique. Ça fait que
21 c'est important de maintenir cet équilibre-là. Et
22 on a une... puis le résidentiel c'est une... c'est
23 en croissance constante. Moins rapide que
24 précédemment, mais ça augmente toujours un petit
25 peu.

1 Q. [217] Donc je présume la tendance au niveau des
2 quantités d'électricité consommées par la clientèle
3 industrielle, c'est qu'elle est vers la baisse
4 depuis les dernières années?

5 R. Oui.

6 Q. [218] O.K. Monsieur Richard fait mention des
7 projets qui se font ou qui ne se font pas au plan
8 industriel. Est-ce qu'il arrive qu'Hydro-Québec ait
9 déjà encouru des coûts avant le démarrage de tels
10 projets?

11 M. HERVÉ LAMARRE

12 R. Bien oui. Je vais... je vais illustrer un peu. On a
13 juste à remonter les... les plans
14 d'approvisionnement dans le temps et on se rendait
15 compte que la... quand on était en deux mille deux
16 (2002), deux mille un (2001) ou deux mille deux
17 (2002) puis on se projetait en deux mille dix
18 (2010), on voyait une demande beaucoup plus élevée
19 que ça, autant pour des projets d'aluminerie qui,
20 finalement, ne se sont pas présentés. Mais pour
21 des... je dirais des charges au niveau des pâtes et
22 papier, par exemple, elles étaient beaucoup plus
23 élevées que ce qu'on constate, ce qu'on voit
24 aujourd'hui. Donc c'est clair qu'on a à
25 approvisionner.

1 Meilleur exemple, c'est... c'est la
2 centrale de TransCanada, pour laquelle on n'a
3 pas... on n'a pas pris livraison plus que quinze
4 (15) mois. C'est sûr qu'à l'époque on n'aurait
5 jamais anticipé que... d'avoir des surplus de cette
6 ampleur.

7 Q. [219] O.K. Donc les développements depuis les
8 dernières années, le nombre de clients industriels
9 qui baisse, la quantité de consommation
10 industrielle qui baisse, les projets qui ne se
11 réalisent pas, comment tout cela impacte
12 l'interfinancement?

13 M. MARCEL CÔTÉ :

14 R. Tous... tous les éléments impactent
15 l'interfinancement. Là, vous... là, on « focuse »
16 sur les industriels puis le fait que cette charge-
17 là diminue présentement. Mais en contrepartie, si
18 on avait ces charges-là d'industriels, l'autre
19 aspect au niveau résidentiel c'est la chauffe comme
20 telle. Ça fait que si j'avais pas les... si les
21 industriels ont diminué, bien j'ai pu profiter au
22 moins durant les périodes d'hiver de la capacité de
23 ces... de ces industriels-là qui ne sont pas
24 présents, puis qu'on... est-ce que j'aurais peut-
25 être dû... j'aurais peut-être nécessité davantage

1 d'approvisionnement en puissance pour couvrir le
2 chauffage à ce moment-là.

3 (14 h 39)

4 C'est tous des scénarios hypothétiques qui
5 font en sorte que ça impacte la structure, les
6 indices d'interfinancement. Et les indices
7 d'interfinancement sont influencés, comme vous
8 mentionnez, par le volume de chacune des catégories
9 de consommateurs. Puis si j'étais dans une
10 situation où, carrément, c'était de la croissance
11 puis chaque kilowattheure que je rajoute ce serait
12 un coût additionnel, un coût à la marge très élevé,
13 ce serait une situation différente. Là, on est dans
14 une situation où on a des surplus actuellement. Ça
15 fait que les volumes c'est très important, la
16 structure des coûts aussi est très importante,
17 comme je mentionnais. Donc, on sait que les coûts
18 de fourniture représentent à peu près cinquante
19 pour cent (50 %) de la... des coûts du
20 Distributeur. Ces cinquante-là (50 %) sont répartis
21 selon la méthode de répartition à différentes
22 catégories de consommateurs en fonction de leur
23 caractéristique de consommation comme tel. Mais, on
24 peut... on ne peut pas isoler ce coût-là uniquement
25 à une catégorie de consommateurs.

1 Par exemple, comme on mentionnait, si j'ai
2 une diminution, le coût de fournitures qui est
3 associé à une diminution des industriels, je ne
4 peux pas associer spécifiquement et uniquement ce
5 coût-là aux industriels parce que là il y a un
6 recalcul du coût de fournitures et on réalloue à ce
7 moment-là ces coûts de fournitures-là, mais... Puis
8 la stratégie d'approvisionnements serait différente
9 à ce moment-là.

10 T'sais, le parallèle que je vous ferais,
11 c'est que si aujourd'hui je devais construire le
12 réseau de distribution, je mettrais probablement
13 les postes à des endroits différents. La structure
14 du réseau s'est faite historiquement puis elle a
15 progressé au fur et à mesure du développement.

16 C'est un peu la même affaire en termes de
17 structure de coûts. Elle se fait au fur et à mesure
18 et je ne peux pas toujours mettre dans le tube tout
19 ce qui s'est fait avant pour dire « à partir
20 d'aujourd'hui, c'est comme ça qu'on alloue les
21 coûts puis à partir d'aujourd'hui, les baisses vont
22 être attribuées à une personne, à un groupe ou à
23 tel autre groupe. »

24 Q. [220] D'accord. Mais, j'en étais quant à
25 l'influence de la situation de la consommation

1 industrielle sur l'interfinancement.

2 R. Je l'ai fait plus large, dans le sens que ce n'est
3 pas juste les industriels, c'est la même chose pour
4 toutes les catégories de consommateurs.

5 Q. [221] D'accord.

6 R. O.K.

7 Q. [222] Sauf que n'empêche que si on constate
8 l'évolution de l'indice d'interfinancement de la
9 clientèle résidentielle qui a augmenté depuis
10 quelques années, est-ce que vous seriez d'accord
11 avec moi que la problématique entourant la
12 consommation industrielle a contribué à cette
13 évolution?

14 R. Reprenez votre question.

15 Q. [223] Si la baisse de consommation d'électricité du
16 côté industriel a influencé l'évolution de l'indice
17 de l'interfinancement de la clientèle
18 résidentielle?

19 R. L'évolution, les volumes ont influencé les indices
20 d'interfinancement, les comptes de nivellement. Les
21 années froides qu'on a connues, ça a influencé les
22 indices d'interfinancement. Le US GAAP a influencé
23 les indices d'interfinancement. Tout influence les
24 indices d'interfinancement.

25 Q. [224] D'accord. Je n'ai plus de questions.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Merci, Maître David. Alors, nous allons poursuivre
3 avec Union des consommateurs. Maître Sicard, vous
4 avez prévu une quarantaine de minutes, donc...

5 Me HÉLÈNE SICARD :

6 C'est un bon quarante (40) minutes, Madame la
7 Présidente.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Bon. Écoutez, je pense qu'on peut y aller avec ça
10 aujourd'hui. Donc, allons-y, Maître Sicard.

11 Me HÉLÈNE SICARD :

12 Hélène Sicard pour l'Union des consommateurs.
13 Alors, oui, je disais, j'ai un bon quarante (40)
14 minutes, mais si à un moment donné, Madame la
15 Présidente, vous sentez le besoin de m'arrêter pour
16 me dire de reprendre demain, parce que je ne
17 contrôle pas les réponses, je ne contrôle que les
18 questions à ce stade-ci, sentez-vous bien
19 confortable, je pourrai reprendre demain matin.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 C'est bon. On va faire notre possible pour s'en
22 tenir à notre horaire. On rattrape tranquillement
23 le temps qu'on a alloué à d'autres panels, donc
24 allons-y.

25

1 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD :

2 Merci.

3 Q. [225] Alors... Bon. Parce que je n'ai pas une
4 grosse voix. Voilà! Dans un premier temps, des
5 questions d'éclaircissement. Je vous demanderais
6 d'aller à la pièce B-0046 qui est HQD-12, Document
7 3 et vous irez à la page 8, nous allons regarder
8 rapidement le tableau 2. Alors, une fois que vous
9 avez ce tableau en main, je vous amène... vous avez
10 une catégorie qui s'appelle « Autres », c'est la
11 colonne 12. Je m'éloigne du micro parce qu'il faut
12 que je me penche pour voir, c'est tout petit.

13 Pouvez-vous nous dire... et c'est sous la
14 rubrique, la rubrique en haut pour les colonnes 9,
15 10, 11, 12 et 13, c'est du service à la clientèle,
16 puis là on a « Autres ». Ça représente quoi ça? Ça
17 inclut quoi? Je vois monsieur Côté qui...

18 M. MARCEL CÔTÉ :

19 R. Alors, si vous allez au tableau 26A, vous avez le
20 détail de tout ce qu'il y a dans ce tableau-là.

21 C'est un tableau sommarisé, c'est un tableau
22 sommarisé, excusez, le tableau 2.

23 Q. [226] Le tableau 26?

24 R. 26A, vous avez l'approvisionnement en
25 électricité...

1 Q. [227] Et il est où? Il est à quelle page? On le
2 trouve où ce tableau 26A?

3 R. Page 41.

4 (14 h 45)

5 Q. [228] Un instant, je vais... Merci, ça répond. Et
6 juste... petite demande. Quand il y a des
7 références comme ça à un autre tableau, est-ce
8 qu'on pourrait, à l'avenir, avoir une petite note
9 de bas de page? On les regarde, les pièces, là,
10 mais pour faire les liens plus facilement, quand il
11 y a des détails, question pratique.

12 Et, maintenant, je vous amène à la colonne 9 de ce
13 même tableau.

14 R. Tableau 26...

15 Q. [229] Non, non, moi, je reste dans le tableau, pour
16 le moment, le tableau 2. Alors, à la colonne 9, qui
17 est « Gestion des abonnements », si je comprends
18 bien, vous avez, à la ligne 22, un montant négatif
19 de trois cent onze millions (311 M\$) à l'encaisse.
20 De quoi il est constitué, ce montant négatif de
21 trois cent onze millions (311 M\$)?

22 R. Je n'ai pas le détail pour ça, on prendra un
23 engagement...

24 Q. [230] Alors, juste...

25 À moins que mon confrère l'ait? Non.

1 Me ÉRIC FRASER :

2 Je pourrais prendre l'engagement, je n'ai pas de
3 problème, mais...

4 Me HÉLÈNE SICARD :

5 Non, non, mais je pensais que vous alliez me
6 sortir... s'il y avait une pièce détaillée quelque
7 part.

8 Me ÉRIC FRASER :

9 J'ai une suggestion. Parce qu'on pourrait faire
10 l'engagement puis peut-être qu'on pourrait se
11 retrouver dans une situation... Si on avait
12 l'objectif final de la ligne, peut-être qu'on
13 pourrait avoir une réponse directe aussi. Parce
14 que, évidemment, personnellement, moi, je ne vois
15 pas le lien ou je ne vois pas où on s'en va avec
16 ces questions-là, très spécifiques, sur la méthode
17 de répartition alors que la méthode de répartition
18 ne fait pas partie des enjeux du dossier. Donc, si
19 ma consœur pouvait nous expliquer où elle s'en va
20 peut-être que monsieur Côté ou, en tout cas, un
21 membre du panel pourrait avoir une réponse qui
22 satisferait.

23 R. En fait, le chiffre est... parce que ce que vous
24 avez, là, vous avez à la colonne 15 dans le
25 tableau, vous avez un chiffre de l'encaisse de cent

1 dix-neuf millions point trois (119.3 M\$), qui fait
2 référence... vous voyez, en haut, votre référence,
3 c'est HQD-9, Document 1. Et ce montant, de cent
4 dix-neuf point trois (119.3 M\$), est réparti sur
5 une méthode de répartition, on pourra vous donner
6 le détail comme ça a été réparti par chacune de ces
7 rubriques-là, ici, là.

8 Me HÉLÈNE SICARD :

9 Q. [231] Je vous entends à peine quand... Monsieur
10 Côté, si je peux vous éclairer, ce qu'on cherche à
11 savoir, là, cette encaisse, trois cent onze
12 millions (311 M\$), avec négatif, est-ce que c'est
13 des comptes à recevoir ou des créances...
14 provisions...

15 R. C'est l'encaisse réglementaire.

16 Q. [232] ... pour créances? Hein?

17 R. L'encaisse réglementaire.

18 Q. [233] Alors, ça semble satisfaire mon analyste,
19 Madame la Présidente, je ne prendrai pas
20 d'engagement. Je vous remercie.
21 Alors, je vous amène maintenant à la page 11, le
22 tableau 5. Est-ce que la dépense de mauvaises
23 créances se retrouve sous une rubrique dans la
24 colonne 1 et, si elle est incluse dans une de ces
25 rubriques, laquelle?

- 1 R. Donc, ça se retrouve à l'item « Abonnements », la
2 colonne 5, ligne 11, quatre cent soixante-dix-huit
3 virgule deux millions de dollars (478,2 M\$).
- 4 Q. [234] Monsieur Côté, vous... vous êtes probablement
5 fatigué et je le comprends, après la journée, mais
6 je vais vous demander d'un peu mieux prononcer vos
7 mots. Moi, j'ai un problème auditif puis je ne vous
8 entends pas, les mots passent...
- 9 R. On parle du temps, la colonne 5, « Abonnements ».
- 10 Q. [235] Oui.
- 11 R. Ligne 11, « Gestion des abonnements ».
12 (14 h 51)
- 13 Q. [236] Ligne 11, « Gestion des abonnements ». Elle
14 serait dans cette... dans ce quatre cent soixante-
15 dix-huit point deux (478,2) donc.
- 16 R. C'est ça.
- 17 Q. [237] O.K. Maintenant comment sont répartis les
18 coûts... comment sont répartis les coûts de la
19 mauvaise créance?
- 20 R. Les coûts de la mauvaise créance sont répartis
21 sur... sur les mauvaises créances par catégorie de
22 consommateurs.
- 23 Q. [238] O.K. Et quand vous répartissez les coûts de
24 la mauvaise créance est-ce que vous incluez
25 également les coûts des frais d'administration? Ou

1 si les frais d'administration relatifs aux
2 mauvaises créances sont ailleurs?

3 R. Je veux juste revenir sur la question de frais
4 d'administration. Donc vous avez des coûts, on
5 établit les coûts, dans l'encaisse réglementaire on
6 évalue quel est le frais de financement relié au
7 fait que les factures sont payées vingt et un (21)
8 jours plus tard. On sait que c'est plus long que
9 ça, mais on s'en est tenu à vingt et un (21) jours.
10 Et on établit ces coûts-là. On a aussi évidemment
11 les coûts de recouvrement, O.K. Et les coûts... et
12 en plus des coûts de recouvrement il y a les
13 mauvaises créances aussi. O.K. Ces trois éléments-
14 là font l'objet de... au niveau des revenus,
15 comment qu'on récupère ces revenus-là c'est soit
16 par la tarification, notamment en partie par la
17 redevance, mais principalement par la tarification
18 et les frais... frais d'administration. Et les deux
19 ne font pas la même chose, là, t'sais.

20 Ça fait que les frais d'administration ne
21 couvrent pas tous les coûts de recouvrement,
22 mauvaises créances et frais de financement. Ils en
23 couvrent qu'une très petite partie en fait, pas
24 beaucoup. Et le reste est couvert par le tarif...
25 le tarif comme tel.

1 Q. [239] O.K. Mais... Non, non, c'est ça. Ce que je...
2 je comprends que vous donnez des informations, mais
3 la question n'était pas là. Ce que je voulais
4 savoir c'est quand vous inscrivez, là, « sous
5 gestion des abonnements », vous m'avez dit que dans
6 ce quatre cent soixante-dix-huit point deux (478,2)
7 la dépense de mauvaise créance était incluse dans
8 ce chiffre. Moi, je veux savoir quand vous mettez
9 le chiffre de la mauvaise créance dans le quatre
10 cent soixante-dix-huit point deux (478,2) est-ce
11 que... parce qu'on a posé des questions à d'autres
12 panels qui nous ont dit que la mauvaise créance
13 était... pour eux autres, c'était... on chargeait,
14 là, on considérait à la fois le montant dû pour le
15 tarif, comme s'il avait été payé en vingt et un
16 (21) jours, plus les frais d'administration selon
17 le délai. Parce qu'on avait des mauvaises créances
18 à vingt et un (21) jours ou plus, il y avait cinq
19 pour cent (5 %), on avait des mauvaises créances
20 entre vingt et un (21) et trente (30) jours, je
21 pense, puis il y avait une autre colonne avec des
22 pourcentages différents. Et il y a un frais
23 d'administration qui est calculé. En réponse à une
24 question pour deux mille quatorze (2014), on m'a
25 dit d'ailleurs qu'il y avait un montant, là, d'à

1 peu près treize point cinq (13,5) en frais
2 d'administration, par rapport aux mauvaises
3 créances.

4 Ce que je cherche à savoir, là, quand vous
5 nous mettez année témoin projetée deux mille seize
6 (2016), quatre cent soixante-dix-huit point deux
7 (478,2), vous me dites les mauvaises créances sont
8 incluses dans ça, est-ce que c'est juste le capital
9 mauvaises créances ou si c'est également les frais
10 d'administration rattachés aux mauvaises créances?

11 R. C'est pas un coût, les frais d'administration,
12 c'est un revenu.

13 Q. [240] O.K. Donc ils ne seraient pas là.

14 R. Non.

15 Q. [241] O.K. C'est juste ça que je veux savoir.

16 R. Mais ici je fais référence, je vais faire référence
17 au document, à votre page 13 dans votre preuve
18 comme telle.

19 Q. [242] Oui.

20 R. O.K. On vous a donné, vous avez montré au tableau
21 19 : « Composition détaillée des revenus requis ».

22 Q. [243] Vous faites référence à la preuve de UC là.

23 R. Oui. Mémoire 1.

24 Q. [244] Oui. À la page 19, j'ai pas ça. À la page 13,
25 O.K. Page 13, « Composition détaillée des revenus

1 requis ». Oui.

2 R. C'est ça, donc la preuve que vous faisiez à l'effet
3 que c'était inclus dans les tarifs, qu'on comptait
4 deux fois avec des frais d'administration, plus...
5 Ça fait qu'ici, vous avez le détail. Vous avez les
6 premières rubriques : relèves de compteurs,
7 facturation, l'autre c'est trop petit pour que je
8 puisse voir... le quatrième c'est... le troisième
9 c'est? Encaissement. Ensuite vous avez
10 recouvrement. Donc les coûts... les frais de... les
11 coûts de recouvrement sont là et oui,
12 effectivement, on l'utilise pour couvrir notamment
13 dans les... dans la redevance comme telle. Et si
14 vous descendez un petit peu plus bas, vous avez...
15 avant la ligne « mesurage », deux lignes avant,
16 vous avez « revenu, frais d'administration et
17 ouverture de compte » en négatif pour ne pas faire
18 double comptage.

19 (14 h 56)

20 Q. [245] Oui. Alors, ce tableau est correct?

21 R. Le tableau, mais vos conclusions, elles sont
22 fausses, il n'y a pas double comptage. On récupère
23 nos frais...

24 Q. [246] O.K. Mais...

25 R. On récupère nos frais de... les coûts de

1 recouvrement, mauvaises créances et frais de
2 financement dans l'encaisse de deux façons, par la
3 tarification et par les frais d'administration. Et
4 pour être sûr, pour faire la démonstration que je
5 ne compte pas deux fois cette chose-là, le tableau
6 fait la démonstration ici que je viens enlever, au
7 niveau tarification, les frais d'administration
8 comme tels.

9 Q. [247] Maintenant, toujours au tableau 5, quand il
10 est indiqué « affectation directe » à différents
11 endroits, éclairage, le point 8 « Éclairage
12 Sentinelle » treize et quatorze (13,14 \$), on voit
13 « affectation directe ». Est-ce qu'on doit
14 comprendre que les coûts de cette fonction sont
15 alloués directement à la catégorie tarifaire qui
16 les encourt?

17 R. Non, non, c'est... parce que, ici, le tableau, ce
18 qu'il montre, c'est que quand c'est réparti en
19 énergie, on utilise les kilowattheures pour faire
20 la répartition par catégorie de consommateurs.
21 Quand c'est en puissance, on utilise la puissance
22 dans chacune des catégories et quand c'est en
23 abonnements, on utilise le nombre d'abonnements
24 comme tel.

25 Quand c'est spécifique, c'est parce que...

- 1 Comme, par exemple, si vous prenez le premier
2 « Producteur » ici... « Production », le tableau
3 9B, six milliards trois cinquante-six (6,356 G\$),
4 il y a une méthode particulière qui alloue ça. Ça
5 peut être à une catégorie ou plusieurs catégories,
6 mais il y a une méthode particulière pour faire ça.
- 7 Q. [248] Alors, quand vous dites « affectation
8 directe », c'est parce qu'il y a une méthode
9 particulière? Je suis au tableau 5 de la page...
- 10 R. C'est qu'on a identifié des montants qui vont à une
11 catégorie en particulier ou plusieurs catégories de
12 consommateurs.
- 13 Q. [249] O.K. Donc, c'est affecté directement à une
14 catégorie en particulier qui encourt ces frais-là?
15 Ce qui était ma question.
- 16 R. Oui.
- 17 Q. [250] Bon. Merci. Tableau... Alors, nous passons
18 maintenant à la page 45, tableau 28. Alors, je vous
19 invite à regarder la colonne 6 qui se trouve,
20 encore une fois, dans « Service à la clientèle ».
21 Frais...
- 22 R. Quel tableau vous me dites?
- 23 Q. [251] C'est le tableau 28...
- 24 R. 28.
- 25 Q. [252] ... à la page 45. Ça va? Alors, la colonne 6,

1 on voit « Frais d'administration » en millions, on
2 a cinquante-sept millions (57 M\$). J'aimerais
3 savoir est-ce que ça signifie qu'il y a une
4 prévision que cinquante... à l'effet que... parce
5 que le chiffre est entre parenthèses, à l'effet que
6 cinquante-sept millions (57 M\$) seront récupérés en
7 deux mille seize (2016) pour des frais
8 d'administration?

9 R. Non, non. C'est basé sur l'historique, on...

10 Q. [253] C'est ça, c'est votre prévision.

11 R. C'est pas... la prévision, c'est basé sur les
12 données réelles. On ne fait pas de prévision, on
13 utilise les données réelles.

14 Q. [254] O.K. Donc, ça représente ce que vous avez
15 perçu et vous prévoyez percevoir la même chose?

16 R. Bon an mal an, à chaque année, c'est toujours
17 pareil.

18 Q. [255] O.K. Alors, ça, ça répond... Maintenant, si
19 vous allez, juste une question de précision, si
20 vous allez à la pièce B-0043, HQD-11, Document 1,
21 au tableau 1 de la page 3, on indique un montant de
22 cinquante-sept point trois (57,3 M\$) à ce... Ah!

23 O.K. O.K.

24 R. Oui.

25 Q. [256] Alors, le tableau 1, c'est pour l'année

1 témoin, vous indiquez cinquante-sept point trois
2 (57,3) plutôt que cinquante-sept (57). Est-ce que
3 c'est parce que vous avez arrondi donc à cinquante-
4 sept (57) ou ce serait...

5 R. Plutôt que le cinquante-sept point neuf (57,9),
6 cinquante-sept point trois (57,3)?
7 (15 h 02)

8 Q. [257] Oui. Non. Bien, vous avez cinquante-sept (57)
9 dans le tableau de HQD-12, le tableau 28...

10 R. Hum, hum.

11 Q. [258] ... puis vous avez cinquante-sept point trois
12 (57,3), à HQD-11, Document 1, vous nous dites que
13 ça provient du réel de l'année d'avant. Alors, je
14 cherche à savoir, est-ce que c'est juste parce que
15 vous avez fait un arrondi, vous avez enlevé le
16 point trois?

17 R. Je n'ai pas de réponse à vous donner pour ça. Je ne
18 le sais pas.

19 Q. [259] Mais ça vise la même chose?

20 R. Bien oui, on parle des frais d'administration,
21 effectivement.

22 Q. [260] O.K.

23 R. La répartition, elle, est basée sur les frais
24 d'administration de l'année précédente, la
25 répartition par catégories de consommateurs.

1 Q. [261] Il y a quelqu'un qui a une réponse, Maître
2 Fraser? Vous vous interrogez vous aussi. O.K.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Est-ce que monsieur Côté avait donné sa réponse?

5 L'avez-vous entendue? Est-ce qu'on peut poursuivre?

6 Me HÉLÈNE SICARD :

7 O.K. Permettez-moi, là, c'est parce que j'essaie
8 d'élaguer.

9 Q. [262] Je vous amène maintenant à la page... On
10 retourne en arrière, à la page 21, toujours de
11 HQD-12, Document 3 (B-46). Et c'est le tableau 10
12 page 21. Et dans ce tableau, notre question est
13 assez simple pour vous, Monsieur Côté. Puis c'est
14 vos gens autour qui vont probablement répondre. Il
15 y a une note de bas de page qui est la note 2 qui
16 dit « voir l'annexe 6 » je vous le lis, là, parce
17 que c'est très petit, « voir l'annexe 6 pour la
18 description détaillée des facteurs de
19 répartition ». On n'a pas retracé l'annexe 6 dans
20 ce document-là.

21 M. MARCEL CÔTÉ :

22 R. Je vois que vous avez fait une lecture très
23 détaillée de la méthode de répartition.

24 Q. [263] C'est parce qu'on cherchait l'information. Et
25 les annexes s'arrêtent à l'annexe 4. Alors, je vous

1 demande...

2 R. Oui, j'aurais dû avoir des conseillers assis avec
3 moi pour répondre à toutes ces petites questions-
4 là. Mais je n'ai pas l'information. Je pourrais
5 vérifier. On pourrait vérifier l'annexe 6.

6 Q. [264] S'il existe une annexe 6, pouvez-vous vous
7 engager à la déposer?

8 Me ÉRIC FRASER :

9 Je pense que j'ai trouvé la réponse. On retrouve
10 l'information à la page 5 de la pièce HQD-12,
11 Document 3.

12 Me HÉLÈNE SICARD :

13 À la page 5. Je vais aller voir.

14 Me ÉRIC FRASER :

15 Où il est précisé qu'on réfère à une annexe d'un
16 autre dossier évidemment.

17 M. MARCEL CÔTÉ :

18 R. On réfère au document R-3708-2009.

19 Me HÉLÈNE SICARD :

20 Ah, c'est l'annexe d'un autre dossier, non pas de
21 celui-là. Bien j'ai ma réponse.

22 M. MARCEL CÔTÉ :

23 R. Parce que si je comprends bien, c'est la
24 description des catégories de consommateurs qu'on
25 cherche?

1 Me ÉRIC FRASER :

2 Oui.

3 M. MARCEL CÔTÉ :

4 R. Ça, ça a été réglé en deux mille neuf (2009), oui,
5 c'est ça.

6 Me ÉRIC FRASER :

7 Pour ceux qui s'en souviennent, les années de
8 répartition de coûts, ce n'était pas drôle.

9 Me HÉLÈNE SICARD :

10 Non, mais sauf que quand ça ne dit pas à quel
11 dossier ça fait référence, on présume que c'est
12 dans le même dossier. Mais je vous remercie d'avoir
13 trouvé la réponse.

14 R. C'est parce que ça fait longtemps que j'ai regardé
15 en détail tous ces éléments-là, chaque ligne est
16 référencée, on peut se retrouver dans ces tableaux-
17 là dans la mesure où on les connaît bien.

18 Q. [265] Je n'en doute pas et je ne cherche pas à vous
19 piéger. Je cherche à comprendre.

20 R. Donc, on définissait les catégories de
21 consommateurs à ce moment-là.

22 Q. [266] Je passe à un autre sujet. On continue,
23 Madame la Présidente?

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Absolument.

1 Me HÉLÈNE SICARD :

2 Q. [267] Alors, à la pièce 126, qui est la DDR 5 de la
3 Régie, page 41, vous avez répondu à la question
4 16.3. Je vois que vous attendez le document. Et la
5 question se lit comme suit :

6 Veuillez commenter sur l'importance
7 relative que le Distributeur accorde
8 au critère de simplicité par rapport
9 au critère d'équité, dans le contexte
10 de l'implantation d'une facture
11 minimale en remplacement de la
12 redevance. Veuillez élaborer sur la
13 possibilité que le calcul de la
14 consommation puisse être sur une base
15 autre que mensuelle.

16 Et vous répondez :

17 Dans le contexte de l'implantation
18 d'une facture minimale en remplacement
19 de la redevance, les critères d'équité
20 et de simplicité cohabitent sans
21 difficulté, sans devoir accorder une
22 importance relative à l'un ou l'autre
23 de ces critères. En effet, la facture
24 minimale en remplacement de la
25 redevance serait équitable puisqu'elle

1 permettrait de récupérer davantage de
2 coûts auprès des très petits
3 consommateurs et de ceux qui ne
4 consomment pas à l'année tout en
5 améliorant le signal de prix en
6 énergie. Elle rencontrerait le critère
7 de simplicité puisque, selon le niveau
8 de consommation, la facture de la
9 période de consommation pourrait ne
10 comporter qu'un seul élément, la
11 facture minimale ou la facture de
12 l'énergie.

13 (15 h 09)

14 Vous nous en parliez d'ailleurs tout à
15 l'heure. Avez-vous testé via sondage, groupe de
16 discussion ou autre, la facilité de compréhension
17 d'un concept de facture minimale pour vos clients,
18 entre autres les clients résidentiels?

19 M. MARCEL CÔTÉ :

20 R. Non.

21 Q. [268] Est-ce que...

22 R. Ici, c'est principalement le fait que le client va
23 faire l'objet d'une facture minimale ou d'une
24 facture en énergie. Il n'aura pas et la redevance
25 et le kilowattheure facturés sur sa facture. C'est

1 un ou l'autre. Ça fait que c'est dans cet esprit-là
2 qu'on considère que, ça, c'est plus simple dans la
3 mesure où le client comprend qu'il a une facture
4 minimale.

5 Q. [269] Mais si on comprend bien le principe, une
6 facture minimale couvrirait quand même un minimum
7 de kilowattheures pour une certaine période?

8 R. Nécessairement. Si admettons je dis, la facture
9 minimale est de quatre-vingts dollars (80 \$), bien,
10 il faut que je consomme au moins quatre-vingts
11 kilowattheures (80 kWh) en... quatre-vingts dollars
12 (80 \$) en kilowattheures pour que ce ne soit plus
13 la facture minimale qui s'applique là.

14 Q. [270] Plutôt que d'avoir deux informations pour le
15 client sur sa facture et pour vous comptabiliser
16 dans vos systèmes, il y aurait une seule
17 information?

18 R. Exactement. C'est pour le client. Il va regarder sa
19 facture puis il va voir que c'est la facture
20 minimale qui s'applique ou un kilowattheure. Quand
21 c'est le kilowattheure, il n'y a pas de calcul de
22 redevance qui s'applique.

23 Q. [271] Maintenant, pour Hydro et aussi pour ses
24 clients, mais je voudrais avoir la version d'Hydro,
25 est-ce que le fait d'avoir moins d'éléments sur une

1 facture simplifie la facture? C'est un critère
2 simplicité. Moins il y a d'éléments à rentrer dans
3 la facture, plus c'est simple?

4 R. C'est un des éléments, une question de clarté.
5 C'est simplement ça. C'est d'avoir... que ce soit
6 plus clair pour le client lorsqu'il regarde sa
7 facture, c'est d'avoir moins d'éléments qu'il y a
8 sur ça. Mais ce n'est pas le seul critère, comme
9 j'ai mentionné, la simplicité ou la clarté comme
10 telle.

11 Q. [272] Est-ce que, pour Hydro, il y a un nombre
12 d'éléments sur la facture à partir duquel vous
13 considérez que ce n'est plus facile ou ce n'est
14 plus simple de le faire ou de le lire? Avez-vous
15 testé ça?

16 R. Qu'on aurait testé le nombre d'éléments sur une
17 facture pour savoir si c'était trop ou pas assez ou
18 peut-être? Non.

19 Q. [273] Vous n'avez pas...

20 R. Non.

21 Q. [274] Et pour vos systèmes informatiques, vous ne
22 l'avez pas regardé ça non plus?

23 R. On est juste ici sur... Le client nous parle
24 d'avoir des factures claires, simples. On regarde
25 les éléments qui peuvent faire en sorte que ce soit

1 plus simple et clair, tout en s'assurant qu'on est
2 équitable dans la facturation, qu'on donne un bon
3 signal de prix, qu'on favorise les économies
4 d'énergie, puis ces choses-là. On veut également
5 voir quelles sont les composantes qui feraient en
6 sorte que ce soit plus simple ou clair. Il n'y a
7 pas plus de science là-dedans que ça.

8 Q. [275] O.K. Maintenant, la structure actuelle du
9 tarif D comporte en principe au moins trois
10 éléments. On a la redevance, la première tranche,
11 la deuxième tranche, et pour certains clients il y
12 a la puissance qui s'ajoute. Donc on a...

13 R. Exact.

14 Q. [276] ... en principe de trois ou quatre éléments.
15 Est-ce que ce type de facturation pour Hydro est
16 une facturation complexe ou ça demeure une facture
17 simple?

18 R. Ici, je rajoute, donc ce que je mentionnais tantôt,
19 ici, on chevauche des périodes, t'sais comme le
20 changement de tarif, par exemple, on va avoir à ce
21 moment-là trois prix, six prix et compagnie. Si on
22 va vers une tarification en plus saisonnière, on va
23 multiplier encore par deux toutes ces informations-
24 là.

25 Q. [277] Oui, mais ma question était, pour le moment,

1 le tarif D, tel qu'elle existe la facture, pour
2 vous, pour Hydro, est-ce que ça demeure quelque
3 chose qui est relativement simple ou est-ce que
4 c'est complexe?

5 R. Je pense qu'on a déjà dit qu'on n'est pas ici pour
6 défendre des composantes qu'on a proposées. On a
7 dit : Voici les éléments qui pourraient être
8 intéressants. La proposition qu'on a faite par le
9 Distributeur, on essaie de répondre aux
10 préoccupations de tous les groupes qu'on avait
11 autour de la table, tous les éléments avec lesquels
12 on pourrait travailler. Est-ce que c'est trop ou
13 pas assez? C'est toujours une question subjective.
14 Je n'ai pas de niveau, vous dire que trois prix,
15 c'est trop, il faut passer à deux, puis il ne faut
16 jamais dépasser deux ou à un. Ça, il n'y en a pas
17 ce genre d'information-là.

18 (15 h 14)

19 C'est juste... c'est tous ces éléments-là
20 qui font en sorte que qu'est-ce que... puis c'est
21 toujours un choix de... il n'y a pas de solution
22 parfaite dans la structure tarifaire, c'est
23 toujours une question de choix, là. C'est comment
24 qu'on fait pour améliorer notre tarif qu'on a
25 actuellement. Comme j'ai mentionné, le tarif qu'on

1 a actuellement, il est très bien, il fonctionne
2 très bien. Est-ce qu'il y a des éléments qu'on veut
3 regarder? Ce sont les éléments qu'on vous a donnés
4 dans la pièce comme telle.

5 Q. [278] Je vous remercie, Monsieur Côté. Je perçois
6 que... les questions que je pose, vous ne devez pas
7 les percevoir comme une attaque sur des choses que
8 vous avez proposées. Je perçois une certaine...
9 C'est de l'information et l'information que je
10 demande ne veut pas dire qu'on s'en va d'un côté ou
11 de l'autre, là. Ce n'est pas ça.

12 C'est parce que vous avez répondu à une
13 question, vous avez dit qu'un des critères que vous
14 cherchez c'est la simplicité et UC cherche à
15 comprendre, à savoir à partir... est-ce qu'il y a
16 des normes à partir desquelles Hydro considère
17 qu'elle a atteint ce but de simplicité? Et, dans ce
18 sens-là, on vous pose la question, là, les factures
19 actuelles, est-ce que pour... selon Hydro, est-ce
20 que c'est simple ou est-ce que c'est complexe?
21 Parce que... Et c'était simplement ça la question,
22 je cherchais à avoir l'opinion chez Hydro-Québec et
23 non pas nécessairement tout le groupe de travail.
24 Parce que vous avez quand même eu un tarif réseau,
25 à un moment donné, où il y avait sept différents

1 prix, là, hiver, été puis différentes heures et,
2 selon vous, les clients l'ont géré, ça, et Hydro a
3 réussi à le gérer.

4 R. Ça s'adressait à des gens qui voulaient faire de la
5 gestion de la consommation, qui représentaient
6 trois pour cent de la population. Et, dans ce
7 groupe-là, on a, évidemment, des gens, qu'on
8 appelle en anglais, « free riders », c'est-à-dire
9 qu'ils vont pouvoir bénéficier d'une structure
10 comme ça. Puis il y en a d'autres qui ne
11 bénéficient jamais malgré les efforts qu'ils ont
12 faits.

13 Ça étant dit, la réponse que je vous ai
14 donnée c'était de nuancer... on n'a pas de sondage
15 auprès de la clientèle pour savoir si deux éléments
16 ou trois éléments ou quatre éléments ou cinq, même
17 six éléments c'est trop ou pas assez dans une
18 structure. L'idéal c'est d'avoir un seul... un seul
19 mais on sait que, si on fait juste un seul, on
20 n'atteint pas les autres objectifs qu'on veut se
21 donner comme tels. Donner un signal de prix qui est
22 adéquat pour les différents types de
23 caractéristiques de consommation de la clientèle.

24 Q. [279] Question de clarification. Quand vous avez eu
25 la facture réseau puis vous remettiez cette facture

1 réseau à vos clients, avec tous les différents
2 temps, avez-vous constaté à savoir si les
3 participants avaient de la difficulté à comprendre
4 leur facture?

5 R. On n'a pas posé la question aux clients sur la
6 question de la facture.

7 Q. [280] O.K.

8 Me HÉLÈNE SICARD :

9 Changement de sujet, Madame la Présidente. Je vois
10 le temps, là, je ne sais pas jusqu'à quelle heure
11 vous allez me laisser continuer mais j'en ai encore
12 pour un bon bout.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Bien, écoutez, on peut rester jusqu'à trois heures
15 et demie (3 h 30), considérant peut-être l'état de
16 fatigue de tout le monde, on va y voir plus clair
17 demain matin.

18 Me HÉLÈNE SICARD :

19 Mais je vais continuer jusqu'à trois heures et
20 demie (3 h 30).

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Mais on vous donne encore quinze (15) minutes.

23 C'est bon?

24 Me HÉLÈNE SICARD :

25 Merci.

1 Q. [281] Alors, inspection des clients au tarif DT.
2 Alors, HQD-16 mais cette fois-ci, document 1.2.
3 Alors, c'est le B-75, page 8... non, page 108,
4 ligne 3. Vous nous dites... Vous attendez la pièce.
5 HQD-16, document 1.2, page 108, ligne 3, vous nous
6 dites à la ligne 3 :

7 Par ailleurs, le Distributeur réalise
8 actuellement des inspections auprès de
9 clients ayant une consommation en
10 pointe particulièrement élevée de
11 manière à vérifier si les conditions
12 d'admissibilité au tarif...

13 On parle du tarif DT.

14 ... sont toujours respectées.

15 Combien d'inspections avez-vous prévues réaliser?

16 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

17 R. Si je me souviens bien, il y avait environ mille
18 (1000) inspections. Je pourrais vérifier mais
19 autour de ça.

20 Q. [282] Est-ce qu'elles ont été réalisées?

21 R. Je ne suis pas sûre qu'elles ont été réalisées en
22 totalité mais une bonne part a été réalisée.

23 Q. [283] Quelle est votre échéance pour les compléter?

24 R. Pardon?

25 Q. [284] Quelle est l'échéance que vous avez prévue

1 pour les compléter, ces milles (1000) inspections?

2 R. Il faudrait que je vérifie, je ne sais pas s'il y a
3 une échéance. Mais c'était pour cette année, on
4 voulait faire ça cette année.

5 Q. [285] Donc, ça devrait être terminé au premier
6 (1er) janvier deux mille seize (2016)?

7 R. Je ne le sais pas.

8 Q. [286] Pouvez-vous vérifier?
9 (15 h 20)

10 R. Mais c'était pour l'année donc est-ce que c'est
11 avant l'hiver? En principe c'était pour la période
12 deux mille quinze (2015).

13 Q. [287] Par qui est-ce que...

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Donc plus besoin de vérifier? Plus besoin de
16 vérifier?

17 Me HÉLÈNE SICARD :

18 Bien, j'ai regardé mon analyste pour voir...

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Oui, puis ça semble être correct?

21 Me HÉLÈNE SICARD :

22 ... si elle avait besoin d'une date, puis elle a
23 dit pour l'année ça semble lui...

24 LA PRÉSIDENTE :

25 C'est bon.

- 1 Me HÉLÈNE SICARD :
- 2 Avant de demander des engagements, je vais me
- 3 retourner pour vérifier, Madame la Présidente.
- 4 Q. [288] Par qui sont réalisées les inspections?
- 5 R. C'est des employés d'Hydro-Québec, donc des... des
- 6 gens du... des inspecteurs, oui.
- 7 Q. [289] Mais ce sont des gens d'HQ, là.
- 8 R. Oui, exact.
- 9 Q. [290] Vous n'avez pas... ce n'est pas des
- 10 contractuels externes.
- 11 R. C'est les mêmes personnes qui... qui vont valider,
- 12 par exemple, si une personne par exemple est au bon
- 13 tarif ou...
- 14 Q. [291] O.K. Avez-vous priorisé, comme identifié puis
- 15 priorisé à partir de consommation ou autres
- 16 informations la façon dont les inspections devaient
- 17 se dérouler?
- 18 R. Si je me souviens bien, c'était une partie de la
- 19 clientèle dont la consommation était très élevée en
- 20 période de pointe.
- 21 Q. [292] Oui, sauf que...
- 22 R. Et plus particulièrement...
- 23 Q. [293] Ce que le...
- 24 R. Pouvez-vous attendre un instant, je vais juste
- 25 vérifier une information.

1 Q. [294] Oui, O.K. Parce que pendant que vous
2 vérifiez, ce que vous nous dites dans votre réponse
3 c'est que les inspections se font aux clients ayant
4 une consommation en pointe particulièrement élevée.
5 Alors ce que je cherchais à savoir c'est à
6 l'intérieur de ces clients-là, avez-vous établi un
7 ordre de priorité, là?

8 R. Je ne crois pas.

9 Q. [295] Vous ne croyez pas ou il n'y en a pas eu?

10 R. Ce qu'on vous a dit, c'est ça. C'est donc ciblant
11 les clients ayant une consommation particulièrement
12 élevée, mais je suppose que les inspecteurs ont...

13 Q. [296] Ils reçoivent une liste de clients...

14 R. Exactement, donc dépendant des...

15 Q. [297] Des adresses puis des secteurs probablement.

16 R. Exact.

17 Q. [298] O.K.

18 M. MARCEL CÔTÉ :

19 R. Ils doivent probablement l'organiser en fonction de
20 routes, là, pour faire le tour, pour être efficace
21 dans la section comme telle.

22 Q. [299] Combien d'inspecteurs?

23 Mme LOUISE TRÉPANIÉ :

24 R. Je ne le sais pas. En principe, c'est le nombre
25 d'inspecteurs nécessaires, là, pour pouvoir faire

1 le travail dans une période raisonnable.

2 Q. [300] O.K. Et savez-vous combien ont été réalisés à
3 date?

4 R. La majorité, je dirais.

5 Q. [301] La majorité.

6 R. Mais je n'ai pas de chiffres.

7 Q. [302] O.K. Merci. Allez-vous produire un rapport
8 quand les inspections vont être terminées, sur les
9 principales conclusions, là, de cette consommation
10 importante à la pointe?

11 M. MARCEL CÔTÉ :

12 R. En fait, ici, c'est s'assurer... parce que
13 l'intention qu'on a ici, c'est de s'assurer que le
14 client est au bon tarif. Donc qu'il puisse
15 fonctionner au tarif DT, comme tel. Ça fait que le
16 principal but c'est d'aviser le client, c'est ça,
17 donc on ne fera pas de rapport pour dire qu'on...
18 qu'on va... qu'on va déposer soit à la Régie pour
19 dire : voici le rapport, qu'est-ce qui a été fait
20 dans ce sens-là. C'est plutôt s'assurer que le
21 client, est-ce qu'il fonctionne? Est-ce qu'il a
22 bien compris le tarif? Est-ce que c'était parce
23 qu'il n'avait pas de mazout? Ou est-ce que
24 l'équipement est défectueux ou quelque chose comme
25 ça? Qui fait en sorte qu'il consomme en période de

1 pointe, alors qu'il devrait s'effacer normalement,
2 comme un autre client. Et évidemment, on va lui
3 suggérer que s'il n'a pas l'intention de
4 fonctionner en mode biénergie, il serait préférable
5 pour lui d'être au tarif D. Ça fait qu'on va lui...
6 c'est le but surtout de ça.

7 Q. [303] Alors, si je comprends bien vos réponses, une
8 de mes questions ici était : est-ce que vous allez
9 recommander à certains clients de quitter le tarif
10 DT?

11 R. Bien oui, si l'équipement est défectueux, si
12 l'équipement ne fonctionne pas, si le client n'a
13 pas l'intention de fonctionner en mode biénergie,
14 on va lui dire : bien il serait préférable d'être
15 au tarif régulier. Si le client réalise que, oui,
16 il pourrait fonctionner au tarif biénergie, on ne
17 va pas lui dire de sortir du tarif biénergie, on va
18 lui dire de... voilà comment ça s'applique, puis
19 s'il a l'intention de continuer au tarif DT, bien
20 c'est avantageux pour lui parce qu'il peut faire
21 des économies.

22 Q. [304] O.K. Alors dans vos... outre la
23 recommandation, là, je m'excuse, de peut-être
24 quitter le tarif, les autres recommandations que
25 vous feriez c'est de... qu'on utilise son système

1 comme il faut.

2 (15 h 25)

3 R. S'assurer que l'équipement fonctionne, s'assurer
4 que c'est tout en fonction, qu'il puisse
5 fonctionner. S'il fonctionne en mode biénergie,
6 pour lui, la lumière va allumer pour lui dire :
7 vous êtes en période de pointe parce qu'il fait
8 moins... moins douze degrés celsius (-12°C). Et le
9 client, normalement, il sait que durant cette
10 période-là le tarif est plus élevé, ça fait qu'il
11 fait attention à sa consommation. Ça fait qu'il n'y
12 a pas... il y a deux... la démarche,
13 essentiellement, c'est de s'assurer que
14 techniquement le client puisse fonctionner en mode
15 biénergie. C'est principalement l'utilité de faire
16 ces inspections-là pour ne pas avoir des clients
17 qui seraient au tarif DT sans qu'ils le sachent ou
18 sans que l'équipement ne fonctionne pas puis que
19 lui-même n'est pas au courant. Peut-être que le
20 client n'est même pas au courant que ça ne
21 fonctionne pas non plus.

22 C'est pareil... c'est un peu le même
23 exercice qu'on avait fait à l'époque avec le tarif
24 J où on avait des clients qui devaient aller au
25 tarif M puis ils ne le faisaient pas pour... même

1 si on leur envoyait une lettre, ça fait qu'on a
2 finalement dit on va vous transférer à l'autre
3 tarif parce que c'est plus avantageux l'autre
4 tarif. Donc, c'est un peu la même affaire, on
5 communique avec ces gens-là pour leur donner
6 l'information.

7 Q. [305] O.K. Maintenant, je vais faire brièvement
8 référence dans ma question, vous aviez... c'est un
9 tarif qui existe encore, mais qui est fermé aux
10 nouveaux abonnements, le tarif DM et les derniers
11 mots, je vais vous lire, là, juste pour que vous
12 sachiez de quoi je parle, les derniers mots de ce
13 tarif, quant à la facturation de la puissance, le
14 seuil de facturation de puissance de ce tarif-là,
15 le tarif nous dit

16 Le seuil de tarification de la
17 puissance correspond à la plus élevée
18 des valeurs suivantes : 50 kW ou le
19 produit de 4 kW par le multiplicateur.

20 Le multiplicateur étant, là, parce que ce... oui,
21 juste expliquer pour que le banc puisse... DM,
22 c'était des multi-logements et le multiplicateur
23 est le nombre de logements. C'est bien?

24 R. Parce qu'il y avait un seul compteur...

25 Q. [306] C'est ça.

- 1 R. ... puis on voulait avoir une tarification
2 similaire pour les...
- 3 Q. [307] Oui.
- 4 R. ... tous les autres clients qui avaient un compteur
5 industriel.
- 6 Q. [308] C'est ça. Alors... Mais comment avez-vous
7 déterminé ou établi la valeur de quatre kilowatts
8 (4 kW) associée à chaque logement?
- 9 R. C'est à peu près... On a regardé la puissance
10 appelée pour chacun de ces édifices-là, qu'on a
11 mesurée, là, et puis on a regardé le nombre de
12 logements qu'il y avait, puis en moyenne, ça
13 donnait à peu près quatre kilowatts (4 kW), là,
14 c'est pour ça qu'on utilisait un quatre kilowatts
15 (4 kW).
- 16 Q. [309] Donc, vous avez pris les logements puis fait
17 une moyenne, tout simplement? Il n'y a pas de...
- 18 R. Bien, on regarde... parce que souvent, c'est... les
19 logements importants, là, ils sont facturés en
20 puissance, donc on a la donnée en puissance puis on
21 regarde le nombre de logements qu'il y a dans
22 l'appartement puis on a regardé ça sur l'ensemble
23 de nos appartements qu'on a puis on a déterminé
24 qu'à peu près quatre kilowatts (4 kW), c'est à peu
25 près la puissance qu'il est raisonnable de

1 considérer par appartement comme tel. Parce qu'il
2 ne faut pas oublier aussi qu'il y a une
3 complémentarité des charges dans un appartement
4 comme ça, ce n'est pas tout le monde qui fait à
5 manger en même temps, ce n'est pas tout le monde
6 qui fait... ça fait que je ne veux pas surfacturer
7 les clients parce qu'il y a dix kilowatts (10 kW)
8 d'installés dans sa boîte électrique alors que
9 globalement, quatre kilowatts (4 kW), c'est
10 suffisant pour l'ensemble de l'appartement.

11 Q. [310] Maintenant, avez-vous vérifié si ces quatre
12 kilowatts (4 kW) associés à chaque logement
13 permettaient de couvrir les besoins essentiels des
14 clients comme vous avez cherché à le faire, là,
15 avec le trente (30)...

16 R. Qu'est-ce que vous entendez par services
17 essentiels?

18 Q. [311] Bien, c'est un peu ce que vous nous dites que
19 vous avez inclus, là, dans le tarif de base de
20 la... on a la redevance, on a la première tranche.

21 R. Première tranche...

22 Q. [312] Dans le tarif résidentiel.

23 R. Oui.

24 Q. [313] Qui...

25 R. Ce n'est pas des services essentiels, ça. C'est la

1 consommation autre que le chauffage.

2 Q. [314] O.K. Alors avez-vous comparé, à ce moment-là,
3 pour voir si les besoins autre que le chauffage
4 étaient couverts ou si vous avez traité ça de façon
5 complètement différente de la première tranche?

6 R. Dans le tarif... C'est parce que c'est une question
7 de calibrer le tarif DM, qu'il soit équitable par
8 rapport au tarif D comme tel. Ça fait qu'au tarif
9 D, quand on regarde ça individuellement client par
10 client, un par un, s'ils ont chacun leur compteur,
11 on va leur facturer avec le tarif régulier comme on
12 le connaît, la, trente kilowattheures (30 kWh)
13 et...

14 Q. [315] Oui, mais là, ils ont un compteur commun pour
15 un groupe de logements.

16 R. ... puis après ça, il y a un compteur commun pour
17 l'ensemble de l'édifice. Quand j'arrive dans le
18 tarif DM, c'est clair que si je fais juste un
19 multiplicateur comme on le faisait à l'époque...
20 mais en passant, ce tarif-là est fermé. On parle de
21 quelque chose qui est fermé, là.

22 Q. [316] Non, mais c'est le principe, là.

23 R. Mais pour continuer, donc, quand j'utilise trente
24 kilowattheures (30 kWh) par logement, hein? Je lui
25 donne le bénéfice de l'ensemble du bloc, hein? Le

1 trente kilowattheures (30 kWh) parce que je le
2 multiplie pour chacun. Ça fait que s'il y a des
3 appartements qui n'ont pas pris trente
4 kilowattheures (30 kWh), l'autre peut en prendre
5 plus, puis globalement, l'appartement va être à
6 l'intérieur du trente kilowattheures (30 kWh), par
7 exemple.

8 Pour la puissance, parce qu'on facture la
9 puissance, aussi, là, dans le tarif D, il fallait
10 trouver un équivalent en termes de multiplicateur,
11 tout simplement. Ça fait que si j'utilisais
12 cinquante kilowatts (50 kW) fois le nombre de
13 logements, ça aurait été un chiffre astronomique,
14 ça n'aurait pas fonctionné. Ça fait que là, ce
15 qu'on souhaitait, c'est de trouver un kilowatt
16 moyen équivalent qui nous permettrait de facturer
17 un coût en puissance pour un édifice équivalent qui
18 serait mesuré individuellement, O.K.? Ça fait que
19 c'est comme ça qu'on a déterminé notre quatre
20 kilowatts (4 kW), là, dans ce tarif-là.

21 Q. [317] Alors toujours dans...

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Si vous changez de sujet, je vous proposerais peut-
24 être de...

25

1 Me HÉLÈNE SICARD :
2 Je changeais de pièce. Je suis toujours dans le
3 tarif DT, mais je changeais de pièce. Oui, je m'en
4 allais ailleurs dans...
5 LA PRÉSIDENTE :
6 Je pensais qu'on était dans le DM, là, mais
7 enfin...
8 Me HÉLÈNE SICARD :
9 Non, mais j'étais dans le DM qui était... on était
10 dans le DM dans l'esprit de...
11 LA PRÉSIDENTE :
12 Bon, bien on... demain... bien, je vous propose
13 pareil que l'on continue demain avec votre pièce
14 suivante.
15 Me HÉLÈNE SICARD :
16 O.K.
17 LA PRÉSIDENTE :
18 Peu importe où on en sera, là, dans les D. Alors,
19 demain matin, neuf heures (9 h).
20 Me HÉLÈNE SICARD :
21 Oui.
22 LA PRÉSIDENTE :
23 Ça va? Merci.
24 Me HÉLÈNE SICARD :
25 Merci. Nous avons parlé... vous aviez parlé du

1 rappel du Panel 2.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Nous avons indiqué que nous allions informer le
4 Distributeur avant la fin... ou à la fin du Panel
5 5.

6 Me HÉLÈNE SICARD :

7 O.K.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Alors la réponse s'en vient. C'est tout ce que je
10 peux vous dire. O.K.? Merci.

11 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

12

13

1

2

3

4

5 SERMENT D'OFFICE :

6

7 Je, soussigné, Claude Morin, sténographe officiel,

8 certifie sous mon serment d'office que les pages

9 qui précèdent sont et contiennent la transcription

10 exacte et fidèle des notes recueillies au moyen du

11 sténomasque, le tout conformément à la Loi.

12

13 ET J'AI SIGNÉ:

14

15

16

17

18 _____
CLAUDE MORIN (200569-7)