

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 15 DÉCEMBRE 2015

VOLUME 8

JEAN LAROSE et CLAUDE MORIN  
Sténographes officiels

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 PIÈCES	5
PRÉLIMINAIRES	6
PREUVE GRAME	
VALENTINA POCH	
NICOLE MOREAU	
INTERROGÉES PAR Me GENEVIÈVE PAQUET	8
INTERROGÉES PAR LA FORMATION	38
PREUVE RNCREQ	
PHILIP RAPHALS	
PHILIPPE BOURKE	
INTERROGÉS PAR Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD	44
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER	100
INTERROGÉES PAR Me ANNIE GARIÉPY	133
PREUVE SÉ-AQLPA	
JACQUES FONTAINE	
BRIGITTE BLAIS	
JEAN-CLAUDE DESLAURIERS	
INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	145
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER	170
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	172

LISTE DES PIÈCES

	<u>PAGE</u>
C-GRAME-0020 : Page 20 corrigée de C-GRAME-0010	9
C-GRAME-0021 : Présentation PowerPoint	9
C-RNCREQ-0029 : Présentation PowerPoint par Philip Raphals	45
C-RNCREQ-0030 : Présentation PowerPoint par Philippe Bourke	45
C-RNCREQ-0031 : Extrait de l'entente concernant les services nécessaires et généralement reconnus pour assurer la sécurité et la fiabilité de l'approvisionnement patrimonial intervenue à Montréal le 15 février 2005 entre HQP et HQD déposée au dossier R-3864-2013 comme pièce HQD-1, Document 2.3, annexe 3B	60
C-RNCREQ-0032 : Extrait de Assessment of Demand Response and Advanced Metering - FERC Staff Report - décembre 2014	95

1 L'AN DEUX MILLE QUINZE (2015), ce quinzième (15e)  
2 jour du mois de décembre :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du quinze (15)  
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 Bonjour, Maître Fraser.

15 Me ÉRIC FRASER :

16 Bonjour, Madame la Présidente, Madame et Monsieur  
17 les régisseurs. Simplement pour aviser que deux  
18 engagements ont été déposés respectivement hier en  
19 fin de journée et ce matin. Donc, on a la réponse à  
20 l'engagement numéro 17 ainsi que les réponses 1 et  
21 11 à la DDR numéro 7. On procède aussi au dépôt  
22 sous pli confidentiel, parce que certaines de ces  
23 réponses sont caviardées. Donc, Madame la  
24 Greffière. C'est la première fois que je fais ça  
25 « live ». Donc, on a un dépôt sous pli confidentiel

1 des réponses complètes, évidemment sous  
2 l'ordonnance rendue dans la présente décision en ce  
3 qui concerne les prix de certains contrats et sous  
4 l'ordonnance rendue dans le dossier de TCE  
5 puisqu'on a une partie de réponse qui concerne, je  
6 crois, si ma mémoire est bonne, l'évaluation du  
7 compte de frais reportés, compte tenu des méthodes  
8 comptables appliquées aux contrats TCE.

9 Alors, ça termine pour les questions  
10 d'intendance en ce qui me concerne ce matin. Merci.  
11 C'est la version intégrale des réponses qui sont  
12 caviardées.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 C'est le tableau 11-4B. C'est la même chose, même  
15 cote. Bon. L'intendance étant quasi terminée.

16 Maître Paquet, bon matin.

17 Me GENEVIÈVE PAQUET :

18 Bonjour, Madame la Présidente.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Bonjour.

21

22 PREUVE GRAME

23

24 Me GENEVIÈVE PAQUET :

25 Madame et Monsieur les régisseurs. Donc, nos

1           témoins sont présents sur le banc : madame Moreau  
2           et madame Poch. Il y a des déclarations  
3           assermentées qui avaient déjà été déposées sous les  
4           cote C-GRAME-13 pour madame Moreau et C-GRAME-14  
5           pour madame Poch. Je demanderais à madame la  
6           greffière de bien vouloir assermenter les témoins  
7           s'il vous plaît.

8  
9           L'AN DEUX MILLE QUINZE (2015), ce quinzième (15e)  
10          jour du mois de décembre, ONT COMPARU :

11  
12          VALENTINA POCH, coordonnatrice au GRAME, ayant une  
13          place d'affaires au 735, rue Notre-Dame, Lachine  
14          (Québec);

15  
16          NICOLE MOREAU, consultante en environnement et  
17          énergie, ayant une place d'affaires au 431, rue  
18          Jean-Baptiste-Lepage, Saint-Côme (Québec);

19  
20          LESQUELLES, après avoir fait une affirmation  
21          solennelle, déposent et disent :

22  
23          INTERROGÉES PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

24          Q. [1] Alors, mes questions vont s'adresser à toutes  
25          les deux. Vous avez rédigé les deux rapports du



1 GRAME qui ont été déposés sous les cotes C-GRAME-10  
2 et C-GRAME-11. Est-ce que vous avez des  
3 modifications à y apporter?

4 Mme NICOLE MOREAU :

5 R. Oui, on a une modification. En fait, c'est un sous-  
6 titre qui a sauté dans notre dernière version qui a  
7 été transmise. On vous a fait des copies. C'est en  
8 page 20 du rapport C-GRAME-10. On a simplement  
9 rajouté le sous-titre. Ça va aider à la  
10 compréhension du rapport, des conclusions qui sont  
11 là. Merci.

12 Q. [2] D'accord. Juste comme précision, on va déposer  
13 une page, la page 20 en fait du rapport C-GRAME-10  
14 avec le sous-titre ajouté. Donc, on pourrait le  
15 déposer sous la cote C-GRAME-20.

16

17 C-GRAME-0020 : Page 20 corrigée de C-GRAME-0010

18

19 Et puis on a également préparé une présentation  
20 PowerPoint. Il y a les copies qui ont déjà été  
21 distribuées. Et on voudrait la coter sous la cote  
22 C-GRAME-21 s'il vous plaît.

23

24 C-GRAME-0021 : Présentation PowerPoint

25

1 Et je vais laisser les témoins débiter la  
2 présentation.

3 (9 h 05)

4 Mme VALENTINA POCH :

5 Alors, bonjour, Madame la Présidente, Madame,  
6 Monsieur les Régisseurs. Tout d'abord, merci de  
7 nous accueillir ici et de nous entendre aujourd'hui  
8 vous présenter les grandes lignes de notre travail.

9 D'entrée de jeu, je veux juste faire un  
10 lien quand même avec les rencontres qui ont eu lieu  
11 tout récemment à la conférence sur le climat à  
12 Paris pour limiter le réchauffement climatique. En  
13 fait, on mesure vraiment l'importance, le besoin  
14 d'utiliser des outils, des incitatifs, des moyens,  
15 même des structures tarifaires dans ce cas-ci, pour  
16 réduire la consommation d'énergie polluante et  
17 c'est plus que jamais d'actualité.

18 On peut s'estimer chanceux, évidemment, ici  
19 d'avoir un très grand apport en énergie propre avec  
20 l'hydroélectricité, mais c'est sûr que parfois il y  
21 a des défis qui restent. Dans certaines sphères, on  
22 remarque par exemple que globalement, peut-être  
23 année en année, percer, en fait, le secteur  
24 résidentiel via différents programmes d'efficacité  
25 énergétique. Ça prend toujours un peu plus

1 d'exigences, toujours un peu plus d'exigences,  
2 versus les programmes qui touchent le secteur  
3 commercial qui est quand même ma foi assez  
4 performant.

5 Il en est de même avec les besoins en  
6 puissance où la pression va vraiment en  
7 s'accroissant, sans oublier aussi les défis qui sont  
8 aussi nombreux dans les réseaux autonomes en  
9 raison, évidemment, de leurs nombreuses  
10 particularités qui leurs sont propres, donc...

11 Mais, je tiens aussi à souligner aussi que,  
12 dans le cadre de ce dossier tarifaire, de la grande  
13 collaboration, la grande collégialité, je dirais,  
14 avec Hydro-Québec, donc je tenais à les remercier  
15 puis on espère vraiment que notre contribution  
16 aujourd'hui va apporter de l'eau au moulin, si je  
17 peux même me permettre, dans cette réflexion du  
18 présent dossier tarifaire. Donc, voici un plan de  
19 présentation très succinct puis je cède la parole à  
20 Nicole Moreau.

21 Mme NICOLE MOREAU :

22 R. Bonjour Madame, Monsieur et Madame les Régisseurs.  
23 On voit ici la première partie de la présentation,  
24 il va y en avoir deux, donc j'ai divisé les sous-  
25 titres. On a divisé les sous-titres pour faire

1 référence d'abord au rapport du GRAME, C-GRAME-11  
2 et après coup, on va aborder le C-GRAME-10 qui est  
3 sur la tarification et les autres enjeux. Donc, je  
4 vous amène à la première partie de ma présentation,  
5 le point numéro 1.

6 Dans notre rapport, on a recommandé la  
7 création d'un groupe de travail pour aborder le  
8 bilan de réalisation du PGEÉ de deux mille trois  
9 (2003) à deux mille quinze (2015) et les objectifs  
10 en efficacité énergétique qui seront énoncés dans  
11 la nouvelle stratégie.

12 Juste un petit aparté. Moi, je me rappelle  
13 en deux mille cinq (2005), lorsque la stratégie  
14 énergétique deux mille cinq, deux mille quinze  
15 (2005-2015) a été mise en place, il y a eu  
16 plusieurs débats sur plusieurs panels. Moi, j'ai  
17 été présente à l'UQAM pour faire un débat là-  
18 dessus. Il y a eu beaucoup de questions qui ont été  
19 soulevées. Donc là, on arrive à un point tournant  
20 dix (10) ans plus tard, puis on va partir pour dix  
21 (10) ans après.

22 Il nous semble que c'est un bon moment de  
23 faire le point aussi, madame Poch en parlait. Bon.  
24 Il y a eu des avancés, il y a eu des retards si on  
25 regarde dans les programmes pour les résidentiels

1 ou pour les commerciaux. Ce serait peut-être bon  
2 aussi que les clients participent à ça et  
3 comprennent quels ont été finalement les résultats  
4 pour leur catégorie aussi de clientèle qu'ils  
5 représentent et comment aussi on va s'enligner pour  
6 le futur. Mais, il n'y a pas... il n'y aura pas  
7 juste ça dans la stratégie énergétique.

8 Vous vous rappelez, il y avait bien autres  
9 choses, hein! Vous vous rappelez les cibles pour  
10 l'éolien qui avaient été énoncées. On avait déjà le  
11 quatre mille mégawatts (4000 MW), il était dans la  
12 stratégie à l'époque, on avait vu ça. Le GRAME, on  
13 était content, on passe, bon, dix, vingt pour cent  
14 (10 %-20 %), c'est bon pour le système hydrique au  
15 Québec. C'était pour nous une avancée.

16 Maintenant, on a vu finalement qui  
17 finalement était responsable de ça, ça a été le  
18 Distributeur dans un contexte de surplus  
19 énergétique. On a vu les décrets arriver puis le  
20 quatre mille mégawatts (4000 MW) arriver aussi.  
21 Donc, il va y avoir d'autres choses là-dedans que  
22 juste une cible pour le Distributeur. C'est quelque  
23 chose, c'est un ensemble. On travaille dans le  
24 monde des stratégies énergétiques, c'est ce qu'on  
25 fait ici aussi devant vous.

1                   L'autre point, on vous a mis dans notre  
2 rapport qu'il y a eu des comités gouvernementaux,  
3 la stratégie n'est toujours pas sortie, elle était  
4 attendue cet automne, mais on a eu comme des avant-  
5 goûts, des messages qui ont été transmis. On vous a  
6 mis dans le rapport celui du quatre (4) novembre  
7 deux mille quinze (2015), c'est en annexe du  
8 rapport C-GRAME-0011, on y retrouve des pistes de  
9 contenu de la future stratégie.

10                   (9 h 10)

11                   Ça portait, notamment, sur les options de  
12 l'approvisionnement des communautés éloignées, le  
13 développement des projets énergétiques  
14 renouvelables et, notamment, les incitatifs à  
15 l'acquisition de technologies vertes. Donc, ce  
16 qu'on propose ici c'est de se mettre tous ensemble  
17 puis de se rencontrer pour permettre de discuter  
18 aussi des moyens qu'on... qu'on a en vue de mettre  
19 en place, là, pour atteindre ce qui va être énoncé  
20 dans cette stratégie-là puis aussi de faire le  
21 point pour la cible en efficacité énergétique.

22                   On pense qu'une rencontre préliminaire,  
23 dans un tel contexte, ça va susciter beaucoup de  
24 discussions en amont puis ça va permettre aussi  
25 d'alléger le processus réglementaire. Donc, c'était

1 mon point, un peu long, sur le sujet mais on tenait  
2 à... on tient à notre rencontre, on espère qu'elle  
3 va avoir lieu en deux mille quinze (2015), alors  
4 c'est la raison pour laquelle on vous en fait la  
5 demande.

6 Alors, j'aborde la question maintenant des  
7 budgets en efficacité énergétique, qui ont été  
8 demandés par le Distributeur. Évidemment, on  
9 recommande l'approbation des budgets parce qu'il  
10 faut s'assurer de la continuité des programmes  
11 visant l'efficacité énergétique. Évidemment, le  
12 GRAME est satisfait de la nouvelle orientation à  
13 l'égard de la réduction des approvisionnements,  
14 c'est-à-dire les programmes qui visent la réduction  
15 des approvisionnements à la pointe en puissance.

16 Maintenant, j'aborde, simplement...  
17 simplement pour énoncer, démontrer que les offres  
18 commerciales sont vraiment une orientation  
19 stratégique à privilégier. On l'a vu, que le  
20 Distributeur anticipe des résultats et est confiant  
21 d'avoir des résultats, dans un horizon relativement  
22 court terme, jusqu'à cinq cent mille (500 000)  
23 chauffe-eau. Et il nous répondait, en audience, au  
24 panel 4, on trouve ça à la pièce A-0045 en page 14,  
25 qu'il nous disait qu'il espérait un taux de

1 pénétration de vingt pour cent (20 %).

2 On a extrapolé, on arrive à un résultat de  
3 trois cent cinquante mégawatts (350 MW), c'est  
4 très... c'est très positif comme programme. Et, ça,  
5 on l'a fait à titre illustratif, simplement, si on  
6 l'étend à vingt-cinq pour cent (25 %), on obtient  
7 quatre cent quatre-vingt-dix mégawatts (490 MW).  
8 Là, bien, on est tout près de l'offre de TCE pour  
9 la pointe du réseau, donc c'est très intéressant,  
10 on est très satisfait des nouveaux développements  
11 qui ont été apportés par le Distributeur à cet  
12 égard-là.

13 Je vais laisser la parole à ma consoeur.

14 Mme VALENTINA POCH :

15 R. Donc, je fais un peu une suite. Évidemment, on est  
16 bien conscient que le programme des chauffe-eau va  
17 contribuer, d'une certaine façon, à atténuer la  
18 pointe. Mais on reste quand même conscient que la  
19 gestion de la demande demeure toujours un défi  
20 constant puis les pressions risquent vraiment d'être  
21 encore plus accentuées avec l'électrification des  
22 transports, qui arrive quand même à grand galop.

23 Pendant, les audiences, on a quand même  
24 entendu à quelques reprises l'intérêt de certains  
25 autres groupes par rapport à la tarification



1 différenciée, qui a été abordée de différentes  
2 façons. Nous, au GRAME, on prend note qu'Hydro-  
3 Québec fournira un balisage sur les meilleures  
4 pratiques en gestion de la pointe.

5 Et, par rapport à ce que nous avons  
6 présenté en preuve, c'est-à-dire l'octroi de  
7 crédits financiers lorsqu'un client réduit sa  
8 consommation en pointe, je vais juste rappeler, en  
9 fait, que ce type de tarification est différent de  
10 ce qui avait déjà été présenté avec le projet Heure  
11 juste où c'était plutôt une approche de type  
12 plus... je vais utiliser le mot « pénalisante » un  
13 peu, ce n'est pas un mot que j'aime bien mais, dans  
14 ce cas-ci, je vais l'utiliser. Alors que, vraiment,  
15 l'octroi de crédits financiers, c'est plutôt une  
16 approche, je dirais, récompense. Qui va plus  
17 directement dans la poche des clients. Donc, c'est  
18 une petite différence à laquelle il faut quand même  
19 porter attention.

20 (9 h 14)

21 Mme NICOLE MOREAU :

22 R. Alors je vais continuer avec le réseau autonome  
23 cette fois-ci. On a constaté qu'il y a des offres  
24 d'intervention en efficacité énergétique qui ont  
25 été développées par le Distributeur, de type clé en

1 main. Donc c'est vraiment une approche qui est  
2 intéressante. On a peut-être fait un petit point  
3 dans notre... dans notre rapport par rapport aux  
4 offres offertes pour les réfrigérateurs éneergivores  
5 dans ces réseaux-là.

6 On restait sous l'impression, depuis  
7 l'année passée, que ces offres-là étaient offertes  
8 dans le Nunavik. De mon souvenir, c'est ce qu'on  
9 nous avait répondu, donc on était un peu surpris  
10 des réponses qu'on a eues. Et finalement on s'est  
11 rendu compte, même en lisant le rapport d'opinion  
12 Impact, qui date de deux mille quinze (2015), que  
13 le Distributeur n'avait pas offert ces programmes-  
14 là, ce programme-là, même avant d'avoir  
15 connaissance du résultat. Donc... par contre, il  
16 faut aussi tenir compte que les résultats du  
17 rapport d'opinion nous indiquent à plusieurs  
18 endroits qu'il n'est pas représentatif de  
19 l'ensemble de cette clientèle-là.

20 Donc on recommande vivement que dans les  
21 dossiers subséquents, qu'on nous présente un  
22 tableau, un tableau des offres par région, par  
23 réseau. Ça va éviter, là, des questionnements-  
24 réponses puis de ne pas savoir qu'est-ce qui est  
25 offert à quel endroit. Ce serait simple d'avoir un

1 tableau récapitulatif des offres qui sont offertes.

2           Maintenant on faisait aussi la  
3 recommandation dans notre rapport d'offrir ce  
4 programme-là de remplacement des réfrigérateurs  
5 énergivores. On... on avait noté qu'il y avait à  
6 peu près quinze pour cent (15 %) des réfrigérateurs  
7 de plus de dix (10) ans, mais sur des résultats qui  
8 ne sont pas représentatifs. Bon, est-ce que ça vaut  
9 la peine de l'offrir ou pas? Peut-être que le  
10 Distributeur pourra simplement aller voir si ce  
11 serait possible de le faire. Pour l'instant, là,  
12 les résultats qu'on a c'est ceux-là. On n'en a pas  
13 d'autres sous la main, donc c'est difficile pour  
14 nous de... d'affirmer que c'est un programme qui  
15 devrait être offert, mais nous l'avons tout de même  
16 recommandé.

17           J'aimerais faire un petit aparté  
18 maintenant parce qu'on a recommandé plusieurs  
19 choses dans notre rapport, dans le rapport aussi  
20 pour les réseaux intégrés ou pour les réseaux  
21 autonomes. On voudrait faire... on voudrait, pour  
22 terminer, faire valoir que le GRAME dans les  
23 dossiers tarifaires précédents a fait valoir qu'il  
24 était d'avis que les offres qui ont pour objectif  
25 la réduction des coûts en approvisionnement sont de

1 la compétence de la Régie. Donc... donc c'est un  
2 peu pourquoi on s'est permis d'énoncer des  
3 recommandations dans notre rapport sur... ça vise  
4 précisément les programmes de gestion de la demande  
5 en puissance, les programmes visant les charges  
6 interruptibles, de même que la proposition  
7 d'étendre l'offre pour les réfrigérateurs  
8 énergivores au Nunavik. Parce qu'au Nunavik c'est  
9 vraiment beaucoup moins une question d'efficacité,  
10 mais c'est vraiment une question de consommer moins  
11 sur les réseaux pour réduire les coûts de diesel.  
12 Donc c'est l'objectif qu'on a pris dans notre  
13 rapport pour nos recommandations. On tenait à le  
14 souligner.

15 Mme VALENTINA POCH :

16 R. Donc globalement pour les prochaines  
17 recommandations, réseaux autonomes, c'est  
18 sensiblement ce qui a été mentionné un peu plus  
19 tôt, donc on recommande vraiment que soit envisagé  
20 l'étude volontaire de tarification sur la pointe en  
21 réseaux autonomes, dans le cadre justement de cette  
22 réflexion qui porte sur la stratégie tarifaire.

23 Puis excusez-moi, j'ai juste mélangé mes  
24 feuilles malheureusement. J'ai peut-être... un  
25 instant. Bon. Et puis évidemment pour ce qui est au

1 niveau de la campagne, la sensibilisation à la  
2 pointe hivernale, on recommande que ce soit étendu  
3 au Nunavut et que ces mesures soient... que des  
4 mesures spécifiques soient offertes aux îles-de-la-  
5 Madeleine et à Schefferville pour modifier  
6 évidemment certains comportements, donc une  
7 utilisation plus judicieuse des électroménagers et  
8 de l'éclairage.

9 (9 h 20)

10 Mme NICOLE MOREAU :

11 R. Maintenant, je vais aborder un sujet qui nous tient  
12 beaucoup à coeur : trouver des mesures de  
13 conversion pour la consommation dans les réseaux  
14 autonomes. On a examiné deux approches. On en  
15 connaît déjà une, le Distributeur en a parlé. C'est  
16 en cours de processus et on va le voir apparaître  
17 probablement l'année prochaine, mais là ça reste à  
18 suivre. Des appels d'offres qui vont cibler des  
19 solutions de remplacement pour l'utilisation de  
20 diesel par des sources d'énergie renouvelables.

21 Bon. On nous l'a dit, annoncé au dossier  
22 passé. Là on l'a réitéré à ce dossier-ci. On va  
23 voir dans l'avenir qu'est-ce que ça va permettre.  
24 Est-ce que ça va permettre le remplacement des  
25 équipements de production? Est-ce que ça va

1 permettre simplement de réduire la consommation de  
2 diesel? Est-ce que ça va être du jumelage éolien-  
3 diesel ou ça va permettre d'éviter encore l'ajout  
4 de besoins additionnels de puissance? Donc, il y a  
5 plusieurs possibilités, plusieurs avantages à des  
6 appels d'offres.

7 La deuxième chose, la deuxième approche que  
8 le GRAME a privilégiée, c'est une approche visant à  
9 inciter les communautés et les agents livreurs à  
10 mettre en place des mesures d'effacement pour la  
11 norme. Il pourrait s'agir d'un incitatif sous la  
12 forme d'un programme commercial qui serait calibré  
13 en fonction des coûts évités et visant le  
14 remplacement des... je veux dire, le remboursement  
15 des coûts d'installation des projets. On pourrait  
16 faire référence, on va faire référence par exemple  
17 au photovoltaïque. Donc, les gens, il y a un coût  
18 de base qui coûte cher, donc c'est ça qu'il faut  
19 viser. Il faut avoir un programme qui peut calibrer  
20 une aide pour l'achat, par exemple.

21 Par contre, on constate que la  
22 problématique est différente au nord et au sud du  
23 53e parallèle. Nécessairement, on a des coûts  
24 évités qui sont différents, mais aussi on a un  
25 programme de remboursement de carburant qui est

1 beaucoup plus utilisé au nord du 53e qu'aux îles-  
2 de-la-Madeleine qui se chauffent beaucoup moins au  
3 mazout. Donc, nécessairement il va falloir avoir un  
4 calibrage qui soit différent pour... s'il y avait  
5 une offre commerciale, il faudrait que ce soit  
6 testé dans les différents réseaux.

7 Je ramène l'exemple, on se permet de  
8 ramener l'exemple qui avait été donné par le GRAME  
9 au dossier 3864. Les références sont dans notre  
10 rapport. On avait soumis un exemple d'utilisation  
11 de technologie aux panneaux solaires. On avait  
12 démontré que c'était possible de mettre en place un  
13 programme commercial qui pourrait y être attaché,  
14 bien qu'il faudrait encore calibrer l'incitatif à  
15 offrir, donc on avait quand même offert des pistes  
16 de solution de types d'incitatif et de ce que ça  
17 pourrait représenter.

18 On est d'avis, à ce stade-ci, que les  
19 études du potentiel technicoéconomique de l'énergie  
20 photovoltaïque en réseau autonomes doivent être  
21 dépassées. On pense qu'on est rendu plus loin que  
22 ça.

23 Nous, quand on a fait notre étude, on a  
24 utilisé les cartes d'ensoleillement pour étude,  
25 pour étudier ce potentiel, puis ces données-là sont

1 toutes disponibles, mises à jour sur le site de  
2 Ressources naturelles Canada.

3           Donc, on pense qu'il est temps de peut-être  
4 de passer à autre chose que des discussions, des  
5 études de mises à jour, des potentiels  
6 technicoéconomiques si on veut faire du  
7 remplacement et pas juste des appels d'offres pour  
8 viser les équipements de production, par exemple.  
9 Si on veut faire aussi de l'effacement de la  
10 demande. Si on veut promouvoir dans le milieu,  
11 qu'il y ait des agents livreurs qui se présentent  
12 dans ces réseaux-là, il faut offrir quelque chose  
13 sur la table, sinon ça ne peut pas arriver, ça ne  
14 peut pas se passer.

15           Alors, maintenant je passe à la deuxième  
16 partie de la présentation, le rapport sur la  
17 tarification et autres enjeux.

18           Ici, bien, on va parler de stratégie  
19 tarifaire domestique. On va parler des  
20 tarifications des réseaux autonomes, des  
21 indicateurs de performance et quelques autres  
22 sujets. Je vous introduis pour changer le... pour  
23 qu'on change de ligne de discussion.

24           On peut aller à la deuxième... Alors, je  
25 commence par la stratégie domestique. On a parlé



1 beaucoup de la première tranche et des possibilités  
2 d'augmenter le seuil de la première tranche. On  
3 voudrait d'abord vous énoncer les objectifs du  
4 GRAME là-dessus, qu'il propose.

5 Évidemment, on est préoccupé par préserver  
6 le signal de prix de la première tranche, on vous  
7 l'a exposé dans notre rapport. Évidemment, il y a  
8 la présence de clients non tout à l'électricité. Il  
9 y a l'intérêt de conserver un signal de prix dans  
10 le but de favoriser les mesures en efficacité  
11 énergétique visant par exemple les appareils et  
12 l'éclairage.

13 (9 h 25)

14 Et aussi, on a regardé, on a lu les  
15 questions-réponses qui ont été adressées concernant  
16 les scénarios pour la hausse du seuil de quarante  
17 kilowattheures (40 kWh). On n'a pas été convaincu  
18 que cette stratégie va réellement réduire l'impact  
19 direct sur les MFR ou encore sur les ménages à  
20 moyen revenu. Il y a certains intervenants qui nous  
21 ont rappelés, qu'il y avait aussi des ménages qui  
22 n'avaient pas beaucoup de revenu, là, qui étaient  
23 peut-être supérieurs aux ménages à faible revenu.  
24 Donc, les scénarios qui nous ont été présentés, on  
25 n'a pas pu arriver à conclure qu'il y avait

1 vraiment une solution directe, que c'était vraiment  
2 une solution à ces préoccupations-là. Mais on se  
3 pose la question s'il n'y aurait pas d'autres  
4 moyens plus ciblés qui pourraient être mis en place  
5 pour les rencontrer. Puis, le GRAME, on est  
6 favorable, là, de notre côté, à la recherche de  
7 solutions à cet égard, on voulait simplement vous  
8 l'énoncer.

9           Maintenant, un petit rappel de ce qu'on a  
10 fait au dossier 3854-2013. On avait fait une  
11 analyse de progression des écarts à l'inflation  
12 entre les deux tranches d'énergie, entre deux mille  
13 cinq (2005) et deux mille quatorze (2014). On l'a  
14 reproduit ici. On l'avait mis en référence mais on  
15 n'avait pas mis le tableau dans... c'était en  
16 référence de bas de page mais pas de... pas le  
17 tableau dans le texte. Alors, c'est pour illustrer  
18 ce que ça a donné, finalement, la stratégie de  
19 hausser deux fois plus la deuxième tranche que la  
20 première tranche. Ça illustre, finalement, la  
21 problématique du signal de prix de la première  
22 tranche sur une période de dix (10) ans. On  
23 rappelle qu'on était d'accord avec cette stratégie  
24 de hausse de deux fois plus de la deuxième tranche  
25 que la première tranche mais là, ça, ça illustre

1 les résultats dix (10) ans plus tard.

2           Donc, j'arrive à mes recommandations suite  
3 à ça. Évidemment, on recommande que soit conservé  
4 le seuil de la première tranche tel qu'il est.  
5 Maintenant, si la Régie favorisait une hausse du  
6 seuil, on recommande d'étudier une hausse  
7 inférieure à trente-cinq kilowattheures (35 kWh).  
8 Évidemment, notre objectif c'est de limiter  
9 l'impact sur le signal de prix de la consommation,  
10 d'une grande partie de la consommation au Québec.  
11 On se rappelle qu'actuellement, la première  
12 tranche, ça représente cinquante pour cent (50 %)   
13 de la consommation au Québec pour le tarif,  
14 excusez-moi, le tarif D, on s'entend. Donc, le  
15 tarif D, le tarif domestique, il ne faut pas se  
16 tromper. Puis je me rappelle, de souvenir, je pense  
17 que c'est trente-cinq pour cent (35 %) de la  
18 facturation en termes de revenu.

19           Maintenant, le GRAME recommande également  
20 d'envisager d'introduire la facturation mensuelle  
21 basée sur une consommation réelle. Ça permet de  
22 limiter le chevauchement des saisons, de  
23 transmettre un signal de prix. Ça serait important  
24 de le faire si on envisage la hausse du seuil de la  
25 première tranche. On y voit un autre avantage, on a

1 écouté les discussions sur l'encaisse réglementaire  
2 puis ses coûts, évidemment, si on envoie une  
3 facture de consommation réelle, donc ce n'est pas  
4 une consommation basée sur un estimé sur deux mois,  
5 il faut que ce soit une consommation réelle. Donc,  
6 il y aurait une réduction, probablement, de  
7 l'encaisse réglementaire et des frais de  
8 financement. Donc, le Distributeur nous dira si  
9 c'est un avantage réel, là. On émet cette idée-là.

10 Maintenant, on a fait valoir, dans notre  
11 rapport, qu'il faut aussi tenir compte des impacts  
12 de la deuxième tranche lorsqu'on étudie les  
13 stratégies tarifaires. Évidemment, quand on baisse  
14 les revenus de la première tranche, bien, il faut  
15 augmenter les revenus de la deuxième tranche. Alors  
16 on a fait valoir ça par rapport à la position  
17 concurrentielle, l'électricité pour le chauffage.  
18 Évidemment, on ne s'attend pas à ce que les clients  
19 transfèrent au mazout et au gaz naturel. On a dit  
20 ça par juste équilibre. Évidemment, c'est une  
21 question de coût et de popularité des choix  
22 énergétiques pour qu'un client transfère vers autre  
23 chose. On a fait ce commentaire juste dans une  
24 perspective de recherche d'équilibre, pour voir où  
25 est-ce qu'on en est rendu, finalement, au niveau de

1 la situation concurrentielle.

2 Maintenant, concernant la structure  
3 tarifaire, on est en faveur d'une telle option si  
4 elle s'attachait au coût d'approvisionnement selon  
5 les saisons. On recommande, évidemment, vous nous  
6 avez déjà entendus là-dessus, on ne semble pas très  
7 favorable à la modification de la première tranche,  
8 donc on conserve cette recommandation-là pour la  
9 structure tarifaire saisonnière.

10 Maintenant, je viens d'en parler juste un  
11 peu, concernant la poursuite de la hausse  
12 différenciée entre les deux tranches, soit deux  
13 fois plus pour la deuxième tranche que la première  
14 tranche. On l'a indiqué, il y avait la question de  
15 la position concurrentielle qui était  
16 problématique, il y avait la question de l'écart à  
17 l'inflation du signal de prix pour la première  
18 tranche. Mais, par contre, on est d'avis qu'il faut  
19 rechercher un écart... il faut chercher, là...  
20 parce que là on... on a un tarif à la tranche... la  
21 deuxième tranche puis là on a une stratégie, on  
22 hausse deux fois plus la deuxième que la première.  
23 On pense qu'on devrait rechercher un écart de prix  
24 entre les deux.

25 (9 h 30)

1                   C'est quoi l'écart de prix optimal en  
2 fonction, par exemple, des objectifs de prix qu'on  
3 pourrait se mettre, se déterminer? Il va falloir se  
4 pencher puis avoir un débat aussi : c'est quoi  
5 l'objectif de prix pour la deuxième tranche? On  
6 s'en va où? T'sais, il y a toutes sortes de... on  
7 vous a lu, on a lu les questions de la Régie à ce  
8 propos-là et on en a pris note. Là, ça a fait  
9 émerger des questions. C'est quoi l'objectif d'un  
10 prix d'une deuxième tranche? Je pense qu'il va  
11 falloir en discuter.

12                   Mais grosso modo ce qu'on dit c'est qu'on  
13 aurait avantage à ajouter de la flexibilité. Si on  
14 décide de continuer, là, à augmenter plus la  
15 deuxième tranche que la première tranche, on n'est  
16 pas nécessairement défavorable, mais ce serait bon  
17 d'ajouter de la flexibilité à une telle stratégie  
18 différenciée entre les deux tranches. C'est-à-dire  
19 faire suivre la stratégie d'augmentation avec  
20 l'évolution ou l'objectif de prix qu'on se serait  
21 déterminé tous ensemble. Là, je pense qu'il reste  
22 une évaluation à faire de ça, qui n'a pas été  
23 faite.

24                   En parallèle par rapport à ça, évidemment  
25 il faut rechercher des solutions commerciales. On

1 parle de l'atteinte d'un prix pour la deuxième  
2 tranche, mais évidemment il faut trouver des  
3 solutions en parallèle pour réduire ces coûts  
4 d'approvisionnement de long terme, le chauffage par  
5 exemple. Donc c'est pas tout de dire, O.K., il faut  
6 faire payer ceux qui consomment, mais il faut aussi  
7 regarder comment... comment on s'assure d'avoir des  
8 coûts qui soient raisonnables. Alors pour  
9 l'instant, par conséquent, on est d'accord avec la  
10 demande du Distributeur d'une hausse uniforme pour  
11 les tarifs domestiques en deux mille seize (2016)

12 Je change de sujet, c'est terminé pour...  
13 on essaye de faire le tout, de résumer dans un  
14 bloc, parce qu'on avait dit beaucoup de choses dans  
15 notre rapport puis finalement c'était un peu...  
16 finalement... finalement on reprenait beaucoup de  
17 choses, là. On a essayé de... de vous présenter ça  
18 de façon plus concise pour que vous voyez vraiment  
19 où on s'en... où on s'en va. J'espère que ça vous  
20 être utile.

21 J'aborde la question de la tarification des  
22 réseaux autonomes maintenant. On vous indiquait  
23 dans notre rapport qu'on... qu'on croyait qu'il  
24 était préférable d'attendre encore un peu pour...  
25 pour hausser la tranche... la deuxième tranche du

1           tarif. On avait dit qu'il fallait attendre le  
2           déploiement des compteurs avancés. Pourquoi? Parce  
3           que les clients vont pouvoir utiliser l'espace-  
4           client.

5                   Évidemment, bon, je fais un petit aparté.  
6           Je ne veux pas aller... m'attarder trop longtemps.  
7           Mais le Distributeur nous disait qu'il a une idée  
8           de la consommation de la clientèle selon les usages  
9           dans les réseaux autonomes. Mais pour nous,  
10          l'espace-client, ça sert aux clients, premièrement.  
11          Donc c'est ça l'objectif, d'avoir mis... de mettre  
12          en place l'espace-client avec le déploiement des  
13          compteurs avancés. Donc l'espace-client n'est pas  
14          toujours... n'est toujours pas disponible pour les  
15          organismes qui gèrent la facture.

16                   Deuxièmement, évidemment, on a vu qu'il n'y  
17          avait pas d'offre de mesure de chauffage d'appoint  
18          encore en place. Donc peut-être qu'il est un peu  
19          trop tôt, peut-être que dès l'année prochaine il va  
20          y avoir des offres puis que là, je veux dire, il va  
21          y avoir des moyens pour être mis en place. C'est  
22          peut-être une question juste de reporter d'une  
23          année.

24                   Troisièmement, bien on en a parlé aussi de  
25          la facturation mensuelle. On pense que ça doit être



1 une mesure qui doit être mise en place en parallèle  
2 à la hausse des tarifs, mais aussi lorsque les  
3 compteurs avancés vont être déployés. Évidemment,  
4 on ne peut pas le faire avant que les compteurs  
5 soient déployés parce que ça ne sert à rien, c'est  
6 une estimation sur deux mois. Ça ne va pas avoir un  
7 impact sur la clientèle, sur leur consommation. Ils  
8 ne pourront pas suivre ce qu'ils font, puis en plus  
9 ça ne nous permettra pas d'éviter le chevauchement  
10 entre les saisons pour la... pour l'espace qu'on a  
11 donné. On donne trente kilowattheures (30 kWh), on  
12 sait que dans les réseaux autonomes le Distributeur  
13 nous a dit que c'est vingt kilowattheures (20 kWh)  
14 pour la consommation de base. On donne un petit  
15 jeu, on leur en donne trente (30). Maintenant, si  
16 on chevauche les saisons, on sait que les saisons  
17 ne sont pas les mêmes que les nôtres, mais quand  
18 même ça joue dans la balance.

19 Évidemment, on l'a dit, on a posé des  
20 questions au Distributeur en audience, il ne  
21 faudrait pas augmenter la tranche, le seuil de la  
22 première tranche, si on décidait d'y aller dans les  
23 réseaux intégrés avec une modification du seuil de  
24 la première tranche et avec les risques de hausse  
25 des besoins en approvisionnement et des coûts

1 associés.

2 Pour... je ne m'attarderai pas sur la  
3 question des PUEERA. C'est indiqué dans notre  
4 rapport, on recommande... on recommande certains  
5 ajouts pour les communautés, dans le but de  
6 favoriser la réduction de l'usage finalement du  
7 chauffage d'appoint.

8 (9 h 35)

9 Alors ça termine pour la tarification en  
10 réseaux autonomes. J'aborde maintenant la question  
11 du tarif de développement économique. On a noté que  
12 le Distributeur est ouvert à l'accompagnement des  
13 clients industriels pour les interventions en  
14 gestion de la demande, on est très content de ça,  
15 de gestion de la demande en puissance. Et donc, on  
16 recommande qu'une approche intégrée visant aussi  
17 les interventions en efficacité énergétique et la  
18 gestion de la demande en puissance soit attachée à  
19 un processus administratif et on aimerait bien ça  
20 pouvoir voir quel processus administratif va être  
21 mis en place. Donc on recommande que ce soit  
22 détaillé au prochain dossier tarifaire par le  
23 Distributeur ou qu'il nous en donne une idée et  
24 qu'il nous indique qu'est-ce qui se passe.

25 Les indicateurs de performance, on arrive

1 tout près de... on avance rapidement dans notre  
2 présentation. Les indicateurs de performance. On a  
3 abordé, dans notre rapport, l'indice de continuité  
4 en réseaux autonomes. On constate que l'absence  
5 d'indice de continuité de service pour les réseaux  
6 autonomes soulèvent tout de même une problématique  
7 qu'il est présentement impossible de connaître  
8 l'état d'alimentation électrique dans ces réseaux  
9 qui fonctionnent dans un mode d'alimentation  
10 énergétique complètement différent.

11 Il y a tout de même... également, il y a un  
12 débat qui entoure la question de la fiabilité des  
13 modes alternatifs d'alimentation énergétique en  
14 réseaux autonomes. À l'effet... on a vu ça souvent,  
15 on s'est fait invoquer qu'à l'effet que la  
16 fiabilité, c'est un des motifs invoqués pour  
17 retenir le mode d'alimentation des centrales  
18 thermiques comparativement aux autres moyens  
19 d'énergie renouvelable. Pour cet aspect de  
20 l'équation, le GRAME est d'avis qu'il est important  
21 de mesurer cette fiabilité d'alimentation et d'y  
22 attacher un indice de continuité.

23 Mme VALENTINA POCH :

24 R. On va presque compléter. Donc, au niveau de  
25 l'électrification des transports, eh bien... en

1 fait, il y a un plan, un nouveau plan d'action en  
2 électrification des transports qui a été annoncé  
3 cet automne, en octobre, de mémoire, qui vise  
4 vraiment un parc automobile de cent mille (100 000)  
5 véhicules électriques ou hybrides d'ici deux mille  
6 vingt (2020). Donc, ça arrive assez prochainement.

7 Pendant le Panel 5, on nous confirmait que  
8 la recharge de ces véhicules-là va se faire à  
9 quatre-vingt-dix pour cent (90 %) dans les  
10 résidences et à dix pour cent (10 %) sur la rue.  
11 Donc, l'enjeu, c'est vraiment un enjeu de  
12 puissance, je dirais, assez majeur qui s'en vient  
13 et il va y avoir des solutions qui vont se trouver  
14 à ça, on l'espère bien.

15 On prend note que cette réflexion va être  
16 intégrée dans le plan stratégique d'Hydro-Québec  
17 et, aussi, ils avaient avancé que ça serait déposé  
18 dans le prochain dossier tarifaire. Donc,  
19 évidemment, on comprend que ça va prendre de plus  
20 en plus d'importance dans les prochains dossiers.  
21 D'une part, l'enjeu de la structure tarifaire,  
22 peut-être, et l'autre, l'enjeu de puissance.

23 Donc, dans ce contexte, évidemment, là, de  
24 grande disponibilité d'hydroélectricité, de surplus  
25 énergétique et de développement accéléré de cette

1       filière, évidemment on recommande d'approuver le  
2       budget de développement demandé par le  
3       Distributeur.

4       Mme NICOLE MOREAU :

5       R. Un avant-dernier sujet, les coûts relatifs au  
6       déversement des réseaux autonomes. On a noté  
7       l'ouverture du Distributeur qui nous a indiqué,  
8       oui, qu'il pourrait nous donner les coûts relatifs  
9       au déversement de deux mille quinze (2015) l'année  
10      prochaine, mais on se deman... on demande à la  
11      Régie pour éviter de rechercher de l'information  
12      lors des dossiers tarifaires, ce serait beaucoup  
13      plus simple que les coûts relatifs aux déversements  
14      figurent sous une sous-rubrique des services  
15      professionnels et autres.

16                 Finalement, pour terminer, une simple  
17      correction à nos recommandations de notre rapport  
18      dans la section sur les attributs environnementaux,  
19      c'est en lien avec les nouveaux articles de la  
20      Régie de l'énergie qui limitent la possibilité du  
21      Distributeur d'exporter sa fourniture  
22      postpatrimoniale. Donc, on est satisfait, là, des  
23      réponses qui ont été apportées en précision au  
24      Panel 4 par la Distributeur et des efforts engagés  
25      par celui-ci pour la certification de ses parcs

1 éoliens du programme Écologo. Alors, ça complète  
2 notre présentation.

3 Q. [3] Merci Mesdames. Donc, les témoins sont  
4 disponibles pour les contre-interrogatoires.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Merci Maître Paquet. Est-ce qu'il y a des questions  
7 de la part des intervenants au Panel du GRAME? Nous  
8 n'en voyons pas. Alors, Maître Fraser pour Hydro-  
9 Québec?

10 Me ÉRIC FRASER :

11 Non, je n'aurai pas de question, Madame la  
12 Présidente.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Pas de question. Pour la Régie, Maître Gariépy?  
15 (9 h 40)

16 Me ANNIE GARIÉPY :

17 Pas de question. Merci.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Bien. Monsieur Houle, questions? Maître Rozon?

20 INTERROGÉES PAR LA FORMATION

21 Me LOUISE ROZON :

22 Q. [4] Bonjour. J'aurai juste une ou deux questions.

23 Par rapport à votre recommandation qui vise à  
24 mettre en place un groupe de travail pour faire le  
25 bilan de ce qui a été fait en efficacité

1           énergétique et quelles sont les perspectives  
2           d'avenir, est-ce qu'il n'est pas un peu prématuré,  
3           compte tenu qu'on n'a pas encore connaissance de  
4           quelle va être la politique énergétique? Ça peut...  
5           ça peut aller dans la même direction que ce qui a  
6           été fait jusqu'à présent, ça peut aller dans une  
7           autre direction. J'aimerais vous entendre là-  
8           dessus.

9           Mme NICOLE MOREAU :

10          R. C'est ça, on s'est posé cette question-là.  
11          D'ailleurs, on avait fait cette recommandation-là  
12          dans le dossier de Gaz Métro aussi parce qu'ils  
13          vont être concernés aussi par la stratégie. Mais,  
14          notre objectif, il y avait deux points, c'est qu'on  
15          termine une période, la période vient de se  
16          terminer. Puis là avant que le prochain dossier  
17          tarifaire arrive, c'est presque dans un an qu'on va  
18          être ici devant vous encore, un an plus tard, après  
19          la fin de la première stratégie.

20                    On vous a indiqué aussi que dans le dernier  
21          décret concernant le plan stratégique d'Hydro-  
22          Québec, le gouvernement lui demande de faire ce  
23          bilan-là. Donc, on s'est dit, bien, pourquoi pas  
24          présenter le bilan qui va être présenté aussi dans  
25          le cadre de cette stratégie-là, le présenter à tout

1 le monde puis faire en sorte que ça va aussi  
2 réduire...

3 On est supposé de l'avoir déjà la  
4 stratégie, on ne l'a pas entre les mains. Est-ce  
5 que ça va être au mois de juin, juillet l'année  
6 prochaine que ce serait plus intéressant d'avoir...  
7 de planifier une rencontre? Est-ce que c'est trop  
8 tôt? Est-ce qu'on pourrait faire un suivi à ce  
9 moment-là et de lancer une telle rencontre au  
10 moment où la stratégie sera sortie?

11 On ne peut pas croire que ça va... ça va  
12 tarder, tarder. On l'annonçait cet automne, ils ont  
13 peut-être attendu là, ils sont à Paris avec... en  
14 train de discuter des objectifs. Ils vont peut-être  
15 vouloir modifier les objectifs qui vont être là-  
16 dedans en conséquence. Donc, il y a peut-être des  
17 facteurs qui font en sorte que, là, la stratégie  
18 est retardée.

19 Mais, si on attend à l'automne prochain,  
20 bien, évidemment vous allez avoir plein de  
21 questions dans les demandes par rapport à qu'est-ce  
22 que vous allez faire là-dessus. C'est un peu ça. On  
23 s'est dit, on ne pourra pas se rencontrer. Si ça  
24 prend une demi-journée, ça prend une demi-journée.  
25 Si ça prend une journée, ça en prendra une. Mais,



1 ça permettrait aussi...

2 Il y avait une autre chose qu'on se  
3 demandait. On a vu le... moi, j'ai vu le... par  
4 rapport au budget d'efficacité énergétique, on a  
5 regardé la preuve d'Hydro-Québec. On voit que dans  
6 le secteur résidentiel, il y a une réduction des  
7 programmes, il y a une réduction des efforts. Peut-  
8 être que finalement c'est bon pour les clientes  
9 puis on voyait que, dans le décret, c'est indiqué  
10 que... aller voir c'est quoi les résultats pour les  
11 différents groupes de clients. On pense que cette  
12 avenue-là aussi pourrait intéresser tout le monde.  
13 On pourrait s'asseoir tous ensemble puis regarder  
14 qu'est-ce qu'il en est. Je ne sais pas si c'est...

15 Q. [5] Non, c'est bon.

16 R. O.K. Merci.

17 Q. [6] En fait, à tout le moins une telle rencontre  
18 serait inutile avant le dépôt de la prochaine  
19 politique énergétique. C'est... c'est... L'autre  
20 chose, bon, vous nous demandez d'approuver le  
21 budget qui est demandé pour le programme en  
22 efficacité énergétique. Par contre, vous constatez,  
23 dans votre mémoire, que depuis... depuis quelques  
24 années, le Distributeur ne dépense pas la totalité  
25 des budgets qui lui sont accordés. Vous parlez

1 peut-être de la mise en place, de la création d'un  
2 compte d'écart. Vous ne l'avez pas rementionné.  
3 Est-ce que c'est parce que c'est une solution qui  
4 ne vous apparaît plus pertinente ou...?

5 R. Non. On a essayé de limiter, on avait annoncé  
6 trente (30) minutes, on est rendu à quarante (40)  
7 minutes. On s'est dit, on va compléter avec les  
8 choses qu'on n'a pas vraiment modifiées. Il y a des  
9 choses qui ont évolué en cours de processus. On  
10 s'est dit, je pense, ça vaut la peine de prendre le  
11 temps de vraiment le faire. Mais, non, on va... on  
12 va vous le préciser dans l'argumentation.

13 Q. [7] Parfait. Ça termine mes questions. Merci.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 C'est bien. Est-ce qu'il y a... Je n'ai pas de  
16 question. Est-ce qu'il y a un réinterrogatoire,  
17 Maître Paquet?

18 Me GENEVIÈVE PAQUET :

19 Non, Madame la Présidente.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Pas de réinterrogatoire.. Alors, la Régie vous  
22 remercie, Mesdames, de votre présentation. Alors,  
23 le panel est libéré.

24 Me GENEVIÈVE PAQUET :

25 Merci.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Et nous allons donc procéder avec le RNCREQ dès à  
3 présent.

4 (9 h 46)

5

6 PREUVE RNCREQ

7

8 Me PRUNELLE THIBAULT-BÉDARD :

9 Bonjour. Pendant que les témoins s'installent, je  
10 vais vous aviser que les affidavits ont été déposés  
11 sous les cotes C-RNCREQ-0025 pour monsieur Philip  
12 Raphals et C-RNCREQ-0028 pour monsieur Philippe  
13 Bourke. La preuve écrite des témoins a quant à elle  
14 été déposée sous les cotes C-RNCREQ-0014 à 0016.  
15 Alors, les témoins sont prêts à être assermentés.

16

17 L'AN DEUX MILLE QUINZE (2015), ce quinzième (15e)  
18 jour du mois de décembre, ONT COMPARU :

19

20 PHILIP RAPHALS, directeur général Centre Hélios,  
21 ayant une place d'affaires au 326, boulevard Saint-  
22 Joseph Est, Montréal (Québec);

23

24 PHILIPPE BOURKE, directeur général du RNCREQ, ayant  
25 une place d'affaires au 50, rue Sainte-Catherine

1 Ouest, bureau 380, Montréal (Québec);

2

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

5

6 INTERROGÉS PAR Me PRUNELLE THIBAULT-BÉDARD :

7 Q. [8] Messieurs, avez-vous des corrections à apporter  
8 à votre preuve?

9 M. PHILIP RAPHALS :

10 R. Oui, j'ai une correction à apporter. C'est à la  
11 page 15 de ma preuve écrite. J'ai identifié une  
12 erreur cléricale qui m'a mené à des chiffres  
13 erronés sur cette page-là. Au dernier paragraphe  
14 deuxième ligne, le chiffre de quarante-cinq point  
15 un millions de dollars (45,1 M\$) devrait se lire  
16 vingt-six point huit (26,8 M\$). À la dernière  
17 ligne, le chiffre de deux cent vingt-sept  
18 gigawattheures (227 GWh) devrait se lire cent  
19 cinquante-cinq gigawattheures (155 Gwh). Et le  
20 chiffre de cent quatre-vingt-dix-huit dollars et  
21 quatre-vingt-seize cents (198,96 \$) devrait être  
22 remplacé par cent soixante-douze dollars et quatre-  
23 vingt-dix cents (172,90 \$).

24 Q. [9] Merci. Alors, nous allons déposer deux  
25 présentations. La première, la présentation de

1 monsieur Raphals va être déposée sous la cote  
2 C-RNCREQ-0029. J'ai les copies ici. J'ai également  
3 des copies couleurs pour le banc.

4

5 C-RNCREQ-0029 : Présentation PowerPoint par  
6 Philip Raphals

7

8 Monsieur Raphals, avez-vous préparé votre  
9 présentation et est-ce qu'elle représente la  
10 position du RNCREQ?

11 R. J'ai préparé ma présentation.

12 Q. [10] Merci. Et la présentation de monsieur Bourke  
13 que nous allons déposer sous la cote C-RNCREQ-0030.

14

15 C-RNCREQ-0030 : Présentation PowerPoint par  
16 Philippe Bourke

17

18 Monsieur Bourke, avez-vous préparé votre  
19 présentation et représente-t-elle la position du  
20 RNCREQ?

21 M. PHILIPPE BOURKE :

22 R. Oui.

23 Q. [11] Et finalement adoptez-vous les deux  
24 présentations comme compléments de la preuve du  
25 RNCREQ?

1 R. Oui.

2 Q. [12] D'accord. Alors, nous sommes prêts à  
3 commencer. Monsieur Bourke va débiter avec le  
4 contexte, suivi de monsieur Raphals qui présentera  
5 les faits saillants et les nouveautés de la preuve  
6 du RNCREQ. Et finalement monsieur Bourke terminera  
7 avec les conclusions.

8 R. Merci beaucoup.

9 (9 h 52)

10 M. PHILIPPE BOURKE :

11 Donc, effectivement, je vais procéder en deux  
12 temps. D'abord, juste situer un peu le contexte, le  
13 cadre de l'intervention du regroupement dans ce  
14 dossier-ci mais de façon générale aussi.

15           Donc, je vous invite à suivre la  
16 présentation donc, à l'écran. Simplement, tout  
17 d'abord, pour rappeler quelle est la mission du  
18 Regroupement national des conseils régionaux de  
19 l'environnement... et des conseils régionaux de  
20 l'environnement qui est, essentiellement, de  
21 promouvoir la protection de l'environnement et le  
22 développement durable. Et nos membres sont à cette  
23 tâche depuis plus de quarante ans au Québec dans  
24 l'ensemble des régions.

25           Je pense que c'est important aussi de

1 distinguer bien en quoi nos organisations se  
2 distinguent des autres organisations  
3 environnementales au Québec. D'abord, par le fait  
4 qu'on est un réseau structuré, qui est présent dans  
5 chacune des régions du Québec, à l'exception du  
6 Grand Nord, évidemment. De fait, ça nous permet  
7 d'être très enracinés dans le milieu, de bien  
8 connaître les perspectives, les problématiques, les  
9 enjeux propres à chacune des régions et de pouvoir  
10 appuyer donc, notre mission sur la base de cette  
11 connaissance fine de cette réalité territoriale qui  
12 varie d'une région à l'autre.

13 Un élément distinctif aussi, c'est le fait  
14 qu'on s'efforce d'avoir toujours une approche, à  
15 travers nos interventions, qui est axée sur les  
16 solutions, qui propose des façons de faire pour  
17 améliorer les conditions dans lesquelles s'exerce  
18 le développement économique du Québec de manière à  
19 ce que puissent intégrer les enjeux  
20 environnementaux et de développement durable.

21 Dans le contexte particulier du secteur de  
22 l'énergie j'aime rappeler qu'on est parfaitement  
23 conscient du rôle primordial et important que joue  
24 l'énergie dans le développement des sociétés  
25 modernes mais, en même temps, on est aussi

1 conscient du fait que le développement de  
2 l'énergie, sa production, sa consommation entraîne  
3 des problématiques environnementales importantes,  
4 parmi les plus importantes même, en fait,  
5 auxquelles fait face l'humanité actuellement. Qu'on  
6 pourrait résumer en trois grandes familles de  
7 problématiques. Essentiellement, l'épuisement des  
8 ressources non renouvelables et renouvelables, les  
9 changements climatiques et, finalement, la  
10 pollution ou les déchets qui sont émis suite aux  
11 transformations de ces formes d'énergie.

12 Donc, évidemment, cet arbitrage qu'on doit  
13 faire entre le fait que cette énergie est  
14 essentielle et le besoin d'amoindrir l'impact de  
15 ces transformations énergétiques sur notre société  
16 nous amène à, essentiellement, cadrer nos  
17 interventions selon deux grandes familles  
18 d'objectifs. D'abord, viser, autant que possible,  
19 la réduction de l'intensité de la consommation  
20 énergétique, donc de diminuer... en fait, d'agir en  
21 termes d'économie d'énergie et l'efficacité  
22 énergétique et, par ailleurs, de travailler de  
23 façon aussi intense à la substitution des énergies  
24 fossiles par des énergies propres, locales et  
25 renouvelables.



1                   Dernier, peut-être, élément à positionner  
2 par rapport à notre façon d'intervenir. On se fait  
3 toujours un devoir d'utiliser, puisque c'est dans  
4 notre mission, le filtre du développement durable  
5 comme cadre d'analyse pour nos interventions. Et,  
6 évidemment, en ce sens, on rappelle à la Régie  
7 qu'elle aussi doit utiliser ce même filtre là dans  
8 ses interventions. Que ce soit par le fait qu'elle  
9 est assujettie aux dispositions de la Loi sur le  
10 développement durable mais aussi par sa loi  
11 constitutive. Donc, on a énoncé, dans notre  
12 mémoire, une série de principes parmi les seize qui  
13 s'appliquent en particulier au dossier actuel.

14                   Peut-être un élément important que je  
15 voulais signifier à la Régie. C'est qu'au cours des  
16 derniers mois, en fait en octobre... fin octobre,  
17 début novembre, je ne me rappelle plus la date  
18 exacte, le gouvernement du Québec a adopté sa  
19 seconde stratégie de développement durable. Donc,  
20 qui s'échelonne sur la période deux mille quinze -  
21 deux mille vingt (2015-2020), et il y a deux  
22 dispositions que je voulais porter à votre  
23 attention par rapport à la prise en compte de ces  
24 développements durables dans l'exercice du mandat  
25 de la Régie. Un premier chantier qui concerne la

1           gouvernance et qui rappelle que le gouvernement  
2           souhaite, par cette nouvelle stratégie là,  
3           renforcer la prise en compte du développement  
4           durable et de la lutte aux changements climatiques  
5           dans les processus décisionnels du gouvernement.

6                       Par ailleurs, un peu plus loin dans la  
7           stratégie, on précise que cette stratégie-là vise à  
8           répondre aux enjeux de l'heure et donc, parmi les  
9           huit grandes orientations de la stratégie, l'une  
10          d'entre elles cible spécifiquement l'enjeu de  
11          l'énergie. Donc, on parle de favoriser la  
12          production et l'utilisation d'énergie renouvelable  
13          et l'efficacité énergétique en vue de réduire les  
14          émissions de gaz à effet de serre.

15          (9 h 57)

16          Et j'ajouterais, en terminant, puisqu'on est quand  
17          même à la... tout de suite après, je pense, un  
18          événement important qui s'est déroulé sur la  
19          planète récemment, qui est l'accord de Paris, un  
20          accord historique qui, justement, vient renforcer à  
21          la fois cette intention gouvernementale du Québec  
22          de s'attarder de façon précise à la question des  
23          changements climatiques, mais je pense qu'il y a un  
24          devoir beaucoup plus grand qui nous incombe suite à  
25          cette entente-là de prioriser et d'accélérer notre

1 action dans la lutte contre les changements  
2 climatiques. Alors, là-dessus, je vais laisser la  
3 parole à monsieur Raphals pour la présentation de  
4 sa preuve.

5 M. PHILIP RAPHALS :

6 R. Bonjour Madame la Présidente, Madame le Régisseur,  
7 Monsieur le Régisseur, c'est un plaisir d'être ici  
8 avec vous aujourd'hui. Ma preuve écrite touchait  
9 quatre thèmes : les coûts d'approvisionnement et,  
10 plus spécifiquement, les coûts d'achats de court  
11 terme qui se trouve dans le compte de pass-on; les  
12 coûts évités; la tarification résidentielle au  
13 Nunavik et l'approvisionnement auprès des clients.

14 Sur ces trois derniers thèmes, mes  
15 commentaires seront brefs, toutefois, sur le  
16 premier thème, les achats de court terme, il y  
17 plusieurs nouveaux éléments à commenter qui sont  
18 parfois complexes. Je ferai de mon mieux d'être  
19 concis, mais je vous demande votre patience quand  
20 j'essaie de passer ces enjeux.

21 Excusez-moi, problème technique. Alors,  
22 dans une cause tarifaire, normalement, on scrute  
23 chaque élément des revenus requis y compris les  
24 achats court terme qui sont prévus pour l'année  
25 témoin.

1 Les montants inclus aux revenus requis pour  
2 les achats de court terme sont relativement  
3 stables. Ce sont les barres bleues dans le  
4 graphique devant vous pour les dernières quatre  
5 années. Toutefois, les montants réels, les barres  
6 rouges, varient beaucoup, et, du moins depuis deux  
7 mille treize (2013), ils dépassent de loin les  
8 montants intégrés aux revenus requis. Les écarts  
9 entre les deux sont inscrits au compte de pass-on.

10 Il est intéressant de noter que cela est  
11 vrai non seulement pour les années deux mille  
12 quatorze (2014) et deux mille quinze (2015), des  
13 hivers très froids, mais aussi pour deux mille  
14 treize (2013), qui ne l'était pas. Et pour vous  
15 rappeler les températures, on voit sur le graphique  
16 d'Hydro, où on voit les derniers deux points qui  
17 sont des années extrêmement... les deux années  
18 extrêmement froides. Deux mille quatorze, quinze  
19 (2014-2015), mais deux mille treize (2013), qui est  
20 la boule, là, en dessous de la ligne, était un  
21 hiver assez normal.

22 Toutefois, même en deux mille treize  
23 (2013), les coûts réels d'achat de court terme  
24 excédaient les coûts prévus tant en terme de coûts  
25 totaux que de coût unitaire.

1                   À ma connaissance, la Régie ne s'est jamais  
2                   attardé aux ajouts au compte pass-on, on regarde  
3                   surtout la disposition du solde.

4                   Quand tout ce système a été mis en place,  
5                   les montants des achats court terme étaient très  
6                   petits. Relativement petits. Toutefois, en deux  
7                   mille quatorze (2014), les coûts réels des achats  
8                   court terme excédaient les prévisions par plus que  
9                   quatre cent millions de dollars (400 M \$). Étant  
10                  donné l'ampleur de ce chiffre, il devient important  
11                  de regarder de plus près la source de ces coûts.

12                  Une source importante pour cet examen, le  
13                  suivi détaillé des achats de court terme déposé  
14                  sous la cote, je crois, C-RNCREQ-23, a été rendu  
15                  public par la Régie à la fin octobre. Depuis, après  
16                  le dépôt de mon mémoire, HQD a rendu public le  
17                  Suivi par contrepartie, qui est HQD-16, document  
18                  7.1.

19                  Le Suivi détaillé de deux mille quatorze  
20                  (2014) présente presque trois cent (300)  
21                  transactions bilatérales et cent cinquante-quatre  
22                  (154) achats sur bourse. Pour chacun, il précise  
23                  entre autres les dates de livraison, le nombre  
24                  total de mégawattheures et le prix unitaire. Le  
25                  nombre de mégawatts de chaque transaction n'est pas

1 spécifié.

2 Il y a souvent plusieurs transactions qui  
3 ont cours pendant le même moment, dont certains de  
4 vingt-quatre heures (24 h) et d'autres sur les  
5 heures de pointe. Ainsi, la simple lecture du Suivi  
6 détaillé ne permet pas de savoir combien de  
7 mégawatts ont été achetés sur les marchés de court  
8 terme, sur une heure donnée ou même un jour donné  
9 ni à quel coût.

10 Pour rendre utile l'information qu'il  
11 présente, il est nécessaire de la convertir dans un  
12 autre format. Après l'avoir transcrit en format  
13 lisible et manipulable en Excel, j'ai écrit une  
14 macro qui produit, à partir de cette liste, un  
15 fichier... enfin, un tableau qui indique, pour  
16 chaque heure de l'année, combien de mégawatts ont  
17 été achetés et à quel prix, pouvant aussi repérer  
18 qui sont les fournisseurs pour ces heures-là. C'est  
19 de ce fichier que découlent tous les graphiques et  
20 analyses présentés dans ma preuve. Par ailleurs, si  
21 la Régie désire le consulter, il me ferait plaisir  
22 de vous en fournir une copie. J'aimerais attirer  
23 votre attention, toutefois, à deux imprécisions...

24 (10 h 02)

25 J'aimerais attirer votre attention

1           toutefois à deux imprécisions qui l'affectent. La  
2           première concerne les transactions sur les bourses.  
3           Le suivi détaillé mentionne le jour et le nombre de  
4           mégawattheures, mais pas les heures ou le nombre  
5           d'heures de la transaction. En l'absence de cette  
6           information, j'ai dû traiter ces transactions comme  
7           des achats sur vingt-quatre (24) heures, ce qui  
8           n'est sans doute pas le cas, la plupart du temps.  
9           Le nombre total de mégawattheures et de dollars est  
10          donc correct, mais ils étaient probablement  
11          concentrés sur un nombre plus petit d'heures.

12                        La deuxième imprécision a été reconnue par  
13          HQD lors des contre-interrogatoires. Dans le suivi  
14          détaillé, les achats de HQP sont identifiés comme  
15          des achats de vingt-quatre (24) heures ou de pointe  
16          et je les ai traités comme tels. Toutefois, dans le  
17          suivi par contreparties, on apprend que quatre-  
18          vingts pour cent (80 %) de ces transactions, cent  
19          trente-sept sur cent soixante-dix (137/170), sont  
20          du profil irrégulier, sans préciser les heures  
21          concernées. Et je reviendrai tantôt à ces  
22          transactions. Donc, encore une fois, une  
23          transaction sur un nombre limité d'heures est  
24          traitée, dans ma base de données si vous voulez,  
25          comme étant étendue sur une période plus longue.

1                   Ces deux imprécisions affectent bien sûr  
2                   les résultats sur une base horaire. Ainsi, les pics  
3                   horaires d'achats en mégawatts et en dollars sont  
4                   sous-estimés. Toutefois, à l'échelle journalière et  
5                   plus grande, la quantité d'énergie achetée et les  
6                   prix payés sont effectivement exacts.

7                   Alors, je vais commencer avec un survol  
8                   rapide des achats de court terme en deux mille  
9                   quatorze (2014), pour ensuite regarder les deux cas  
10                  d'espèce que j'ai traités dans mon mémoire, dans  
11                  mon rapport.

12                  Cette planche représente la distribution  
13                  des achats de court terme sur chacune des heures de  
14                  deux mille quatorze (2014). On constate qu'ils ne  
15                  sont pas concentrés seulement en janvier et  
16                  décembre, mais ils se trouvent en grande quantité  
17                  pendant tout l'hiver jusqu'au mois de mars et même  
18                  avril.

19                  La prochaine planche montre les coûts de  
20                  ces achats horaires, classés selon la charge.  
21                  Autrement dit, la ligne bleue représente la charge  
22                  journalière et classée et, pour chacune de ces  
23                  heures-là, la barre rouge représente le coût total  
24                  des achats de court terme.

25                  Encore une fois, c'est intéressant de noter



1 que les achats importants ne se limitent pas aux  
2 trois cents (300) heures de plus grande charge,  
3 mais s'étendent à plus de deux mille (2000) heures  
4 durant l'année.

5 Sur la prochaine planche, je vous offre une  
6 ventilation des sources de ces achats de court  
7 terme qui totalisent quatre cent quatre-vingt  
8 millions de dollars (480 M\$) en deux mille quatorze  
9 (2014). On constate d'abord que vingt-cinq pour  
10 cent (25 %) des achats sont sur les bourses  
11 directement, c'est le quart de tarte marqué  
12 « marché », alors que les autres soixante-quinze  
13 pour cent (75 %) sont bilatéraux. Parmi les achats  
14 en bourses, trois quarts sont de New York, les  
15 autres trois quarts sont de la Nouvelle-Angleterre  
16 et, l'autre quart, de l'Ontario.

17 On constate aussi que HQP est le  
18 fournisseur pour quarante-deux pour cent (42 %) de  
19 tous les achats de court terme et pour cinquante-  
20 sept pour cent (57 %) des achats bilatéraux, soit  
21 pour deux cent un millions de dollars (201 M\$). OPG  
22 est en deuxième place avec dix-huit pour cent  
23 (18 %) des ventes bilatérales et les autres  
24 comptent ensemble pour moins de vingt-cinq pour  
25 cent (25 %).

1                    Dans mon rapport, j'ai traité deux cas  
2 d'espèce, soit le vingt-huit (28) janvier et les  
3 quatre (4), cinq (5) décembre deux mille quatorze  
4 (2014). Depuis, de nouvelles informations ont été  
5 produites concernant ces deux événements.  
6 J'aimerais donc les examiner dans un certain  
7 détail. Je commence avec le cas des quatre (4) et  
8 cinq (5) décembre discuté aux pages 15 à 18 de mon  
9 rapport.

10                    On a appris depuis que l'événement a été  
11 causé par un acte de vandalisme et que HQP a dû  
12 racheter ce contrat d'exportation afin de réduire  
13 les pertes de charge au Québec.

14                    Selon le sommaire des rapports au NPCC, qui  
15 se trouve au rapport annuel du Transporteur,  
16 l'événement a été causé par le déclenchement de  
17 deux lignes entre les postes de La Vérendrye et  
18 Grand-Brûlé/Chenier, avec le rejet de production de  
19 cinq groupes de la centrale LG2, suivi d'une perte  
20 de charge de cinq cent cinq mégawatts (505 MW). Il  
21 y a un extrait dans mon rapport de... de ce  
22 rapport. La durée de cette perte n'est pas  
23 mentionnée dans le sommaire.

24                    Dans ma preuve, j'ai soulevé la question :  
25 pourquoi, si HQP était en mesure de livrer de

1 l'énergie postpatrimoniale pendant cet événement,  
2 il n'a pas pu livrer l'énergie patrimoniale à un  
3 coût évidemment beaucoup moindre? Le Distributeur a  
4 expliqué sa version de la chose. Toutefois, je ne  
5 le trouve pas vraiment convaincant et j'aimerais  
6 vous dire pourquoi.

7 Le Distributeur cite deux documents  
8 réglementaires pour justifier son approche, soit  
9 l'entente concernant les services nécessaires et  
10 généralement reconnus pour assurer la sécurité et  
11 la fiabilité de l'approvisionnement patrimonial,  
12 que j'ai appelé « l'entente », d'une part, et les  
13 Tarifs et conditions du Transporteur, de l'autre.  
14 Je pense que nous avons des copies de...

15 (10 h 07)

16 Q. [13] Nous allons déposer l'entente pour faciliter  
17 la lecture. Nous allons la déposer sous la cote  
18 C-RNCREQ-0031.

19

20 C-RNCREQ-0031 : Extrait de l'entente concernant  
21 les services nécessaires et  
22 généralement reconnus pour  
23 assurer la sécurité et la  
24 fiabilité de l'approvisionnement  
25 patrimonial intervenue à Montréal

1 le 15 février 2005 entre HQP et HQD  
2 déposée au dossier  
3 R-3864-2013 comme pièce HQD-1,  
4 Document 2.3, annexe 3B

5

6 R. Alors, commençons avec l'entente. Questionné à ce  
7 sujet, monsieur Zayat a répondu en disant que, je  
8 cite :

9 C'est la responsabilité du  
10 Distributeur.

11 et que, je cite,

12 Le Producteur fournit l'électricité  
13 patrimoniale dans la mesure où le  
14 réseau de transport, qui est associé à  
15 l'électricité patrimoniale, est  
16 disponible.

17 C'est volume 4, page 115. Le passage qu'il a cité,  
18 de l'entente, est le dernier sous-paragraphe de  
19 l'annexe B, qui se lit comme suit, à la toute fin  
20 de l'entente, la dernière page :

21 L'obligation du Distributeur est : de  
22 s'assurer que HQT gère son réseau de  
23 façon à ce que les ressources  
24 disponibles du Producteur pour  
25 l'alimentation de la charge locale en

1                                    période de pointe soient acheminables  
2                                    sur ledit réseau.

3            Évidemment, le dernier mot sur l'interprétation de  
4            cette disposition appartient aux juristes, mais  
5            j'aimerais quand même vous offrir quelques  
6            commentaires.

7                                    D'abord, sur la nature de l'entente. De par  
8            son titre et son contenu, son but est de préciser  
9            les obligations du Producteur envers le  
10           Distributeur, en relation avec le décret  
11           patrimonial.

12                                    Ainsi, l'article 3 de l'Entente indique  
13           que : les services visés à l'article 6 du décret  
14           patrimonial (les services nécessaires et  
15           généralement reconnus pour assurer la sécurité et  
16           la fiabilité) sont ceux énumérés à l'annexe A. Il  
17           s'agit des services complémentaires que, selon  
18           l'annexe 8 des Tarifs et conditions du  
19           Transporteur, doivent être fournis par le  
20           Distributeur ou par ses fournisseurs.

21                                    Ensuite, l'article 4 de l'Entente indique  
22           que HQT doit pouvoir compter sur une provision,  
23           pour écarts de prévision court terme de la demande,  
24           laquelle est fournie par le Producteur à HQT. C'est  
25           cette provision qui est définie à l'annexe B, qui

1 décrit les obligations du Producteur envers le  
2 Transporteur.

3 Ainsi, l'annexe B décrit l'obligation du  
4 Producteur de rendre disponibles au Transporteur  
5 des puissances allant de cinq cents (500) à mille  
6 cinq cents mégawatts (1500 MW) selon l'horizon du  
7 temps, pour répondre aux écarts de prévision court  
8 terme de la demande.

9 C'est seulement au dernier paragraphe de  
10 cette annexe B qu'on mentionne les obligations du  
11 Distributeur. Il y en a deux : 1) de gérer ses  
12 approvisionnements de façon à ce que les ressources  
13 disponibles du Producteur pour l'alimentation de la  
14 charge locale en période de pointe soient  
15 acheminables, et; 2) de s'assurer que HQT gère son  
16 réseau de façon à ce que les ressources disponibles  
17 du Producteur, pour l'alimentation de la charge  
18 locale en période de pointe, soient acheminables  
19 sur ledit réseau.

20 Enfin je m'explique mal le sens du deuxième  
21 sous-paragraphe dans le contexte de l'annexe.  
22 Comment exactement le Distributeur peut-il  
23 « s'assurer que HQT gère son réseau » d'une façon  
24 ou autre, étant donné que le Distributeur ne  
25 contrôle pas le Transporteur?

1                   Toutefois, je ne vois pas comment on peut  
2 lire de ce paragraphe pour déduire que, chaque fois  
3 qu'il y a un contretemps sur le réseau de  
4 transport, surtout en cas de vandalisme, c'est de  
5 la responsabilité du Distributeur, qui n'aurait pas  
6 réussi à « s'assurer que HQT gère son réseau » de  
7 façon adéquate.

8                   Je remarque aussi que, nulle part dans  
9 cette disposition, il y a mention que la livraison  
10 de l'électricité patrimoniale en dépend. À la  
11 limite, on peut voir que, à défaut de cette  
12 obligation du Distributeur, la provision pour  
13 écarts de prévision de court terme ne serait pas  
14 disponible. Mais je vois difficilement comment ça  
15 peut aller plus loin.

16                   Ainsi, on est quand même à l'intérieur  
17 d'une annexe qui définit les obligations du  
18 Producteur de maintenir la fiabilité advenant des  
19 écarts de prévision court terme de la demande.  
20 Alors, je suggère que les obligations attribuées au  
21 Distributeur doivent être comprises dans ce  
22 contexte et celui de l'Entente dans son entièreté.  
23 Ainsi, comment peuvent-elles réduire les  
24 obligations statutaires du Producteur de livrer de  
25 l'énergie patrimoniale au Distributeur?

1 (10 h 12)

2 Rappelons que l'événement en question  
3 n'était pas l'indisponibilité totale du réseau de  
4 transport, mais seulement de deux lignes, avec le  
5 rejet de cinq groupes de production. Pendant toutes  
6 ces heures, HQP a néanmoins livré entre vingt et  
7 vingt-cinq mille mégawatts (20 MW-25 MW) de  
8 patrimonial au Distributeur, selon le suivi de  
9 l'entente cadre.

10 Monsieur Richard, et ensuite monsieur  
11 Zayat, ont précisé qu'HQP avait racheté ses  
12 contrats d'exportation afin de livrer de l'énergie  
13 à la charge locale. Monsieur Zayat a précisé, page  
14 111, volume 4, que ce soit des coûts de ces rachats  
15 qui ont été partagés selon les proportions  
16 habituelles (quatre-vingt-huit pour cent (88 %)   
17 pour la charge locale, douze pour cent (12 %) aux  
18 clients de point à point) pour donner le montant du  
19 contrat d'achat d'urgence. Et monsieur Lagrange a  
20 expliqué que cela était fait en vertu de l'article  
21 41.3 des Tarifs et conditions du Transporteur.

22 Enfin, je trouve aussi problématique cette  
23 lecture des Tarifs et conditions, un document sur  
24 lequel j'ai témoigné à plusieurs reprises à titre  
25 d'expert, ici, devant la Régie.



1 L'article 41.3 traite effectivement de la  
2 responsabilité des coûts occasionnés pour pallier  
3 les contraintes de transport, mais il faut  
4 comprendre qu'il s'agit des coûts occasionnés par  
5 les actions du Transporteur. Ainsi, l'article  
6 concerne les coûts reliés à « une nouvelle  
7 répartition au moindre coût par suite d'une  
8 contrainte de transport » dont la version originale  
9 anglaise, « least-cost redispatch procedures in  
10 response to a transmission constraint ».

11 Cette notion d'une nouvelle répartition au  
12 moindre coût est empruntée du tarif pro forma de la  
13 FERC. Aux États-Unis, dans... surtout lorsqu'il y a  
14 des ISO comme dans Nord-Est, il y a généralement un  
15 grand nombre de producteurs différents et chacun  
16 offre de fournir l'énergie au prix qui lui  
17 convient. Ainsi, pour chaque heure, l'ISO décide  
18 quel producteur devrait opérer pour combler la  
19 demande à moindre coût. Toutefois, lorsqu'un de ces  
20 producteurs ne peut pas livrer dû à une contrainte  
21 du réseau, l'ISO doit le remplacer avec un autre  
22 producteur, nécessairement plus coûteux. C'est ce  
23 surcoût qui crée le « coût de la nouvelle  
24 répartition », « The redispatch cost ». L'article  
25 41.3 précise, donc, comment partager ce coût qui

1 découle de la nouvelle répartition faite par le  
2 Transporteur.

3 Or, au Québec, où la vaste majorité des  
4 centrales sont des centrales hydrauliques d'HQP, il  
5 serait surprenant, pas impossible, mais je dirais  
6 surprenant, que le fait de remplacer la production  
7 de La Grande avec une production de Churchill ou de  
8 Manic, par exemple, pourrait amener des coûts  
9 significatifs pour le producteur. Ainsi, les coûts  
10 de répartition à partager selon l'article 41.3 ne  
11 seraient probablement pas très élevés.

12 Mais il y a d'autres articles dans cette  
13 même section qui sont, en fait, plus pertinents à  
14 ce cas. Les articles 41.4 et 41.5 spécifient que  
15 lorsqu'une nouvelle répartition n'est pas adéquate  
16 pour résoudre les contraintes, le Transporteur doit  
17 procéder à des réductions des transactions et qu'il  
18 doit le faire toujours selon les mêmes proportions  
19 de charge (quatre-vingt-huit pour cent (88 %) pour  
20 la charge locale, douze pour cent (12 %) pour le  
21 point à point). Ainsi, en vertu des Tarifs et  
22 conditions, HQP aurait dû réduire ses livraisons en  
23 exportation par douze pour cent (12 %) des cinq  
24 cent cinq mégawatts (505 MW) non livrables et  
25 réduire ses livraisons à HQD par l'autre quatre-

1 vingt-huit pour cent (88 %).

2 En plus, l'article 41.6 précise que,  
3 lorsqu'il faut rejeter de la production désignée  
4 par le Distributeur, qui est le cas ici, un rejet  
5 d'une production qui est une source désignée, on  
6 doit le faire en conformité avec l'article un 1.5  
7 de la Convention d'exploitation du réseau, qui se  
8 trouve à l'appendice G des Tarifs et conditions.  
9 Toutefois, cet article, à ma lecture, ne précise  
10 pas grand-chose par rapport à une éventualité comme  
11 celle-ci.

12 En même temps, on nous apprend qu'HQP a  
13 racheté ses positions sur le marché d'exportation  
14 afin de remplacer la production non disponible de  
15 la Baie James pour la charge locale. À ma  
16 connaissance, il n'y a rien dans les Tarifs et  
17 conditions du Transporteur qui peut permettre de  
18 forcer un utilisateur du service de point à point à  
19 racheter, voire annuler, ses propre contrats.  
20 C'était plutôt une action prise par HQP et/ou par  
21 Hydro-Québec corporative pour des raisons non  
22 précisées qui pourraient inclure les impératifs  
23 moraux, politiques et/ou légaux par rapport à  
24 l'importance de desservir la charge locale  
25 québécoise avant les ventes en exportation.

1                   Alors, il me semble que si HQP a racheté  
2                   ses contrats pour pouvoir les revendre à HQD, ce  
3                   n'est pas parce que les Tarifs et conditions l'ont  
4                   obligé à le faire.

5                   Pour résumer tout cela, il semble que  
6                   l'Entente n'enlève pas l'obligation d'HQP de  
7                   fournir l'électricité patrimoniale, mais seulement  
8                   sous certaines conditions, son obligation de  
9                   fournir une provision pour les écarts de prévision  
10                  court terme de la demande, ce qui n'est pas en jeu  
11                  ici. Les tarifs et conditions du Transporteur  
12                  n'obligent pas non plus un client de point à point  
13                  à liquider ses positions afin de les offrir à la  
14                  charge locale, comme HQP l'a fait.

15                  (10 h 17)

16                  Alors, la question demeure : Est-ce que  
17                  c'est aux consommateurs d'absorber les coûts de ce  
18                  rachat ou à l'actionnaire? Malgré les affirmations  
19                  des témoins du Distributeur, je ne crois pas que  
20                  les décisions qui ont été prises suite aux  
21                  événements du quatre, cinq décembre étaient exigées  
22                  ni par l'entente, ni par les tarifs et conditions  
23                  du Transporteur.

24                  Y a-t-il une notion de force majeure dans  
25                  le décret patrimonial qui permettrait à HQP de

1 mettre un plafond sur la quantité du patrimonial  
2 qu'il doit livrer sous certaines conditions? Sinon,  
3 il semble que, dans la mesure où HQP n'a pas fourni  
4 l'énergie patrimoniale cédulée par HQD, celui-ci  
5 aurait droit d'exiger, au nom de ses clients, que  
6 l'énergie d'urgence fournie par HQP soit néanmoins  
7 comptabilisée à titre d'électricité patrimoniale.

8 La même logique peut s'appliquer aux achats  
9 d'urgence que HQD a dû faire auprès des bourses  
10 américaines pendant ces deux jours. Il est clair  
11 que le Producteur a, en tout temps, l'option de  
12 faire appel aux importations pour fournir de  
13 l'électricité patrimoniale. Ainsi, il aurait pu en  
14 acheter dans les bourses afin de compléter ses  
15 livraisons.

16 Pour toutes ces raisons, je trouve les  
17 explications fournies pour inclure ces vingt-cinq  
18 millions de dollars (25 M\$) dans le compte  
19 « pass-on » pas tout à fait convaincantes.

20 L'autre cas traité dans mon rapport était  
21 celui du vingt-huit (28) janvier deux mille  
22 quatorze (2014), aux pages 18 à 20. C'était un  
23 mardi, d'une semaine très froide, « Une tempête  
24 parfaite », dit-on, de températures froides et de  
25 prix élevés de gaz et d'électricité.

1                   Le suivi détaillé fait état de onze  
2 transactions distinctes avec livraisons cette  
3 journée-là, y compris les achats en bourse pour  
4 plus que deux mille cinq cents mégawatts (2500 MW)  
5 à certains heures, sinon plus, tenant compte des  
6 imprécisions que j'ai mentionnées au début. Toutes  
7 ces transactions avaient été engagées le vingt-six  
8 (26) ou le vingt-sept (27) janvier, sauf une. Il  
9 s'agit de la transaction avec HQP engagée le  
10 vendredi précédent, le vingt-quatre (24), pour  
11 vingt-trois mille mégawattheures (23 000 MWh) au  
12 prix unitaire de cinq cent quarante-neuf dollars  
13 (549 \$) US le mégawattheure.

14                   Cette transaction était identifiée comme  
15 une transaction de pointe au Suivi détaillé et je  
16 l'ai traitée de cette façon dans mon analyse :  
17 mille quatre cent trente-sept mégawatts (1437 MW)  
18 pendant seize (16) heures, qui se trouve dans le  
19 graphique 8 de mon rapport, et le texte qui  
20 l'accompagne. Toutefois, le suivi par  
21 contreparties, à la page 17, nous enseigne que  
22 c'était plutôt une transaction de profil  
23 irrégulier, non spécifié. Je vous montre ici les  
24 notes de la transaction dans le suivi de  
25 contreparties et je l'ai séparé en deux lignes pour

1 qu'il soit un peu plus lisible.

2 On constate que la puissance moyenne de  
3 neuf cent cinquante-huit mégawatts (958 MW), par  
4 coïncidence, c'est un vingt-quatrième, précisément,  
5 des vingt-trois mille mégawattheures (23 000 MWh)  
6 au total. Cela pourrait suggérer un achat de base  
7 sur vingt-quatre heures, qui serait aussi logique  
8 étant donné qu'on était quatre avant jour J, mais,  
9 selon les témoins, ce n'était pas le cas. Ils n'ont  
10 pas mentionné... par exemple, note 6, ici, indique  
11 « profil irrégulier » et on ne nous a pas précisé  
12 exactement quel était ce profil. Mais on constate  
13 qu'aucun autre fournisseur n'avait été contacté.

14 En fait, c'était en réponse aux questions  
15 de Me Thibault-Bédard que nous avons appris, pour  
16 la première fois, je crois, que la pratique  
17 d'appeler deux ou trois fournisseurs avant  
18 d'accepter une soumission n'est pas toujours  
19 appliquée, malgré les affirmations de monsieur  
20 Richard, qui a dit que « tous les achats se font  
21 par appels d'offres », Volume 1, page 80. Monsieur  
22 Zayat nous a plutôt expliqué que, lorsqu'il s'agit  
23 d'une demande profilée, les transactions se font  
24 directement avec HQP, sans qu'aucun autre  
25 fournisseur ne soit contacté, présumant qu'aucun

1 n'y répondrait.

2 Monsieur Lagrange a précisé, Volume 4, page  
3 63, que, dans les suivis par contreparties, s'il  
4 n'y a ni prix ni note sur une ligne, c'est que le  
5 fournisseur n'a pas été contacté sur cette  
6 transaction.

7 Après avoir appris cela... par ailleurs,  
8 moi, j'avais présumé le contraire, que sous les  
9 blocs noirs étaient les noms des compagnies  
10 contactées pour chacune de ces transactions mais on  
11 a appris que ce n'est pas le cas. Alors, après  
12 avoir appris cela, j'ai fait un tour d'horizon du  
13 document « Suivi par contreparties » et j'ai  
14 constaté que cent trente-sept (137) des cent  
15 quatre-vingt-dix-neuf (199) transactions  
16 bilatérales avec HQP, en deux mille quatorze  
17 (2014), quatre-vingts pour cent (80 %) des  
18 transactions, étaient entreprise de cette manière.

19 La valeur de ces transactions, que je vais  
20 appeler des transactions de gré à gré, était de  
21 cent quarante-trois millions de dollars (143 M\$),  
22 soit quarante pour cent (40 %) de toutes les  
23 transactions bilatérales en deux mille quatorze  
24 (2014). Il s'agit donc d'une exception assez  
25 importante au principe de base, énoncé par monsieur



1 Richard, à l'effet que tous les achats se font par  
2 appels d'offres.

3 (10 h 23)

4 Nous avons aussi appris que les  
5 fournisseurs sont limités à six sociétés  
6 canadiennes, Cargill, Brookfield, OPG, Powerex, New  
7 Brunswick Power et TransAlta, qui sont apparemment  
8 les seules ayant signé des ententes AEI (volume 4,  
9 page 74). Je ne sais pas si HQD a essayé, ou non,  
10 d'avoir accès à un éventail plus grand de  
11 fournisseurs, notamment des fournisseurs  
12 américains.

13 C'est dans le cas où HQP est le seul  
14 fournisseur contacté que le prix de marché de  
15 référence trouve toute son importance, parce qu'HQD  
16 s'assure que le prix offert (et accepté) sera  
17 moindre que ce prix de référence. Alors comment  
18 est-ce que ce prix de référence est fixé? Monsieur  
19 Zayat nous a expliqué (page 67) qu'il s'agit du  
20 prix « forward », au moment de la transaction,  
21 ajusté pour les frais de sortie, etc., et ramené  
22 aux heures de la demande.

23 Plus précisément - et je cite - il a dit :

24 Autrement dit, le prix « forward »

25 qu'on peut voir, c'est un prix pointe,

1                   donc pour seize heures (16 h). Notre  
2                   besoin dans ce cas, mettons, c'est  
3                   cinq heures (5 h), donc on prend un  
4                   profil de la... historique de la  
5                   veille ou de l'avant-veille contexté  
6                   qu'on applique à ce « forward-là »  
7                   puis c'est ça qu'on compare.  
8                   Donc, c'est la meilleure anticipation  
9                   de prix pour un produit comparable.  
10                  Ce n'est pas très clair, au moins pour moi,  
11                  c'est quoi un « prix historique de la veille ou de  
12                  l'avant-veille contexté », ni comment on l'applique  
13                  à ce prix « forward », qui est un prix pour un bloc  
14                  de seize heures (16 h), généralement pour le mois  
15                  en entier. Je ne doute pas que monsieur Zayat a une  
16                  méthode précise qu'il applique pour générer son  
17                  prix de référence, mais il semble que ce n'est pas  
18                  une méthode simple. De ma connaissance, cette  
19                  méthode n'a pas été approuvée par la Régie - ce qui  
20                  ne serait pas nécessaire, si ce prix était utilisé  
21                  uniquement à titre illustratif. Mais dans le  
22                  contexte des transactions de gré à gré avec HQP, il  
23                  semble que c'est le seul déterminant objectif du  
24                  prix.

25                  Maître Thibault-Bédard a demandé à monsieur

1 Zayat de confirmer s'il  
2 ne fait pas un exercice de révision ou  
3 de réflexion a posteriori visant à  
4 valider si le choix de procéder par  
5 achat bilatéral plutôt que par les  
6 achats à la bourse a été bénéfique aux  
7 consommateurs.

8 En réponse, il a dit, page 88 je crois :  
9 Vous me demandez de faire une  
10 comparaison entre le « prix forward »  
11 et le prix réel, dans le fond. Ça  
12 c'est votre... qu'est-ce que ça me...  
13 qu'est-ce que ça nous donnerait de  
14 plus? C'est ça ma question.

15 Alors j'ai compris et aussi des réponses de  
16 monsieur Richard que le Distributeur ne fait pas ce  
17 type d'analyse a posteriori, a posteriori  
18 régulièrement.

19 Mais étant donné qu'il n'y a pas de prix  
20 « forward » pour chaque heure de chaque jour, et  
21 que la méthode utilisée pour générer le prix de  
22 référence est relativement opaque, je pense que la  
23 question est néanmoins pertinente.

24 J'ai fait ce type de comparaison pour la  
25 fameuse semaine du vingt-trois (23) janvier. La

1           prochaine planche vous montre les résultats.

2                       Ici, les barres rouges... bien l'axe  
3           vertical est en termes du coût horaire total des  
4           achats court terme bilatéral, en excluant les  
5           achats aux bourses. Alors les barres rouges sont  
6           les dépenses en transactions bilatérales pour  
7           chaque heure de cette semaine. Et les barres bleues  
8           sont le prix New York DAM ajusté selon l'entente  
9           cadre, aussi pour chaque heure.

10                    On note effectivement que sur certaines  
11           heures, par exemple au début de la semaine, le prix  
12           DAM excède de loin le prix des achats bilatéraux.  
13           Toutefois, il y a aussi de nombreuses heures où  
14           c'est le contraire. Le prix des transactions  
15           dépasse de loin celui du DAM. Pendant ces heures-  
16           là, il aurait peut-être été mieux, avec la vision  
17           vingt-vingt (20-20) de rétrospective, de ne pas  
18           acheter au bilatéral.

19                    Sur la semaine, les coûts totaux des  
20           transactions bilatérales étaient de quatre-vingt-  
21           deux millions de dollars (82 M\$) et le coût  
22           équivalent du DAM aurait été de soixante-huit  
23           millions (68 M\$). Il semble donc y avoir un surcoût  
24           de quatorze millions (14 M\$) pour cette semaine. Si  
25           on compare strictement et disons aveuglément cette

1 stratégie.

2 Je dois vous rappeler que ces données sont  
3 touchées par l'imprécision du fait que les  
4 transactions « profilées » de HQP étaient  
5 identifiées comme des transactions de pointe de  
6 vingt-quatre heures (24 h). Cette analyse est donc  
7 malheureusement imprécise. Toutefois, je pense  
8 qu'il démontre l'utilité d'analyses a posteriori,  
9 afin de valider les bénéfices de la stratégie  
10 choisie.

11 Nous avons vu que c'est le choix du marché  
12 de référence, pour une telle transaction de gré à  
13 gré, qui détermine le prix. Quand le marché de  
14 référence choisi est celui de la Nouvelle-  
15 Angleterre, le prix de transaction sera plus élevé.  
16 Et c'est le cas pour un grand nombre de  
17 transactions.

18 Comment est-ce que ce choix est fait?  
19 Monsieur Zayat en a parlé aux pages 73 et 74 du  
20 volume 4. Il nous a dit que quand le marché de New  
21 York n'est pas disponible, le coût marginal, et  
22 l'opportunité marginale est sur le marché de la  
23 Nouvelle-Angleterre. Il précise ensuite que c'est  
24 le coût d'opportunité de cet intervenant-là sur ce  
25 marché-là, qui est le marché de référence.

1                   On touche ici une question complexe et  
2 importante. Combien devrait payer HQD à HPQ pour  
3 l'énergie post-patrimoniale lorsqu'il n'y a pas  
4 d'autre fournisseur potentiel. Ailleurs, à New York  
5 ou en Nouvelle-Angleterre, la réponse serait  
6 simple : « Il doit payer le prix du marché. » Mais  
7 au Québec, on n'a pas un marché horaire. Vu de  
8 l'autre côté, cette question équivaut à se demander  
9 c'est quoi le prix du marché du Québec, le marché  
10 de gros au Québec, horaire, qui devrait gouverner  
11 une transaction de gré à gré entre HQP et HQD.

12                   (10 h 28)

13                   La réponse implicite dans la procédure  
14 décrite par monsieur Zayat semble être : s'il reste  
15 de la capacité d'importation sur les lignes de New  
16 York, c'est le prix à New York, sinon, c'est le  
17 prix à la Nouvelle-Angleterre. Je ne suis pas  
18 convaincu que cette approche est adéquate, et ce,  
19 pour deux raisons.

20                   D'abord, la capacité d'importation du côté  
21 de New York. Monsieur Zayat nous a parlé à  
22 plusieurs reprises d'une limite de mille ou mille  
23 cent mégawatts (1000-1100 MW) qui est effectivement  
24 la limite physique de transferts sur la ligne.

25                   Toutefois, la limite réelle d'achats à New

1 York est en réalité plus élevée pour la simple  
2 raison que, pendant la plupart des heures de  
3 l'année, il existe déjà un flux important sur cette  
4 interconnexion, avant toute transaction du  
5 Distributeur, en direction exportation, dû sans  
6 doute majoritairement aux exportations d'HQP.

7 Alors, je vous montre une planche, ce sont  
8 des données prises de l'ISO New York qui est... ce  
9 sont des données de transfert sur l'interconnexion  
10 New York-Hydro-Québec sur chacune des heures. En  
11 fait, je pense que c'est en tranches de quinze (15)  
12 minutes, de deux mille quatorze (2014).

13 Les quelques lignes en bas du zéro, ce sont  
14 les flux négatifs qui sont les importations nettes.  
15 Mais, pour toutes les autres années, toutes les  
16 autres heures de l'année qui sont presque toutes  
17 les heures de l'année, il y a un flux important en  
18 exportation.

19 Or, lorsqu'il y a déjà une transaction de  
20 point à point de mille mégawatts (1000 MW) en  
21 exportation, HQD pourrait, en réalité, acheter  
22 jusqu'à deux mille mégawatts (2000 MW) à New York  
23 sans excéder la capacité de transfert de la ligne.

24 La planche suivante indique donc la  
25 capacité d'importations additionnelles, en temps

1 réel, de New York en deux mille quatorze (2014).  
2 Qu'on voit va un grand nombre d'heures, jusqu'à  
3 deux mille cinq cents mégawatts (2500 MW). Et la  
4 suite, les flux réels et la capacité d'importations  
5 réelle le vingt-huit (28) janvier. L'axe X, ce sont  
6 les heures. Excusez-moi, je ne l'ai pas annoté.

7 Alors, sur ce graphique, la ligne solide  
8 représente les flux réels sur l'interconnexion et  
9 on constate qu'ils sont négatifs seulement pendant  
10 deux ou trois heures. Donc, pour toutes les autres  
11 heures, même étant les importations d'HQD, les  
12 achats d'HQD à la Bourse de New York, les flux nets  
13 sont vers l'extérieur. Alors, la ligne en tiret  
14 indique la capacité d'importation additionnelle  
15 cette journée-là, même après toutes les  
16 transactions qui ont eu lieu.

17 Je reconnais que le Distributeur, en mode  
18 prévisionnel, n'a pas nécessairement accès aux  
19 engagements déjà prix par HQP à New York pour la  
20 période en question. Toutefois, si HQP peut vendre  
21 à New York et en même temps vendre à HQD au prix de  
22 la Nouvelle-Angleterre, parce que ce dernier n'est  
23 pas au courant de l'ajout de la capacité  
24 d'importation de New York que cette vente  
25 occasionne, il fait sans doute des bonnes affaires,



1 ultimentement au dépens de la clientèle d'HQD.

2 Maintenant, sur le côté Nouvelle-  
3 Angleterre. On dit que si HQD ne peut importer de  
4 New York, il doit payer le coût d'opportunité d'HQP  
5 sur une vente sur la même heure à la Nouvelle-  
6 Angleterre.

7 La prochaine planche montre les données de  
8 deux mille quatorze (2014) de l'interconnexion P1-  
9 P2 entre TransÉnergie et le ISO Nouvelle-  
10 Angleterre. Les heures sont classées en fonction du  
11 prix DAM. En Nouvelle-Angleterre, la ligne bleue.  
12 Pour chaque heure, une barre rouge indique le flux  
13 d'électricité sur les interconnexions. On voit  
14 clairement que cette interconnexion est très  
15 sollicitée, voire pleine ou presque, presque toutes  
16 les heures de l'année, même quand le prix du marché  
17 est à son plus bas.

18 Mais, si les lignes vers la Nouvelle-  
19 Angleterre sont déjà remplies, comment peut-on dire  
20 que son prix DAM est le coût d'opportunité de HQP  
21 pour une vente à HQD? Cela présuppose que n'eut été  
22 les ventes au Distributeur, HQP aurait pu vendre  
23 cette quantité d'énergie additionnelle en Nouvelle-  
24 Angleterre aux prix élevés de ce marché.

25 Mais, ce graphique suggère plutôt que les

1 ventes d'HQP en Nouvelle-Angleterre sont déjà à  
2 leur maximum ou presque à l'année longue. Il va  
3 donc falloir chercher plus loin pour identifier la  
4 vente à la marge d'HQP. Ainsi, selon la logique...  
5 Ainsi, la logique selon laquelle HQP perd une vente  
6 en Nouvelle-Angleterre à chaque fois qu'il fournit  
7 de l'énergie court terme au Distributeur semble  
8 être sans fondement.

9           Rappelons que le système en place, qui  
10 permet des achats de court terme sous dispense, a  
11 été approuvé, de façon provisoire, par la Régie en  
12 deux mille quatre (2004), sujet à une évaluation en  
13 deux mille sept (2007).

14           Dans la décision D-2004-245 à la page 9, la  
15 Régie a écrit que, je cite :

16                           [... ] il pourrait y avoir un risque de  
17 conflits d'intérêts lors du choix des  
18 intermédiaires et dans le cas de  
19 transactions bilatérales. [... ]

20           (10 h 33)

21           Dans son évaluation de deux mille sept (2007), qui  
22 est déjà déposée C-RNCREQ-22, HQD a écrit que, je  
23 cite :

24                           Il contacte toujours un minimum de  
25 deux fournisseurs afin d'obtenir un

1                                   prix. La pratique courante est que  
2                                   trois, quatre et même cinq  
3                                   fournisseurs soient appelés.

4           Maintenant, on apprend que les profils de livraison  
5           requis est souvent tel que HQP est le seul  
6           fournisseur capable de les livrer et que quarante  
7           pour cent (40 %) des achats à court terme, en deux  
8           mille quatorze (2014), ont été faits de cette  
9           façon, sans contacter autre fournisseur.

10                               Évidemment, le contexte énergétique a aussi  
11           beaucoup changé depuis deux mille sept (2007). Avec  
12           l'augmentation des prix du marché et aussi  
13           l'augmentation des besoins postpatrimoniaux font en  
14           sorte que les achats à court terme sont beaucoup  
15           plus importants qu'il était prévu en deux mille  
16           sept (2007).

17                               Dans ces circonstances, je crois qu'il  
18           devient important que la Régie regarde à nouveau  
19           les modalités d'achats de court terme.

20                               Je ne suggère pas que vous devez ou pouvez  
21           régler cette question lors de cette audience, même  
22           si elle affecte directement la prudence d'un  
23           élément important des revenus requis. Je suggère  
24           toutefois que vos constats à ce sujet peuvent  
25           guider la Régie dans le futur et l'aider à décider

1 quand et comment cette importante question, de  
2 déterminer le juste prix lorsque HQD achète de HQP  
3 sans appel d'offres, comment cette question devrait  
4 être adressée, que ce soit dans une prochaine cause  
5 tarifaire, dans un plan d'approvisionnement ou dans  
6 un dossier spécifique, afin de s'assurer que les  
7 coûts transférés aux clients de HQD via les comptes  
8 de « pass-on » soient équitables et transparents.

9 À part la question de combien payer pour  
10 chaque achat à court terme, il y a aussi les  
11 questions de combien d'énergie acheter dans une  
12 heure donnée. Me Thibault-Bédard a questionné le  
13 panel 4 à ce sujet, aux pages 50 à 52 du Volume 4,  
14 en demandant comment le Distributeur décide de  
15 combien de mégawattheures acheter pour chaque heure  
16 de la semaine afin d'utiliser la ressource d'achats  
17 de court terme de façon raisonnable, comme l'exige  
18 l'entente cadre, mais sans dépenser trop d'argent  
19 des consommateurs et sans laisser trop  
20 d'électricité patrimoniale inutilisée?

21 Les réponses restaient sur les généralités,  
22 sans expliquer, en réalité, comment le Distributeur  
23 choisit le nombre de mégawattheures à acheter. Je  
24 pense, effectivement, que cette quantité n'est pas  
25 déterminée à l'avance et que le Distributeur a une

1 importante marge de manoeuvre à cet égard qu'il  
2 semble ne pas tenir compte.

3 Prenons, par exemple... je vous offre, par  
4 exemple, futur, la semaine qui vient du quatre (4)  
5 janvier deux mille seize (2016). Le groupe de  
6 monsieur Zayat aura à décider s'il doit faire des  
7 achats de court terme pour cette semaine et, si  
8 oui, combien pour chaque heure. Bien sûr, il  
9 tiendra compte des prévisions météorologiques, qui  
10 ne sont pas encore disponibles, et du fait que  
11 c'est la reprise des activités après les fêtes.  
12 Imaginons que les pointes de l'ordre de trente et  
13 un mille cinq cents mégawatts (31 500 MW) sont  
14 prévues. S'il y a environ mille cinq cents  
15 mégawatts (1500 MW) du postpatrimonial à long  
16 terme, ça laisse trente mille mégawatts (30 000 MW)  
17 à fournir à la pointe. Et des quantités moindres  
18 sur les autres heures.

19 Or, le Distributeur peut choisir entre  
20 plusieurs stratégies. Il peut acheter trois mille  
21 mégawatts (3000 MW) sur les marchés de court terme  
22 et prendre le bâtonnet de vingt-sept mille  
23 mégawatts (27 000 MW). Ou il peut acheter mille  
24 mégawatts (1000 MW) et utiliser un bâtonnet de  
25 vingt-neuf mille (29 000). Ou bien il peut ne rien

1 acheter et il prend un bâtonnet de trente mille  
2 (30 000).

3 C'est difficile de voir comment l'un ou  
4 l'autre de ces choix, au tout début de l'année,  
5 même celui de ne rien acheter, pourrait être  
6 caractérisé comme un manquement à son obligation  
7 d'utiliser de façon raisonnable ses moyens  
8 d'approvisionnement, selon le préambule de  
9 l'entente cadre.

10 Toutefois, il est clair que, s'il n'achète  
11 rien, la probabilité de se trouver, à la fin de  
12 l'année, avec des dépassements serait plus grande  
13 que s'il achète trois mille (3000). Légèrement plus  
14 grande, disons, parce que c'est juste une heure  
15 mais... Inversement, s'il achète trois mille  
16 (3000), la probabilité de se trouver, à la fin de  
17 l'année, avec de le patrimonial non utilisé serait  
18 plus grand que s'il n'achète rien. Il y a donc des  
19 vases communicants entre ces choix.

20 Les réponses du panel 4 laissent comprendre  
21 que tous ces choix sont objectifs et déterministes.  
22 Le Distributeur achète les quantités d'énergie  
23 requises pour chaque heure et il paie le juste  
24 prix. Si, à la fin de l'année, il y a des  
25 térawattheures d'électricité patrimoniale

1 inutile, c'est dommage, mais on ne peut rien  
2 faire.

3           Toutefois, si on regarde de plus près, on  
4 constate que le groupe approvisionnements doit  
5 utiliser son jugement tout au long de l'année et  
6 que les résultats en fin d'année sont les résultats  
7 de ses jugements, qu'il prend. Les choix qu'il  
8 fait, jour après jour, affectent le montant total  
9 des dépenses en achats court terme, ils affectent  
10 aussi les dépassements et la quantité de  
11 patrimonial inutilisé. Les trois choses sont  
12 inévitablement interreliées.

13           (10 h 38)

14 Le fait que, pour chaque heure, le Distributeur  
15 peut et doit choisir combien d'acheter soulève un  
16 autre élément : le rôle des prix dans ces choix.  
17 Dans la vraie vie, on a tous tendance à acheter  
18 plus de fraises, par exemple, quand le prix est  
19 bas, et moins quand il est élevé. Rien dans la  
20 preuve du Distributeur suggère qu'il tient compte  
21 de cet aspect dans ses choix.

22           On vient de regarder un exemple où il  
23 pourrait choisir d'acheter entre zéro et trois  
24 mille mégawatts (0-3000 MW) pour une heure précise.  
25 Ne serait-il pas prudent de faire ce choix en

1           tenant compte du prix? Que, si le prix du gaz et  
2           donc de l'électricité sur les marchés américains  
3           est très bas dans cette première semaine de  
4           janvier, qu'il achète les trois mille (3000 MW), en  
5           gardant son plus grand bâtonnet pour plus tard. Ou,  
6           à l'inverse, si on se trouve à un pic dans les prix  
7           du marché, de minimiser ses achats, avec l'espoir  
8           de regagner son plus grand bâtonnet avec un achat  
9           plus élevé à un moment ultérieur, quand les prix  
10          sont moins élevés.

11                        Bref, je vous suggère que cette phrase du  
12          préambule de l'entente cadre - « d'utiliser de  
13          façon raisonnable tous les moyens  
14          d'approvisionnements » - laisse en réalité une  
15          grande marge de manoeuvre au Distributeur. Et qu'il  
16          devrait l'utiliser de façon plus consciente afin de  
17          minimiser les coûts d'approvisionnement et les  
18          quantités d'énergie patrimoniale inutilisée.

19                        Alors ça complète mes commentaires sur le  
20          thème 1. Je m'excuse pour la longueur. Je serai  
21          beaucoup plus bref dans ce qui suit. Maintenant, la  
22          question des coûts évités. Rappelons que la méthode  
23          du Distributeur est de baser les calculs des coûts  
24          évités de l'énergie en hiver sur les prix d'achat  
25          court terme en hiver. Pour l'évaluer, il utilise



1 les prix « forward », au mois d'avril, pour l'hiver  
2 prochain.

3 Comme le démontre le graphique 9 de mon  
4 rapport, que je reproduis ici, les dernières  
5 années, cette méthode a produit des valeurs de  
6 coûts évités, qui est donc la ligne pointillée  
7 bleue, beaucoup plus basse que les véritables coûts  
8 d'achat court terme en hiver. Et ce graphique est  
9 en coûts unitaires. Donc la ligne bleue, c'est les  
10 coûts évités. La ligne en tiret rouge... excusez-  
11 moi. La ligne en tiret rouge, ce sont les coûts  
12 évités au prix des dossiers tarifaires antérieurs.  
13 La ligne bleue pointillée est le coût unitaire  
14 d'achat court terme pour l'année témoin de chaque  
15 cause tarifaire qui ressemble, mais n'est pas  
16 identique, probablement dû au moment du choix de  
17 « futures », de « forward ». Et la ligne verte  
18 solide est le coût unitaire réel historique des  
19 achats à court terme pour les années.

20 Donc ça démontre que la méthode a produit  
21 des valeurs beaucoup plus basses que les véritables  
22 coûts d'achat pour... en hiver, non seulement pour  
23 les hivers deux mille quatorze (2014) et quinze  
24 (2015), mais aussi, dans une moindre mesure, en  
25 deux mille treize (2013), qui n'était pas un hiver

1 très froid.

2 Monsieur Richard s'est dit opposé à l'idée  
3 de rouvrir la méthode de calcul des coûts évités,  
4 parce que - je cite - « ça nous amènerait encore là  
5 à reconnaître des coûts évités qui sont tellement  
6 hauts, mais qui ont une certaine probabilité qui  
7 est très faible ». À la page 186. Il favorise donc  
8 de continuer à baser les coûts évités sur les  
9 indicateurs de marché, plutôt que sur les coûts  
10 historiques.

11 Je comprends ses préoccupations, mais je ne  
12 partage pas sa conclusion. Premièrement, parce que  
13 les coûts réels ont dépassé cet indicateur sur  
14 chacune des trois dernières années, y compris deux  
15 mille treize (2013).

16 Et de manière plus importante, parce que  
17 les achats court terme du Distributeur sont  
18 concentrés sur les heures les plus froides, où le  
19 prix a tendance à être plus élevé. Les  
20 « forwards », par contre, sont pour des blocs  
21 d'énergie en pointe pendant tous les mois de  
22 l'hiver. Il n'est donc pas surprenant que ces prix  
23 « forward » soient plus modérés que les coûts des  
24 achats réels pour un mois donné.

25 La question est de grande importance, parce

1 qu'elle détermine comment on valorise des mesures  
2 qui réduisent la demande en hiver ou, dans le cas  
3 des mesures d'approvisionnement auprès de la  
4 clientèle (« demand response ») aux heures de la  
5 fine pointe.

6 Selon la méthode du Distributeur, une  
7 mesure qui allait réduire la demande par un  
8 kilowatt (1 kW) sur chaque heure de l'hiver, comme  
9 par exemple une mesure de... qui affecte  
10 l'enveloppe d'un bâtiment, aurait produit une  
11 valeur de seulement cent quatre-vingt-douze dollars  
12 (192 \$) en deux mille quatorze (2014). Mais en  
13 réalité, en tenant compte de la valeur distincte du  
14 dernier kilowattheure sur chaque heure de l'hiver,  
15 selon mon analyse, il produit une valeur deux point  
16 cinq (2,5)... il aurait produit une valeur deux  
17 point cinq (2,5) fois plus grand, soit de presque  
18 cinq cents dollars (500 \$), encore en deux mille  
19 quatorze (2014). Afin de s'assurer que les mesures  
20 retenues dans le future maximisent l'efficience  
21 économique, il est essentiel de bien estimer ces  
22 valeurs. Et la seule façon de faire est avec une  
23 méthode qui tient compte des achats réels de court  
24 terme.

25 (10 h 43)

1 Je conviens, le choix précis de comment intégrer  
2 les années historiques antérieures n'est pas  
3 évident. Je ne vous propose pas une solution, mais  
4 je vous encourage à annoncer une réflexion sur  
5 cette méthode pour la prochaine cause tarifaire.

6 Maintenant, encore plus rapidement sur la  
7 question de tarification résidentielle au Nunavik.  
8 La question ici est de mettre en oeuvre, ou non une  
9 décision prise déjà, de faire hausser graduellement  
10 le prix de la deuxième tranche du tarif D. La  
11 demande du Distributeur de procéder avec les  
12 augmentations se base sur une étude menée par  
13 Opinion Impact, dont copie a été produite. Il  
14 résume ainsi, et je cite HQD-14, Document 2, page  
15 23, lignes 24 à 26 :

16 Les résultats ont démontré que les  
17 clients qui consomment davantage en  
18 deuxième tranche ont recours, dans une  
19 proportion plus importante, au  
20 chauffage électrique d'appoint.

21 Or, cette déclaration simple cache une réalité plus  
22 complexe. Ce tableau qui résume les informations à  
23 la page 33 de mon rapport, résume les définitions  
24 des quatre groupes utilisés à l'étude. On constate,  
25 par exemple, que soixante-sept pour cent (67 %) des

1 comptes clients n'utilisent jamais la deuxième  
2 tranche et que vingt-six pour cent (26 %) des  
3 clients n'utilise qu'en certaines périodes. La  
4 conclusion principale de l'étude se résume dans le  
5 prochain tableau.

6 Quoiqu'il soit vrai que quarante-deux pour  
7 cent (42 %) des ménages du groupe Rouge ont des  
8 chaufferettes, ce sont seulement quatorze pour cent  
9 (14 %) des deux cent cinquante-huit (258) ménages,  
10 ou un total de trente-six (36) ménages, dans tout  
11 le Nunavik, qui ont des chaufferettes dans la  
12 maison. Plus du double de ce nombre, par contre,  
13 les ont dans les remises. Or, le principe de base,  
14 tel qu'énoncé par Hydro, est d'offrir « un signal  
15 de prix plus accentué pour ceux qui utilisent  
16 l'électricité alors qu'il existe une source  
17 d'énergie alternative moins coûteuse ».

18 Les témoins du Distributeur n'ont pas  
19 spécifiquement identifié une source d'énergie  
20 alternative moins coûteuse pour le chauffage d'une  
21 remise, quoique monsieur Côté a mentionné le  
22 chauffage au mazout. Or, j'ai fait une petite  
23 recherche sur Internet à cet égard. J'ai trouvé  
24 plusieurs options pour chauffer une remise, avec le  
25 gaz naturel ou le propane, ou bien sûr

1 l'électricité, mais aucun disponible sur le marché  
2 qui utilise le mazout. Et on a déjà entendu que le  
3 propane n'est pas un combustible utile dans le  
4 Grand-Nord.

5 Évidemment, utiliser du chauffage au mazout  
6 dans une remise soulève plusieurs questions de  
7 sécurité, contre les incendies, et de la  
8 ventilation afin d'enlever les gaz toxiques et de  
9 s'assurer qu'il y a suffisamment d'oxygène à  
10 respirer. Étant donné le petit nombre de cas qui  
11 sont confrontés à cette problématique, je me  
12 demande s'il ne serait pas plus utile que le  
13 Distributeur les aide directement à trouver des  
14 solutions plutôt que passer par l'approche  
15 tarifaire.

16 Finalement, sur mon dernier thème,  
17 l'approvisionnement auprès de la clientèle. Dans sa  
18 preuve, le Distributeur a fait état de ses efforts  
19 de mettre en place des sources d'approvisionnement  
20 auprès de la clientèle, en commençant par son  
21 programme de chauffe-eau contrôlables à distance.  
22 C'est un bon début. Mais il reste beaucoup à faire,  
23 et le temps n'est pas notre ami. Dans mon rapport,  
24 j'ai fait mention du rapport deux mille quatorze  
25 (2014) de la FERC sur cette question. J'aimerais en

1 produire un extrait.

2 Me PRUNELLE THIBAULT-BÉDARD :

3 Donc, nous allons déposer un extrait du rapport de  
4 la FERC sous la cote C-RNCREQ-32 s'il vous plaît.

5

6 C-RNCREQ-0032 : Extrait de Assessment of Demand  
7 Response and Advanced Metering -  
8 FERC Staff Report - décembre 2014

9

10 LA PRÉSIDENTE :

11 J'aimerais seulement vous rappeler que ça fait déjà  
12 une heure que nous sommes à votre écoute, et nous  
13 écoutons. Il faudrait peut-être en venir à vos  
14 conclusions. Parce que nous l'avons dit, le  
15 rapport, nous l'avons lu et nous avons lu vos  
16 demandes de renseignements à la fois.

17 M. PHILIP RAPHALS :

18 R. D'accord.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Merci.

21 M. PHILIP RAPHALS :

22 R. Je vous invite à regarder cet extrait à la page 1,  
23 on note que c'est le neuvième rapport annuel. La  
24 table des matières est aussi intéressante, surtout  
25 la section « Role of Demand Response during Winter

1 2013/14 extreme weather events ». J'attire votre  
2 attention à la page 12 de la section pertinente.

3 Cette dernière planche vous montre le  
4 nombre d'heures en deux mille quatorze (2014) sur  
5 lesquelles le prix horaire dépassait les valeurs de  
6 l'axe horizontal. On constate qu'il y avait plus  
7 que neuf cents (900) heures où HQD a payé un coût  
8 de plus que deux cents dollars le mégawattheure  
9 (200 \$/Mwh).

10 Pour sauter à la conclusion, je pense qu'il  
11 serait important que le Distributeur accélère ses  
12 efforts de développer ces programmes qui lui  
13 permettraient de toucher cette importante ressource  
14 dans un proche avenir.

15 Alors, vous avez dans les dernières deux  
16 planches un résumé de mes conclusions, mes  
17 recommandations qui sont déjà dans le rapport.  
18 Alors je n'ai pas besoin de les dire à haute voix.  
19 Je donne la parole à monsieur Bourke.

20 (10 h 49)

21 Donc, rapidement, je reprends les  
22 principales conclusions et recommandations du  
23 mémoire du regroupement, d'abord à l'effet qu'on  
24 réitère notre opposition à la suspension de la  
25 stratégie tarifaire actuelle, notamment parce



1 qu'elle n'a pas atteint l'objectif de réduction de  
2 l'écart entre le prix de la deuxième tranche et les  
3 coûts marginaux.

4 Par ailleurs, sur le même sujet, on  
5 pourrait mentionner que parmi les solutions qui  
6 avaient été explorées dans le cadre du processus de  
7 consultation qui avait été initié par le  
8 Distributeur au printemps dernier, le regroupement  
9 estime que l'option de la facture minimale est  
10 particulièrement intéressante et on aurait vraiment  
11 souhaité qu'elle puisse être considérée dans le  
12 cadre du présent dossier, considérant ses avantages  
13 sur le plan de l'efficacité énergétique et de  
14 l'équité des tarifs.

15 Ceci dit, on encourage la Régie à exiger la  
16 reprise de ces travaux-là le plus tôt possible en  
17 deux mille seize (2016) pour qu'on puisse, cette  
18 fois-ci, étudier de façon plus approfondie cette  
19 mesure-là et d'autres et pour qu'elle puisse  
20 s'appliquer dès le prochain dossier tarifaire.

21 Sur la question des « pass-on », donc,  
22 concernant, évidemment, l'ampleur des coûts qui  
23 sont rapportés, le regroupement demande à la Régie  
24 d'exiger une meilleure justification et de faire  
25 une surveillance plus serrée des achats de court

1 terme, particulièrement vu la large proportion de  
2 ces achats effectués en présence d'un seul  
3 fournisseur, dans ce cas-ci, HQP.

4 Cette situation qui semble davantage la  
5 norme que l'exception soulève des enjeux de  
6 transparence, d'équité et d'éthique. Dans la même  
7 optique, la prise de décisions du Distributeur  
8 quant aux achats de court terme semble se dérouler  
9 selon une procédure qui a le défaut de laisser  
10 d'importantes quantités d'électricité patrimoniale  
11 inutilisée. Cela se traduit par des coûts  
12 d'approvisionnement inutilement élevés, sans  
13 compter qu'on se prive ainsi de favoriser les  
14 sources d'énergie locales, propres et renouvelables  
15 pour desservir la clientèle québécoise.

16 À la question du calcul des coûts évités,  
17 donc, concernant les questions qu'a soulevées  
18 monsieur Raphals et, notamment, l'implication de  
19 ces écarts de coûts-là par rapport à l'impact sur  
20 les mesures d'efficacité énergétique, le  
21 regroupement demande à la Régie d'en revoir le  
22 calcul pour le prochain dossier tarifaire.

23 De la même manière qu'a mentionné monsieur  
24 Raphals, donc, à la lumière des conclusions de  
25 l'étude Opinion Impact, le regroupement recommande

1 de ne pas augmenter le prix de la deuxième tranche  
2 comme c'était prévu pour le... au nord du 53e  
3 parallèle et de plutôt utiliser d'autres mesures  
4 qui ne font pas appel à un tarif dissuasif.

5 Et enfin, concernant le « demand  
6 response », ou en fait l'achat auprès de la  
7 clientèle, le regroupement demande à la Régie  
8 d'exiger que le Distributeur initie, au début de  
9 deux mille seize (2016), un processus de dialogue  
10 et de concertation qui permettra l'examen  
11 approfondi de différentes mesures  
12 d'approvisionnement auprès de la clientèle afin que  
13 celle-ci puisse être mise en place plus rapidement  
14 et de manière plus agressive, particulièrement dans  
15 le contexte actuel. Merci.

16 Q. [14] Merci, ça complète les présentations. Donc les  
17 témoins sont disponibles pour les contre-  
18 interrogatoires.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 C'est bien. Alors, avant de procéder aux contre-  
21 interrogatoires, nous allons prendre une pause de  
22 quinze minutes jusqu'à onze heures et dix  
23 (11 h 10), une petite pause santé s'impose. Merci.

24 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

25

1 REPRISE DE L'AUDIENCE  
2 (11 h 10)  
3 Me ÉRIC FRASER :  
4 Toutes mes excuses aux membres de la formation,  
5 j'ai été plus occupé que je croyais durant la  
6 pause.  
7 LA PRÉSIDENTE :  
8 O.K. Juste avant de vous céder la parole, je vais  
9 vérifier s'il y a des intervenants qui ont des  
10 questions...  
11 Me ÉRIC FRASER :  
12 Ah! Excusez-moi.  
13 LA PRÉSIDENTE :  
14 ... en contre-interrogatoire pour le panel du  
15 RNCREQ. Donc, non, non. On n'en voit aucun. Bien,  
16 en fait, il nous reste maître Neuman, je pense que  
17 les autres sont partis. Ah! O.K. Donc, pour...  
18 Maître Fraser pour Hydro-Québec.  
19 Me ÉRIC FRASER :  
20 Oui. Merci, Madame la Présidente. J'étais dans la  
21 lune, hein!  
22 LA PRÉSIDENTE :  
23 Non.  
24 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER :  
25 Oui, je vais avoir des questions.

1 Q. [15] Je vais peut-être commencer avec la  
2 présentation de monsieur Raphals, j'ai des  
3 questions vraiment générales. Je vous amène à la  
4 page 2, puis c'est la diapo 9, coût horaire des  
5 transactions, coût horaire transactions bilatérales  
6 du DAM. Ça, ça n'apparaissait pas dans votre  
7 mémoire, c'est exact?

8 M. PHILIP RAPHALS :

9 R. Je crois que vous avez raison.

10 Q. [16] Et l'exercice que vous avez fait là, c'est  
11 d'établir les coûts pour... là c'est écrit vraiment  
12 très petit, on parle du mois de janvier, du vingt-  
13 trois (23) janvier...

14 R. Oui.

15 Q. [17] ... au trente (30) janvier. Donc, c'est ce  
16 qu'on pourrait appeler de la nouvelle preuve? Parce  
17 que ce n'était pas dans votre mémoire.

18 R. Oui.

19 Q. [18] O.K. Est-ce que c'est la même chose pour la  
20 diapo 10? Là c'est le flux des interconnexions HQ  
21 New York. C'est écrit deux mille quatorze (2014).  
22 Est-ce que c'est le flux pour toute l'année, ça?

23 R. Oui.

24 Q. [19] Ça avec, ça n'apparaissait pas dans votre  
25 mémoire?

- 1 R. Non plus.
- 2 Q. [20] Capacité d'importation additionnelle New York  
3 ISO deux mille quatorze (2014), encore je comprends  
4 que ça n'apparaissait pas dans votre mémoire puis  
5 on parle de toute l'année deux mille quatorze  
6 (2014), c'est ça?
- 7 R. C'est le trafic, non.
- 8 Q. [21] O.K. Et lorsque je suis à la diapo 12, flux  
9 sur l'interconnexion New York ISO, vingt-huit (28)  
10 janvier, ça non plus ça n'apparaissait pas à votre  
11 mémoire?
- 12 R. Non.
- 13 Q. [22] Et c'est quoi le « backup » derrière ça? Vous  
14 êtes allé à quel endroit?
- 15 R. Sur celui-là, numéro 12?
- 16 Q. [23] Pour la numéro 12, oui, s'il vous plaît.
- 17 R. Pour le débit réel, ce sont les données sur le site  
18 du New York ISO de flux sur l'interconnexion pour  
19 ces heures-là. Et la valeur capacité d'importation  
20 disponible représente la différence entre ce flux  
21 réel...
- 22 Q. [24] Oui.
- 23 R. ... pour à un moment donné et la limite physique de  
24 la ligne deux mille mégawatts (2000 MW).
- 25 Q. [25] O.K. Même chose pour la diapo numéro 13, flux

1 sur l'interconnexion MASS au New-England, en fait.

2 R. C'est ça.

3 Q. [26] Ça avec c'est de la nouvelle preuve, hein?

4 R. Oui.

5 Q. [27] Bon. Madame la Présidente, là ce qu'on vient  
6 d'établir, c'est que tout ça, c'est de la nouvelle  
7 preuve. Moi, je ne l'ai pas vue, évidemment je ne  
8 suis pas prêt pour contre-interroger dessus et j'en  
9 demande le rejet. C'est tardivement, ça n'a pas été  
10 annoncé dans la preuve. On a la preuve d'un  
11 analyste externe, donc normalement on devrait avoir  
12 accès à tout le matériel à l'avance. Le dossier est  
13 très avancé, donc je demande à ce que toutes ces  
14 diapositives soient rejetées du dossier, et  
15 évidemment les commentaires qui les accompagnent.

16 Je comprends que ma consœur va répondre et  
17 vous allez prendre le tout sous réserve, mais je  
18 suis quand même prêt à poursuivre mon contre-  
19 interrogatoire. Évidemment, l'issue de... et puis  
20 là c'est vraiment le genre de chose que... vous  
21 comprendrez, ça ne me fait pas plaisir de le faire  
22 parce que... parce que c'est toujours moi qui en  
23 souffre parce qu'on retarde le moment de la  
24 plaidoirie puis ce qui arrive, c'est que si c'est  
25 introduit en preuve, il faudra que je consulte pour

1 savoir si je fais de la contre-preuve parce que,  
2 évidemment, nous, on n'a pas répondu à ce type  
3 d'arguments. Et on s'entend ici qu'on s'est promené  
4 allègrement pendant le témoignage entre le plan et  
5 le dossier tarifaire et je vous dirais qu'on est  
6 resté, compte tenu de la durée du témoignage de  
7 monsieur Raphals, on est resté plus de la moitié,  
8 selon moi, de la durée de ce témoignage-là, sur des  
9 éléments de plan, donc des éléments de stratégie  
10 qui par ailleurs ont été approuvés.

11 Donc, c'est les raisons pour lesquelles je  
12 crois qu'il y a lieu, pour la sérénité du débat, de  
13 retirer cet aspect-là du témoignage, puis tel qu'il  
14 a été démontré tout à l'heure, qui constitue de la  
15 nouvelle preuve. Je vous remercie.

16 (11 h 15)

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Seulement préciser, Maître Fraser, on parle des  
19 planches 9 à 13, est-ce que c'est bien cela?

20 Me ÉRIC FRASER :

21 C'est bien ça.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Merci.

24 Me ÉRIC FRASER :

25 Il y a d'autres éléments de nouveauté mais qui ne



1           sont pas de la même nature et pour lesquels je ne  
2           demande pas de décision de la Régie.

3           LA PRÉSIDENTE :

4           Maître Thibault-Bédard?

5           Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

6           Oui. La présentation de monsieur Raphals était,  
7           certes, étendue mais visait à dresser un portrait  
8           global et à soulever des questions qui, à notre  
9           avis, n'avaient pas été encore soulevées, sur la  
10          nature de certains coûts inclus au compte  
11          « pass-on ». Bien qu'il y ait un lien, qu'on ne  
12          niera pas, avec la question des approvisionnements,  
13          c'est le fait que ces coûts-là soient inclus au  
14          compte « pass-on » et donc, doivent faire l'objet  
15          d'une approbation par la Régie, qui nous raccroche  
16          à la cause tarifaire.

17                        En ce qui concerne la question de la  
18          nouvelle preuve, c'est des analyses qui ont été  
19          uniquement possibles compte tenu des réponses qui  
20          ont été obtenues lors des contre-interrogatoires  
21          par les différents panels et également... et ces  
22          réponses-là découlaient de questions qu'on a dû  
23          poser lors du contre-interrogatoire puisqu'on a  
24          seulement eu accès au suivi par contreparties dans  
25          les quelques jours qui ont précédé l'audience.



1                                    besoin.

2            Puis, évidemment, la réduction du compte de  
3            « pass-on », il n'y a pas de chiffre, d'ailleurs.  
4            Puis c'est la même chose lorsqu'on regarde les  
5            conclusions du RN. Là j'en étais aux conclusions de  
6            monsieur Raphals. Conclusions du RN, encore là on  
7            est dans le domaine des plans d'approvisionnement  
8            complètement, « une meilleure justification et  
9            faire une surveillance plus serrée des achats de  
10           court terme », on s'entend que ce sont des sujets  
11           qui sont déjà tranchés, là, pour lesquels il y a  
12           des décisions du plan, il y a des décisions sur les  
13           transactions de court terme. Donc, on est dans  
14           l'univers du plan d'approvisionnement et non pas  
15           dans l'univers du dossier tarifaire, là.

16                            Lorsqu'on parle également... et là... et  
17           j'en suis à la conclusion, excusez-moi, je ne vous  
18           ai pas donné la référence mais je pense que la  
19           diapo n'est pas identifiée, mais je suis à la page  
20           2 et, si on commence par la droite, évidemment,  
21           c'est la deuxième diapo, « Conclusions et  
22           recommandations », là.

23           LA PRÉSIDENTE :

24           Excusez, Maître Fraser. C'est qu'on a eu le  
25           privilège d'avoir une version beaucoup plus large,

1 nous, du document, donc les pages ne sont pas  
2 nécessairement les mêmes que les vôtres. Si vous  
3 pouvez nous donner le numéro de la planche en  
4 question, ça nous aiderait.

5 Me ÉRIC FRASER :

6 Elles ne sont pas numérotées. Mais je vais y aller  
7 à partir de...

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Ou le titre?

10 M. PHILIPPE BOURKE :

11 R. Il est dans le mien.

12 Q. [28] Ah! dans le vôtre. O.K.

13 Me ÉRIC FRASER :

14 Oui.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Dans ce lui de monsieur Bourke, c'est bon.

17 Me ÉRIC FRASER :

18 Je crois que je suis à la huitième page ou à la  
19 huitième diapo de la présentation de monsieur  
20 Bourke ou la présentation du RN. Je suis toujours à  
21 la huitième page, lorsqu'on parle, à la deuxième  
22 conclusion, c'est encore la même chose, dans le  
23 même optique :

24 La prise de décision du Distributeur,  
25 quant aux achats de court terme,

1                   semble se dérouler selon une procédure  
2                   qui a la défaut de laisser une  
3                   importante quantité d'électricité  
4                   patrimoniale.

5           Clairement, c'est une conclusion de plan  
6           d'approvisionnement. Alors... Ça fait partie de la  
7           dynamique pour laquelle je vous ai demandé de  
8           retrancher tant les parties du témoignage qui  
9           portent sur ces aspects-là que les diapos que je  
10          vous ai identifiées plus précisément dans la  
11          présentation PowerPoint de monsieur Raphals.

12          Me PRUNELLE THIBAULT-BÉDARD :

13          Si vous me permettez une précision. Dans la preuve  
14          écrite qui avait été déposée par le RNCREQ, on  
15          avait déjà annoncé une grande préoccupation par  
16          rapport au montant élevé des achats de court terme  
17          réels et notre désir de faire un peu plus de  
18          lumière sur ce qui expliquait un si grand écart.  
19          Toutefois, on avait écrit qu'il était impossible de  
20          compléter l'analyse en l'absence du Suivi par  
21          contreparties. Donc, ce n'est pas vrai qu'on  
22          n'avait pas annoncé, dans notre preuve, qu'on irait  
23          plus loin sur ce sujet-là, on l'avait fait. On  
24          n'avait pas les éléments en main pour le faire à  
25          cette époque.

1 (11 h 21)

2 LA PRÉSIDENTE :

3 O.K. La Régie va prendre sous réserve votre  
4 objection et nous allons vous revenir en temps  
5 opportun, là, avant votre plaidoirie de demain.  
6 C'est bien. Donc idéalement après le lunch. On  
7 pourrait poursuivre les questions, le contre-  
8 interrogatoire du panel du RNCREQ, s'il y a lieu,  
9 si vous avez d'autres questions.

10 Me ÉRIC FRASER :

11 Bien si vous voulez, moi, je peux procéder à mon  
12 contre-interrogatoire et... comme si de rien  
13 n'était, si vous voulez. Bien ou presque, là, parce  
14 que de toute façon je ne pourrai pas aller dans le  
15 fond de ces questions-là, puisque je ne suis pas  
16 préparé, mais je vais y aller en périphérie,  
17 question qu'on puisse faire avancer le dossier.  
18 Mais évidemment, tout cela ne... et même si je...  
19 et même si parfois je mets doucement un pied sur  
20 des éléments que je veux faire exclure, on  
21 comprendra que c'est parce qu'on veut compléter le  
22 contre-interrogatoire aujourd'hui quand même, parce  
23 que je ne voudrais pas comme attendre votre  
24 décision, donc prendre la pause tout de suite et  
25 ensuite de ça recommencer l'interrogatoire. Je

1           pense que je pourrais en finir avant la pause  
2           lunch. Est-ce que ça vous va?  
3           LA PRÉSIDENTE :  
4           J'ai pas trop saisi. Est-ce que vous voulez qu'on  
5           arrête maintenant?  
6           Me ÉRIC FRASER :  
7           Non, moi, je veux procéder tout de suite.  
8           LA PRÉSIDENTE :  
9           Bon.  
10          Me ÉRIC FRASER :  
11          Mais je ne voudrais pas qu'on me reproche de  
12          procéder à mon contre-interrogatoire, alors que  
13          vous n'avez pas encore décidé sur les sujets sur  
14          lesquels je vous ai demandé d'exclure des éléments  
15          de preuve.  
16          LA PRÉSIDENTE :  
17          Écoutez, je pense que...  
18          Me ÉRIC FRASER :  
19          Donc ça va être fait sous réserve de votre  
20          décision, si on veut.  
21          LA PRÉSIDENTE :  
22          Allons-y comme ça, sous réserve de la décision.  
23          Me ÉRIC FRASER :  
24          O.K.  
25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Mais qui est à venir après le lunch.

3 Me ÉRIC FRASER :

4 Je vous remercie.

5 Q. [29] Alors laissez-moi le temps de m'y retrouver  
6 dans mes notes. Je vais y arriver, Madame la  
7 Présidente, faites-vous-en pas. O.K. Vous m'avez  
8 entendu, là, faire mes représentations concernant  
9 les... les domaines que je veux faire exclure de la  
10 preuve, notamment parce qu'ils empiètent sur... sur  
11 le plan d'approvisionnement. Mais je comprends  
12 que... est-ce que vous faites une distinction entre  
13 l'exercice du plan puis l'exercice tarifaire? Je  
14 m'adresse à vous, Monsieur Raphals.

15 M. PHILIP RAPHALS :

16 R. Oui, je comprends qu'il y a des conclusions... les  
17 dossiers sont distincts, les conclusions  
18 recherchées sont distinctes. Ce sont deux processus  
19 distincts.

20 Q. [30] O.K. Vous êtes également conscient que les  
21 stratégies de court terme ont par ailleurs été  
22 approuvées par la Régie. Elles sont approuvées en  
23 fait à chaque plan d'approvisionnement à tous les  
24 trois ans.

25 R. Oui, mais à ma connaissance j'ai jamais vu un



1 processus pour approbation des contrats de gré à  
2 gré HQD-HQP pour les achats court terme.

3 Q. [31] Vous êtes conscient que ces contrats-là sont  
4 sous dispense?

5 R. Oui, mais il y a des procédures qui sont justement  
6 définies par la Régie, qui encadrent cette  
7 dispense. Et à ma connaissance, comme j'ai cité le  
8 document deux mille sept (2007), qui, je crois,  
9 était le dernier regard détaillé de ces modalités.  
10 Et il dit clairement qu'on doit toujours contacter  
11 deux, trois ou cinq fournisseurs. Donc c'est pour  
12 ça que je soulève la question, parce qu'il me  
13 semble qu'il n'est pas encadré par les procédures  
14 déjà approuvées.

15 Q. [32] Mais vous avez... il y a eu du témoignage de  
16 monsieur Zayat sur la question des fournisseurs,  
17 sur la question du contact des fournisseurs ou des  
18 fournisseurs qui sont... vous êtes... permettez-moi  
19 de reformuler. Vous avez entendu le témoignage à  
20 l'effet qu'il doit s'agir de fournisseurs qui ont  
21 conclu une entente EEI? Est-ce que vous savez c'est  
22 quoi le EEI?

23 R. Pas en détail, non.

24 Q. [33] O.K.

25 R. C'est EEI, dans la transcription c'est marqué AE,

- 1 AEI.
- 2 Q. [34] Non, mais c'est EEI.
- 3 R. Edison Electric Institute.
- 4 Q. [35] Edison Electric, oui, Institute. C'est EEI.
- 5 (11 h 26)
- 6 R. Mais effectivement, je ne sais pas à combien de
- 7 fournisseurs potentiels le Distributeur a sollicité
- 8 des ententes EEI.
- 9 Q. [36] O.K. C'est bon. Je vous remercie. Vous avez
- 10 fait des commentaires sur votre lecture de
- 11 l'entente, et je vais être sûr de... l'entente sur
- 12 les services complémentaires. Je comprends que vous
- 13 ne détenez pas de formation en droit, Monsieur
- 14 Raphals.
- 15 R. Non, je l'ai déjà dit.
- 16 Q. [37] O.K. Vous portez un jugement sur les questions
- 17 de transactions. Je comprends que vous n'avez pas
- 18 non plus d'expérience en gestion de réseau ou en
- 19 contrôle de réseau de transport.
- 20 R. C'est exact.
- 21 Q. [38] O.K. Je comprends aussi que vous n'avez pas
- 22 d'expérience en gestion de contrats
- 23 d'approvisionnement?
- 24 R. C'est exact.
- 25 Q. [39] Avez-vous pris connaissance, et je vais

1 limiter ma question, des contrats  
2 d'approvisionnement que le Distributeur détient  
3 avec des contreparties pour du postpatrimonial, que  
4 ce soit des parcs éoliens, que ce soit des ententes  
5 avec TCE, préalablement à votre témoignage,  
6 notamment sur les questions de responsabilité du  
7 transport? Est-ce que c'est un exercice que vous  
8 avez réalisé ça?

9 R. De lire les contrats? Non.

10 Q. [40] Oui, d'aller voir les contrats. O.K. Donc, si  
11 je vous pose la question « est-ce qu'il y a  
12 beaucoup de fournisseurs qui sont responsables du  
13 transport dans le marché du Distributeur? » vous ne  
14 pourrez pas me répondre?

15 R. Des fournisseurs qui sont responsables du  
16 transport?

17 Q. [41] Oui. Oui, effectivement. Si les fournisseurs  
18 du Distributeur, et évidemment je parle des  
19 fournisseurs électriques, en connaissez-vous un qui  
20 est responsable de son transport?

21 R. Mais...

22 Q. [42] On parle des fournisseurs postpatrimoniaux.

23 R. Je ne suis pas sûr de comprendre la question, dans  
24 le sens que c'est TransÉnergie qui est responsable  
25 du transport.

1 Q. [43] Oui, mais la partie contractante.

2 R. Pouvez-vous préciser votre question?

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Q. [44] Pourriez-vous, s'il vous plaît, Monsieur  
5 Raphals, parlez un petit peu plus près de votre  
6 micro...

7 R. Oui. Excusez-moi.

8 Q. [45] ... comme vous l'avez fait dans votre  
9 présentation.

10 R. Pardon. Oui.

11 Q. [46] Merci.

12 Me ÉRIC FRASER :

13 Q. [47] Je vais... je vais vous définir, pour les fins  
14 de la question, la responsabilité du transport. Le  
15 Distributeur signe des contrats d'approvisionnement  
16 avec des fournisseurs. Mais, je comprends que vous  
17 n'avez peut-être pas la réponse puisque vous m'avez  
18 répondu que vous n'avez pas étudié les contrats,  
19 mais selon votre connaissance générale, quel...  
20 Pardonnez-moi, Madame la Présidente, j'ai... Quelle  
21 partie au contrat est responsable du transport une  
22 fois que l'énergie est livrée au point de  
23 raccordement? Êtes-vous au courant de...

24 R. Comme je disais, je ne suis pas au courant de ces  
25 détails de ces contrats-là, mais...

- 1 Q. [48] O.K.
- 2 R. ... je comprends la distinction que vous faites que  
3 HQP...
- 4 Q. [49] Mais, écoutez, ce n'est pas ma question. Je  
5 comprends que vous...
- 6 R. D'accord.
- 7 Q. [50] ... vous anticipez peut-être une question,  
8 mais ma question, c'est : êtes-vous au courant où  
9 une relation contractuelle postpatrimoniale ferait  
10 en sorte que ce serait le fournisseur qui serait  
11 responsable du transport une fois livrée, l'énergie  
12 livrée au point de raccordement.
- 13 R. Je n'ai pas consulté ces contrats.
- 14 Q. [51] Parfait. Vous êtes familier avec ce qu'on  
15 appelle le contrat de transport ou ce qu'on appelle  
16 les Tarifs et conditions du transport  
17 d'électricité. Le service de la charge locale est  
18 destiné aux approvisionnements du Distributeur,  
19 est-ce que c'est exact?
- 20 R. Oui.
- 21 Q. [52] Je vous remercie. Donc, le client de la charge  
22 locale, c'est le Distributeur?
- 23 R. Oui.
- 24 Q. [53] Vous comprenez également, puis on s'entend là-  
25 dessus, que le patrimonial est livré via le service

1 de la charge locale destinée au Distributeur?

2 R. Oui.

3 Q. [54] Avez-vous pris connaissance de... Je reviens.

4 Vous avez... vous avez témoigné... en fait, vous  
5 avez offert une réponse au témoignage de monsieur  
6 Zayat sur la responsabilité. On est toujours sur le  
7 domaine de la responsabilité du transport par le  
8 Distributeur quand... et lorsque je parle de  
9 responsabilité du transport, c'est responsabilité,  
10 si on veut, juridique parce qu'évidemment, nous ne  
11 sommes pas transporteur. Vous avez répondu à un  
12 argument de monsieur Zayat en faisant référence...  
13 en répondant, en fait, à sa référence qu'il a faite  
14 à l'entente de service complémentaire sur le même  
15 sujet, mais je ne reviendrai pas exactement sur  
16 votre témoignage. Je comprends que vous avez pris  
17 connaissance de l'entente cadre, l'entente globale  
18 cadre?

19 (11 h 31)

20 R. Oui.

21 Q. [55] Parce que vous en parlez, mais pour un autre  
22 domaine, et on y reviendra. Est-ce que votre  
23 témoignage demeure le même malgré l'article 10 de  
24 la disposition sur l'entente cadre, et votre  
25 témoignage sur l'entente de service complémentaire

1 en regard à la responsabilité du Distributeur comme  
2 responsable du service de transport... Je suis  
3 vraiment désolé, d'habitude je ne fais pas de  
4 grands préambules comme ça, mais, là, je crois que  
5 je n'ai pas le choix pour les fins de compréhension  
6 puis éviter qu'on s'y mélange. Donc, est-ce que  
7 votre témoignage demeure le même à la lumière de  
8 l'article 10 qui en quelque sorte, et pour les fins  
9 des notes sténos, confirme la vision qu'a exprimée  
10 monsieur Zayat par rapport à l'entente des services  
11 complémentaires? Puis si vous me permettez, je vais  
12 simplement citer l'article 10 pour les fins de  
13 l'interrogatoire.

14 10.1 Le Distributeur doit déployer  
15 ses meilleurs efforts afin que les  
16 moyens d'approvisionnement soient en  
17 quantités suffisantes pour  
18 approvisionner la consommation de sa  
19 clientèle.

20 10.2 Le Distributeur est responsable  
21 d'obtenir du Transporteur le service  
22 de transport requis pour acheminer le  
23 volume d'électricité fourni par le  
24 Producteur au Distributeur à partir du  
25 point de livraison.

1 Pour les fins du contre-interrogatoire, ma question  
2 est relativement simple. Est-ce que, dans votre  
3 analyse, et surtout dans votre réponse que vous  
4 faisiez à monsieur Zayat, vous teniez compte de cet  
5 élément-là contractuel qui est aussi en contexte  
6 des gestes posés par le Distributeur?

7 R. Oui, mais, et je pense, il est utile aussi de citer  
8 l'article 10.3 qui dit :

9 Le Distributeur doit déployer ses  
10 meilleurs efforts et coordonner ses  
11 activités avec le Transporteur de  
12 façon à ce que la gestion du réseau de  
13 transport n'impose qu'un minimum de  
14 contraintes et d'impacts négatifs sur  
15 l'approvisionnement de l'électricité  
16 patrimoniale.

17 Alors que le Distributeur déploie ses meilleurs  
18 efforts et coordonne ses activités ne le rend pas  
19 responsable des actes de vandalisme sur le réseau  
20 de transport. Alors, cette question juridique, et  
21 ce n'est pas moi qui... Je pense vous m'accorderez  
22 d'arrêter là.

23 Q. [56] Oui, oui, tout à fait. Tout à fait. Tout à  
24 fait. Ma question n'allait pas jusque-là. Mais on  
25 s'entend que ce n'est ni le Transporteur ni le



1           Producteur ni le Distributeur qui est responsable  
2           des actes de vandalisme?

3           R. C'est certain.

4           Q. [57] Pour le reste, on se limitera à  
5           l'argumentation, et je vais vous épargner. Restons  
6           sur l'entente... sur l'entente globale cadre ou  
7           l'entente cadre. Vous m'avez dit que vous en avez  
8           pris connaissance. J'imagine que vous avez  
9           également pris connaissance des décisions qui sous-  
10          tendent l'entente, par exemple la décision  
11          D-2005-178 sur le Plan d'approvisionnement 2005-  
12          2014 qui est la décision où les motifs derrière  
13          l'entente ont été exposés. C'est la décision Plan  
14          qui a comme autorisée, si on veut, la conclusion  
15          par la suite de l'entente. Est-ce que vous avez  
16          pris connaissance...

17          R. Je ne peux pas dire que je connais toutes les  
18          décisions de la Régie.

19          Q. [58] Mais la décision D-2005-178 qui sous-tend les  
20          objectifs de l'entente globale cadre, est-ce que  
21          vous en avez pris connaissance de celle-là?

22          R. Deux mille cinq (2005), ça fait un certain moment.  
23          Si vous me donnez une référence précise, je vais  
24          vous dire si je connais ou non.

25          Q. [59] D-2005-178. Mais, là, je ne fais pas référence

1 à un petit moment, je fais référence avant la  
2 rédaction de votre mémoire. Avez-vous pris  
3 connaissance de cette décision-là?

4 R. Je crois que j'en ai pris connaissance, mais est-ce  
5 que je l'avais consultée avant de rédiger mon  
6 rapport? Je ne le crois pas.

7 Q. [60] O.K. Je vais y aller de manière plus générale.  
8 Avez-vous consulté d'autres décisions? Parce qu'il  
9 y a eu plusieurs décisions en matière de... en ce  
10 qui concerne l'entente cadre, puisque je crois  
11 qu'on est à la troisième. Donc, il y a trois  
12 décisions d'approbation. Est-ce que vous avez  
13 consulté d'autres décisions ou avez-vous consulté  
14 des décisions qui concernent directement l'entente  
15 cadre avant votre témoignage, avant la rédaction de  
16 votre témoignage?

17 R. J'avais participé dans certains des dossiers qui  
18 ont mené à ces décisions. J'avais certainement lu à  
19 l'époque. En préparation de mon mémoire, de mon  
20 rapport, j'ai lu, consulté beaucoup de documents.  
21 Et ça me prendrait un certain temps de faire une  
22 liste de...

23 Q. [61] O.K.

24 R. Donc, je n'ai pas une réponse rapide.

25 (11 h 36)

1 Q. [62] O.K. Mais je suis un peu surpris, parce qu'il  
2 y a quand même une section importante de votre  
3 mémoire qui soutient que le Distributeur ne ferait  
4 pas une gestion optimale des approvisionnements de  
5 court terme. Et dans votre jugement c'est,  
6 notamment, à cause de... et permettez-moi de vous  
7 citer... bien, pas de vous citer, là, mais de vous  
8 paraphraser, une certaine sous-utilisation de  
9 l'entente cadre. Donc, à partir du moment où vous  
10 portez un jugement sur un outil du Distributeur,  
11 j'étais sous l'impression que vous aviez pris  
12 connaissance du corpus de décisions qui  
13 interprètent cette entente-là. Mais vous me dites  
14 que ce n'est pas le cas?

15 R. Bien, c'est... je ne veux pas dire que c'est... que  
16 j'ai regardé toutes les décisions qui en touchent.

17 Q. [63] Si vous aviez regardé toutes les décisions ou  
18 si ça vous revient, vous auriez été familier avec  
19 les expressions suivantes : dernier recours,  
20 dépassement involontaire, dépassement constaté à  
21 posteriori, vous auriez été également familier avec  
22 la qualification selon laquelle l'entente cadre  
23 n'est pas un moyen d'approvisionnement.

24 R. Oui, je suis très familier avec tous ces concepts.

25 Q. [64] O.K.

- 1 R. Et je ne pense pas que la suggestion que j'ai  
2 faite, en prenant l'exemple du six (6) janvier  
3 prochain, ne rentre en contradiction avec aucun de  
4 ces concepts.
- 5 Q. [65] Ça c'est l'exemple que vous disiez qu'il était  
6 possible de ne pas acheter dans les choix de  
7 décisions?
- 8 R. Oui, que sur une heure précise, que l'option  
9 d'acheter... les quantités à acheter et donc, la  
10 taille du bâtonnet à utiliser n'est pas fixée en  
11 avance, ça doit être... ces choix devraient  
12 certainement être faits avec l'intention de ne pas  
13 faire des dépassements, avec l'intention de  
14 respecter toutes ces consignes mais qu'il reste  
15 quand même un choix, un jugement à faire.
- 16 Q. [66] Et, lorsque le jugement c'est de décider de ne  
17 pas acheter, bien, évidemment, ça peut entraîner  
18 une utilisation de l'entente cadre?
- 19 R. Mais, si on est au six (6) janvier, il en reste  
20 quoi, trois cent cinquante-neuf (359) jours de  
21 l'année, il y a beaucoup de bâtonnets à placer dans  
22 l'avenir et, dans le cas précis que j'ai mentionné,  
23 je pense qu'il serait tout à fait raisonnable de  
24 prendre un bâtonnet un peu plus grand. Mais mon  
25 point...

1 Q. [67] Prendre un bâtonnet un peu plus grand, qu'est-  
2 ce que vous entendez?

3 R. Mais, disons, je pense que, laissez-moi trouver le  
4 détail de cet exemple. J'avais dit qu'il y a une  
5 pointe prévue de... trois mille mégawatts (3000 MW)  
6 à fournir à la pointe, après le long terme. Alors,  
7 il y a des bâtonnets à trente mille mégawatts  
8 (30 000 MW). Le Distributeur peut en utiliser un ou  
9 il peut en acheter pour utiliser un vingt-neuf  
10 mille (29 000) ou un vingt-huit mille (28 000) ou  
11 un vingt-cinq mille (25 000), selon...

12 Q. [68] O.K. Et, selon vous, c'est quoi l'objectif du  
13 Distributeur lorsqu'il fait ces transactions de  
14 court... évidemment, là, on se positionne en court  
15 terme ici. Si je vous suggère que le Distributeur  
16 sa priorité c'est l'équilibre offre/demande, sa  
17 priorité c'est de s'assurer d'avoir les  
18 approvisionnements nécessaires pour remplir ses  
19 obligations?

20 R. Mais je dirais que, dans tous les cas qu'on vient  
21 de mentionner, il remplit le bilan offre/demande.  
22 Parce qu'il a à sa disposition un bâtonnet de  
23 trente mille (30 000). Les questions... Je pense  
24 que ses objectifs sont triples. Il doit essayer  
25 d'éviter des dépassements quand il arrive à la fin

1 de l'année. Il doit éviter d'éviter le patrimonial  
2 inutilisé quand il arrive à la fin de l'année. Et  
3 il doit aussi essayer d'être économe avec l'argent  
4 des consommateurs dans ses achats. Alors, ces trois  
5 objectifs, comme j'ai dit, sont interreliés.

6 Q. [69] Excellent. Je vous remercie. À la page 18 de  
7 votre rapport, et là je change brièvement de sujet.

8 R. Oui?

9 Q. [70] Nous sommes dans la question de la  
10 responsabilité de... eu égard à la livraison de  
11 l'électricité patrimoniale. Je suis au premier  
12 paragraphe complet :

13 Selon notre lecture du Décret  
14 patrimonial et des décisions de la  
15 Régie pertinentes...

16 Pouvez-vous me mentionner quelles sont ces  
17 décisions?

18 (11 h 41)

19 R. Euh...

20 Q. [71] Je vous soumetts qu'à la page précédente, vous  
21 mentionnez une décision en matière de transport, la  
22 D-2012-010, est-ce que c'est l'une de ces  
23 décisions-là, ou est-ce que c'est la seule?

24 R. Je ne peux pas sur le champ vous dire exactement  
25 qu'est-ce que j'ai consulté avant d'écrire ce

1       paragraphe, je peux le faire en engagement, si vous  
2       voulez, mais...

3       Q. [72] Mais vous n'avez pas un... oui, on peut le  
4       faire en engagement, là, mais... il ne vous revient  
5       pas rapidement, parce qu'on parle de décisions au  
6       pluriel, ici : « selon notre lecture du décret et  
7       des décisions de la Régie pertinentes », il y a  
8       comme un... il me semble y avoir un... je suis un  
9       petit peu étonné que vous ne puissiez pas, là, nous  
10      sortir ça rapidement puisqu'il semble y avoir un  
11      élément de contexte important à votre propos aussi,  
12      là, mais...

13      R. Oui, mais ça fait plus qu'un mois que j'ai écrit  
14      ces lignes-là et honnêtement, je dois me placer  
15      devant la section et me rappeler...

16      Q. [73] O.K.

17      R. ... qu'est-ce que j'ai lu...

18      Q. [74] O.K.

19      R. ... regarder les documents que j'ai répertorié, je  
20      n'ai pas réponse à ça tout de suite. Mais je peux,  
21      si vous voulez.

22      Q. [75] Non, ça va. Je n'ai pas besoin d'engagement,  
23      Madame la Présidente. Laissez-moi simplement un  
24      petit trente (30) secondes, Madame la Présidente,  
25      je vais faire du ménage dans mes notes. C'est

1 parfait, je vous remercie Messieurs.

2 Madame la Présidente, je n'aurai pas  
3 d'autres questions, évidemment, sous réserve de  
4 votre décision, mais...

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Bien. Merci, Maître Fraser. Donc, la Régie prend la  
7 pause repas dès maintenant et nous revenons à une  
8 heure (1 h) pour terminer le contre-interrogatoire  
9 du Panel du RNCREQ. Maître Neuman?

10 Me DOMINIQUE NEUMAN :

11 Oui, c'était simplement une suggestion pour voir  
12 s'il aurait été possible que nous passions ce  
13 matin? Un de nos témoins doit absolument ne plus  
14 être là à deux heures (2 h) de l'après-midi, c'est  
15 juste ça le contexte, en tout cas, c'est...

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Écoutez, on revient... on devrait avoir le temps,  
18 on revient avec quelques questions, on revient à  
19 une heure (1 h), ça dépendra de la longueur...

20 Me DOMINIQUE NEUMAN :

21 O.K.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 ... de vos présentations, Maître Neuman.

24 Me DOMINIQUE NEUMAN :

25 Oui.



1 LA PRÉSIDENTE :  
2 Je ne sais pas. Mais normalement, je crois qu'on  
3 devrait être...  
4 Me DOMINIQUE NEUMAN :  
5 O.K.  
6 LA PRÉSIDENTE :  
7 ... en mesure de...  
8 Me DOMINIQUE NEUMAN :  
9 O.K.  
10 LA PRÉSIDENTE :  
11 De pouvoir libérer votre témoin pour deux heures  
12 (2 h).  
13 Me DOMINIQUE NEUMAN :  
14 O.K. O.K. Merci bien.  
15 LA PRÉSIDENTE :  
16 Merci. Alors, à une heure (1 h).  
17 SUSPENSION DE L'AUDIENCE  
18 REPRISE DE L'AUDIENCE  
19 (13 h 04)  
20 LA PRÉSIDENTE :  
21 Alors, bon après-midi. Bon. La Régie vous revient  
22 avec sa décision sur la demande du Distributeur et  
23 la Régie accueille l'objection du Distributeur sur  
24 la base que les données ou ces tableaux-là ne sont  
25 pas, pour la Régie, jugés pertinents aux fins de la

1 décision qu'on a à rendre dans le dossier  
2 tarifaire.

3 La Régie considère qu'il appartiendra, en  
4 effet, au RNCREQ de faire valoir, le cas échéant,  
5 et il appartiendra à la formation du plan  
6 d'approvisionnement de déterminer si l'examen ou la  
7 revue de la procédure des achats de court terme  
8 doit être faite ou entreprise dans le cadre du  
9 prochain plan d'approvisionnement. Tout ce qui  
10 concerne donc le plan d'approvisionnement est  
11 laissé au plan d'approvisionnement et ne sera pas  
12 donc adressé, excusez-moi l'anglicisme, dans notre  
13 prochain... dans notre présent dossier. Voilà!  
14 Alors, ce qui veut donc dire...

15 Et on imagine que les... donc c'est le  
16 rejet des diapositives et des commentaires. Mais,  
17 enfin, cette preuve-là, je pense qu'il est assez  
18 clair de notre décision que ce n'est pas retenu aux  
19 fins de notre présent dossier. On n'a pas,  
20 j'espère, Maître Fraser, besoin de décortiquer les  
21 notes sténographiques... Bon. Voilà! Enfin, pour  
22 retirer les paragraphes qui s'y rapportent, la  
23 Régie va faire la part des choses dans son  
24 évaluation et dans le cadre de son délibéré.

25

1 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :  
2 Je veux juste m'assurer de bien comprendre  
3 l'étendue de la décision pour savoir ce que je peux  
4 ou ne peux pas présenter. Vous avez dit donc ce qui  
5 concerne la revue de la procédure des achats de  
6 court terme. Dans nos propos, on parlait, entre  
7 autres, les événements des quatre (4) et cinq (5)  
8 décembre, les conclusions qu'on en a tiré. Je me  
9 demande juste qu'est-ce qu'on peut et ne peut pas  
10 amener.

11 LA PRÉSIDENTE :  
12 Bien, écoutez, la Régie, dans le présent dossier,  
13 on se préoccupe plus des coûts qui sont reliés, qui  
14 sont à prendre en compte...

15 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :  
16 Oui.

17 LA PRÉSIDENTE :  
18 ... dans le cadre du dossier tarifaire. Nous ne  
19 sommes pas à réviser les stratégies ou les  
20 processus internes du Distributeur...

21 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :  
22 O.K.

23 LA PRÉSIDENTE :  
24 ... en ce qui a trait aux achats de court terme,  
25 O.K., ou comment il fait ses décisions d'achats ou

1 pas.

2 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

3 La prise de décision.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Oui.

6 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

7 O.K.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Pas plus qu'on aura à juger pour le moment, et on

10 n'a pas à le faire, là, d'analyse a posteriori, ce

11 que j'appellerais du « j'aurais donc dû », mais qui

12 n'est pas à l'heure actuelle dans notre sujet. Ça

13 va?

14 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

15 Parfait. Oui. Merci.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Bon.

18 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

19 Ça précise.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 La Régie n'avait pas procédé avec ses questions.

22 Nous en aurions quelques-unes et on reviendra,

23 Maître Thibault-Bédard, si vous avez un

24 réinterrogatoire. Avant de procéder, le

25 Distributeur avait complété son contre-

1 interrogatoire?

2 Me ÉRIC FRASER :

3 Oui, j'avais complété. Merci.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Bien. Merci. Maître Gariépy, est-ce qu'il y avait  
6 des questions pour la Régie?

7 INTERROGÉES PAR Me ANNIE GARIÉPY :

8 Q. [76] Oui, j'aurais une petite question. Merci,  
9 Madame la Présidente. J'irais, Monsieur Bourke, à  
10 votre... dans vos conclusions. Je crois que c'est  
11 la première conclusion sur notre feuille, je vous  
12 dirais le quatrième dernier acétate, je dirai  
13 « acétate », je vais me commettre, où vous dites :  
14 Le RNCREQ réitère son opposition à la  
15 suspension [...] de la stratégie  
16 tarifaire actuelle, [...] notamment...  
17 parce  
18 ... qu'elle n'a pas encore atteint son  
19 objectif de réduction de l'écart entre  
20 le prix de la 2e tranche et les coûts  
21 marginaux.

22 Selon vous, croyez-vous qu'une hausse du signal de  
23 prix de la deuxième tranche risquerait de mettre en  
24 danger la position concurrentielle de l'électricité  
25 face au gaz naturel comme l'a évoqué monsieur

1 Marcel Côté au panel 5 et que ce serait au  
2 détriment de l'ensemble de la clientèle desservie  
3 par le Distributeur?

4 M. PHILIPPE BOURKE :

5 R. Évidemment, je n'ai pas analysé en détail l'impact  
6 qu'aurait éventuellement une poursuite de la  
7 stratégie et donc des implications positives ou  
8 négatives que ça aurait à la fois sur les clients  
9 dans chacune de ces tranches-là par rapport aux  
10 autres formes d'énergie. C'est assurément des  
11 choses qu'il faut prendre en compte, mais, moi, je  
12 fais juste dire qu'au moment d'écrire ça, je  
13 n'avais pas la démonstration qu'il y avait un  
14 risque de ce côté-là puis que ce risque-là ne  
15 pouvait pas être amoindri, par ailleurs, d'une  
16 autre façon par une modalité externe.

17 (13 h 09)

18 Q. [77] Je vous remercie. C'était la seule question,  
19 merci.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Merci, Maître Gariépy. Monsieur Houle? Pas de  
22 question. Maître Rozon?

23 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

24 Me LOUISE ROZON :

25 Q. [78] Merci. Bonjour aux membres du panel. Peut-être

1       juste poursuivre, Monsieur Bourke, par rapport à la  
2       réponse que vous venez de donner à maître Gariépy.  
3       Vous dites que vous n'avez pas pris en compte tous  
4       les impacts mais est-ce que ça change aujourd'hui,  
5       votre position, ou vous maintenez...

6       M. PHILIPPE BOURKE :

7       R. Non, parce qu'après ça, il faudrait d'abord  
8       analyser c'est quoi la conséquence au bout du  
9       compte que s'il y aurait, effectivement, un  
10      changement est-ce que c'est positif ou négatif? Qui  
11      en tire des bénéfices? Toute cette analyse-là  
12      serait à faire. Donc, à partir du moment où on a un  
13      jugement qui dit : « Il y a risque d'avoir une  
14      conséquence », bien, après ça, il faut analyser  
15      quelles seraient les conséquences de ça. Puis est-  
16      ce que ça pourrait être une bonne chose,  
17      effectivement, que ce transfert-là se fasse dans  
18      tel ou tel contexte? Donc, il y aurait beaucoup de  
19      travail à faire et, moi, je pense que ça aurait été  
20      l'occasion de le faire puis c'est peut-être...  
21      quand on parle de recommencer les travaux pour des  
22      nouvelles stratégies tarifaires, ça fera partie des  
23      éléments à questionner.

24      Q. [79] O.K. Je vous amènerais à votre présentation,  
25      la dernière diapo, « Conclusions et recommandations

1           ». C'est juste peut-être pour mieux comprendre la  
2           nature de cette recommandation-là, qui consiste à  
3           exiger que « le Distributeur initie, au début de  
4           deux mille seize (2016), un processus de dialogue  
5           et de concertation qui permettra l'examen  
6           approfondi de différentes mesures  
7           d'approvisionnement auprès de la clientèle ».  
8           Juste, concrètement, ça...

9           R. Bien, écoutez...

10          Q. [80] ... veut dire quoi?

11          R. ... je ne vous le cacherai pas, je ne viens pas  
12          régulièrement ici mais c'est un mode d'intervention  
13          qui ne correspond pas beaucoup aux valeurs que  
14          notre organisation défend, qui, bon, évidemment,  
15          est un mode un peu d'opposition, et caetera. Nous,  
16          on a une approche qui est beaucoup plus centrée sur  
17          un dialogue dans le cadre d'un processus de  
18          concertation et on pense que c'est la meilleure  
19          façon de faire avancer ce genre de dossier là que  
20          de proposer... et j'en suis convaincu parce que  
21          pour avoir l'occasion de travailler souvent avec  
22          Hydro-Québec dans ce type de travaux là, je suis  
23          convaincu qu'eux aussi, ils verraient un intérêt à  
24          ce que cet examen-là se fasse d'une façon plus  
25          conviviale autour de propositions qu'on examine et



1 qu'on puisse évaluer avec un « benchmarking » de ce  
2 qui se fait ailleurs, comment ça peut s'appliquer.  
3 De dialoguer vraiment sur qu'est-ce qui... « Oui,  
4 mais, ça, ça ne marche pas pour telle ou telle  
5 raison. » C'est, à mon sens, une option qui, en  
6 plus, serait plus efficiente pour que... parce que  
7 c'est une préoccupation que ces mesures-là puissent  
8 se mettre en place plus rapidement. Ça éviterait  
9 que d'une cause tarifaire à l'autre, on ait ce  
10 genre de discussion là, comme aujourd'hui, là.

11 Q. [81] On note, depuis quelque temps, que le  
12 Distributeur fait preuve de quand même beaucoup  
13 d'ouverture...

14 R. Absolument.

15 Q. [82] ... pour tenter de consulter les groupes. Est-  
16 ce que c'est nécessaire que... d'exiger au  
17 Distributeur de faire ce dialogue-là ou, dans le  
18 fond...

19 R. Peut-être le terme « exiger » est un peu dur,  
20 j'aurais pu en parler dans un couloir en disant :  
21 « Pourquoi pas? » Mais, en même temps, je tenais à  
22 avoir une recommandation en lien avec la preuve  
23 qu'on avait faite à l'effet que ces solutions-là  
24 existent, pourraient être vraiment utiles, je  
25 pense, elles sont de nature à susciter l'innovation

1 qu'on recherche dans la transition énergétique  
2 qu'on traverse et donc... Effectivement, je ne  
3 penserais pas que ce soit nécessaire que la Régie  
4 l'exige mais... Et je peux concevoir que même Hydro  
5 pourrait le suggérer elle-même. Puis je suis assez  
6 confiant qu'on aurait pu, effectivement, avoir  
7 cette discussion-là autrement qu'ici. Mais je  
8 voulais juste en profiter pendant qu'on était sur  
9 le sujet.

10 Q. [83] On vous encourage à les inviter au dialogue.  
11 Donc, ma dernière question porte sur le mémoire,  
12 votre mémoire, Monsieur Raphals, à la page 27 de  
13 46, concernant les coûts évités en puissance. Je ne  
14 sais pas si vous avez pu constater qu'il y a eu,  
15 quand même, un certain nombre de questions qui ont  
16 été posées au Distributeur quant au calcul du coût  
17 évité en puissance à compter de l'hiver deux mille  
18 dix-huit - deux mille dix-neuf (2018-2019). Le  
19 Distributeur propose d'établir ce coût évité sur la  
20 base du prix moyen du dernier appel d'offres de  
21 long terme qui a été réalisé en deux mille quinze  
22 (2015), qui est à cent six dollars (106 \$) le  
23 kilowatt hiver. Certains remettent en question  
24 l'idée d'un coût sur toute l'année, proposeraient  
25 peut-être de réduire ce montant-là en tenant compte

1 uniquement des mois d'hiver.

2 Quelle est votre position à l'égard du calcul des  
3 coûts évités en puissance, est-ce que ce qui est  
4 proposé par le Distributeur vous apparaît être une  
5 bonne façon de calculer le coût évité? En  
6 puissance.

7 (13 h 13)

8 M. PHILIP RAPHALS :

9 R. Premièrement, je ne suis pas certain d'avoir écouté  
10 tous les échanges sur ce sujet, mais je retiens une  
11 réponse du Distributeur à l'effet que le coût de  
12 cette puissance-là, si c'était pour trois mois,  
13 serait très semblable à ce qu'il est pour l'année.  
14 Je pense que c'est ça qu'il a répondu. Ce qui ne me  
15 semble pas surprenant, étant donné que la puissance  
16 s'adresse surtout au moment de la pointe.

17 Je dois dire, le survol que j'ai fait ici,  
18 je l'ai inclus pour pouvoir passer du coût de  
19 l'énergie, coût évité énergie aux coûts évités  
20 totaux. Donc je n'ai pas vraiment examiné en grand  
21 détail la base de cet estimé de coûts évités en  
22 puissance, mais cela dit, je n'ai pas d'objection  
23 avec non plus. Il me semble que c'est logique.

24 Q. [84] Si je comprends bien, vous avez évidemment  
25 compris le témoignage du Distributeur à l'effet

1 que, bon, le coût évité... pas le coût évité, mais  
2 le coût d'un appel d'offres en puissance, même s'il  
3 était réservé qu'aux mois d'hiver, que finalement  
4 il n'y aurait pas nécessairement une grande  
5 incidence sur le coût total. Vous semblez dire que  
6 c'est une façon de voir qui est logique, qui peut  
7 se justifier?

8 R. Je pense que c'est ça qu'il a dit. Comme j'ai dit,  
9 je n'ai pas mis énormément de focus là-dessus.  
10 Et... mais ça ne m'a pas surpris, donc... Je ne  
11 peux pas vraiment l'endosser parce que j'ai  
12 vraiment pas fait le tour...

13 Q. [85] O.K. C'est bon.

14 R. ... total de la question, mais ça me semble une  
15 réponse adéquate.

16 Q. [86] Merci. Ça va être tout pour moi. Merci.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Q. [87] Bien. Monsieur Raphals, je vous amènerais à  
19 vos conclusions, la planche 19, la page 10, la  
20 dernière page, le... celui d'en haut, le carré d'en  
21 haut. Et à l'item « coût d'approvisionnement ».  
22 Vous êtes là?

23 R. Oui.

24 Q. [88] C'est bien. Alors vous indiquez réduire les  
25 comptes de « pass-on » pour refléter la non-

1 livraison de l'électricité patrimoniale les quatre  
2 (4) et cinq (5) décembre deux mille quatorze  
3 (2014). Dans un premier temps, vous faites  
4 référence aux comptes de « pass-on » deux mille  
5 quatorze (2014)?

6 R. Oui.

7 Q. [89] Oui. Et, d'autre part, est-ce que vous...  
8 cette recommandation-là est-ce qu'elle est  
9 quantifiée?

10 R. Je n'ai pas mis un chiffre. On a un chiffre pour  
11 les achats pendant cette période-là. Pour être le  
12 plus sérieux possible, on devrait quantifier  
13 qu'est-ce que ça aurait été en l'absence, quel  
14 aurait été le bâtonnet appliqué. Donc ça mène à des  
15 questions complexes que je n'ai pas essayé de  
16 résoudre. Et c'est pour ça que je n'ai pas mis un  
17 chiffre. Je pense que ce serait à la discrétion de  
18 la Régie, dans quelle mesure d'appliquer cette  
19 recommandation.

20 Q. [90] Parfait. Monsieur Bourke, dans une de vos  
21 conclusions et recommandations, et c'est dans le  
22 carreau à l'extrême gauche en haut, où  
23 essentiellement on parle du travail qui a été fait  
24 sur la révision de la stratégie tarifaire. Et je  
25 crois que le RNCREQ a contribué, dans le cadre des

1           rencontres qui ont eu lieu l'été et printemps  
2           derniers, vous nous indiquez que la Régie doit  
3           exiger... vous avez des mots forts, pour quelqu'un  
4           qui vit dans le consensus, là, en tout cas.  
5           Exiger... non, je veux juste mentionner... Exiger  
6           que ces discussions-là reprennent des taux en deux  
7           mille seize (2016). Ma compréhension était à  
8           l'effet, oui, que ce qu'on nous demande à la Régie  
9           dans le présent dossier, c'est d'établir des  
10          orientations.

11          M. PHILIPPE BOURKE :

12          R. Hum, hum.

13          Q. [91] Que ce travail-là devra se poursuivre avant  
14          que le Distributeur nous arrive avec une  
15          recommandation ferme pour le prochain dossier  
16          tarifaire. Est-ce que lorsque vous parlez comme ça,  
17          est-ce que vous faisiez référence aussi à, je  
18          dirais à la commande assez ambitieuse qui était de  
19          débuter la révision des tarifs généraux dès deux  
20          mille seize (2016). Est-ce que c'est ce à quoi vous  
21          faisiez référence ou si vous nous demandez  
22          essentiellement : assurons-nous de poursuivre ce  
23          travail-là pour qu'on en arrive avec une  
24          proposition générale pour le domestique, le  
25          résidentiel?

1 R. Oui. D'abord, je réitère que je suis inconfortable  
2 ici, et donc c'est pour ça qu'ici j'utilise ces  
3 termes-là et ça ne me fait pas plaisir de les  
4 utiliser. Par contre, l'inconfort que j'ai c'est  
5 aussi de... puis à un moment donné c'est qu'on a  
6 l'impression des fois aussi qu'on n'avance pas très  
7 vite. Et je vous ai parlé que j'arrive de Paris. Il  
8 y a une urgence, là. À un moment donné, c'est parce  
9 qu'aussi il y a des choses que c'est l'fun d'en  
10 parler puis d'en parler, puis d'en parler, puis...  
11 Alors ma préoccupation c'est que quand on commence  
12 un dialogue comme on a fait cette année, bien on  
13 espère que ça aboutisse à quelque chose. Et donc  
14 là, malheureusement, comme il a commencé  
15 tardivement dans l'année, on n'a pas pu l'inclure  
16 cette année. Je ne voudrais pas qu'on recommence un  
17 processus tardivement dans la prochaine année, qui  
18 va faire encore en sorte qu'on ne pourra pas  
19 l'inclure dans le prochain. C'est simplement ça et  
20 je... si le mot « exiger » est trop fort, bien, à  
21 ce moment-là, je m'en excuse, c'est juste par  
22 mégarde.

23 (13 h 19)

24 Q. [92] Pas du tout, Monsieur Bourke. J'en utilise des  
25 bien pires que ça, des mots comme ça. On ordonne

1 beaucoup, nous autres. Donc, écoutez, on vous  
2 comprend, on vous entend très bien. C'est dans  
3 l'objectif de la Régie de poursuivre ce travail-là  
4 pour arriver à quelque chose dès l'année prochaine,  
5 mais avec la compréhension aussi que ce qui était  
6 prévu pour les tarifs généraux va probablement  
7 devoir être décalé. Il y a juste tant qu'on peut  
8 faire dans une certaine période de temps avec les  
9 consultations qui sont nécessaires d'un côté et de  
10 l'autre. Messieurs... Est-ce qu'il y a  
11 réinterrogatoire, Maître Thibault-Bédard?

12 Me PRUNELLE THIBAULT-BÉDARD :

13 Non, pas de questions supplémentaires, Madame la  
14 Présidente.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Pas de questions supplémentaires. Messieurs, merci  
17 de votre présence. Merci de vous être pliés à  
18 toutes nos questions. Et les témoins sont libérés.  
19 Or, nous allons donc poursuivre avec SÉ-AQLPA,  
20 Maître Neuman.

21

22 PREUVE SÉ-AQLPA

23

24 Me DOMINIQUE NEUMAN :

25 Bonjour, Madame la Présidente; bonjour Madame et



1 Monsieur les régisseurs. Nos trois témoins sont  
2 prêts à être assermentés.

3

4 L'AN DEUX MILLE QUINZE (2015), ce quinzième (15e)  
5 jour du mois de décembre, ONT COMPARU :

6

7 JACQUES FONTAINE, consultant en énergie, ayant une  
8 place d'affaires au 10946, avenue de Rome, Montréal  
9 (Québec);

10

11 BRIGITTE BLAIS, analyste en environnement, ayant  
12 une place d'affaires au 204, chemin des Pères,  
13 Magog (Québec);

14

15 JEAN-CLAUDE DESLAURIERS, consultant en énergie,  
16 ayant une place d'affaires au 1786, rue Wolfe,  
17 Montréal (Québec);

18

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

21

22 INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

23 Madame la Présidente, il y a quatre rapports qui  
24 ont été déposés par SÉ-AQLPA sous les cotes C-SÉ-  
25 AQLPA-8, 9, 10 et 11, et qui ont été authentifiées

1 par les affidavits C-SÉ-AQLPA-13, 14 et 15 qui ont,  
2 selon le cas, un ou deux auteurs. Et c'est indiqué  
3 dans les affidavits respectifs.

4 Q. [93] Je demanderais cependant dès à présent à  
5 monsieur Fontaine s'il y a un correctif qu'il  
6 désire apporter à l'une des pièces?

7 M. JACQUES FONTAINE :

8 R. Oui. Mais en fait, je désire corriger le titre de  
9 la pièce C-SÉ-AQLPA-9 (SÉ-AQLPA-2, Document 1) à  
10 l'effet qu'on devrait lire qu'il s'agit « des  
11 comptes de pass-on des écarts de coûts  
12 d'approvisionnement en électricité de 2013, de 2014  
13 et de 2015 » en plus évidemment « du compte de  
14 nivellement pour aléas climatiques 2015 ». Ce qui  
15 reste inchangé. Et le texte du rapport devrait être  
16 adopté en conséquence.

17 Q. [94] Merci beaucoup, Monsieur Fontaine. Donc, ma  
18 première question est à vous sur l'autre rapport,  
19 enfin le premier qui est C-SÉ-AQLPA-009 (sic) (SÉ-  
20 AQLPA-1, Document 1) sur la prévision de la  
21 demande.

22 Monsieur Fontaine, lors de l'audience,  
23 certains commentaires ont été exprimés par  
24 différents intervenants, notamment quant à  
25 l'imminence d'un mécanisme incitatif qui pourrait

1 rendre moins importante la justesse de la prévision  
2 de la demande. On a également parlé de l'entrée en  
3 vigueur actuellement retardée d'un mécanisme de  
4 traitement des écarts de fin d'année. Et également  
5 il y a eu une proposition de la FCEI de créer un  
6 compte d'écart des revenus nets des achats. Compte  
7 tenu de ces différents commentaires, Monsieur  
8 Fontaine, est-ce que la qualité de la prévision de  
9 la demande est toujours importante?

10 R. D'après moi, oui. La qualité de la prévision  
11 demeurera toujours fondamentale même si on accroît  
12 les comptes de frais reportés quelles que soient  
13 les modalités du futur mécanisme incitatif ou de  
14 dispositions des écarts de fin d'année. Même avec  
15 de telles modalités, la qualité des prévisions  
16 continuera malgré tout au moins à réduire le report  
17 intergénérationnel des coûts de surplus de revenus.

18 Q. [95] Monsieur Fontaine, dans ce cadre, la qualité  
19 de la prévision de la demande d'Hydro-Québec  
20 Distribution, globalement, est-ce qu'elle  
21 s'améliore et est-ce que quelque chose peut encore  
22 être fait pour l'améliorer?

23 (13 h 25)

24 R. Nous avons constaté d'abord que, depuis deux ans,  
25 l'écart entre les prévisions économiques les plus

1 fortes des autres prévisionnistes et celles  
2 d'Hydro-Québec a fortement diminué. À l'inverse,  
3 les prévisions économiques du Distributeur  
4 s'éloignent de celles les plus faibles des autres  
5 prévisionnistes. D'après nous, il s'agit là d'une  
6 amélioration de la prévision, cela vient contrer le  
7 biais de prévision de demandes insuffisantes qui  
8 avait été antérieurement constatée et qui  
9 contribuait à générer des surplus de revenus en fin  
10 d'année.

11 Nous déplorons toutefois que le  
12 Distributeur ne produise pas de fourchette pour la  
13 prévision des mises en chantier qui est très  
14 importante pour la prévision du secteur résidentiel  
15 et du taux de change primordial pour la prévision  
16 des industries exportatrices.

17 Nous constatons par ailleurs, suite aux  
18 changements méthodologiques du Distributeur  
19 appliqués depuis deux mille treize (2013), que  
20 l'écart moyen entre les prévisions des mises en  
21 chantier de l'année témoin et la réalité a  
22 fortement diminué, passant d'une sous-estimation  
23 annuelle de huit mille neuf cent (8900) mises en  
24 chantier de deux mille trois (2003) à deux mille  
25 douze (2012) à une surestimation annuelle de quatre

1 mille six cents (4600) mises en chantier de deux  
2 mille treize (2013) à deux mille quinze (2015).

3 Dans notre rapport, nous avons invité la  
4 Régie à demander au Distributeur de poursuivre avec  
5 sa méthodologie améliorée de la prévision des mises  
6 en chantier, d'en suivre les résultats et de voir  
7 si d'autres améliorations sont encore possibles à  
8 cet égard.

9 Et finalement, nous constatons en deux  
10 mille quinze (2015) et maintenant en deux mille  
11 seize (2016), dans la présentation B-0127, HQD-18,  
12 Document 1, de monsieur Richard au panel 1, la  
13 nouvelle tendance d'Hydro-Québec Distribution  
14 consistant à mettre à jour, en cours du dossier  
15 tarifaire, à l'automne de l'année de base, la  
16 prévision de la demande de l'année témoin et  
17 certaines données budgétaires en découlant. Nous  
18 appuyons cette nouvelle approche qui change les  
19 manières de faire régulatoire, mais qui réduit le  
20 risque d'écart entre la prévision de la cause  
21 tarifaire et la réalité du rapport annuel.

22 Q. [96] Merci. Monsieur Fontaine, quels sont vos  
23 commentaires sur la prévision de la demande en  
24 puissance pour l'hiver deux mille quinze, deux  
25 mille seize (2015-2016)?

1 R. O.K. Alors, mes commentaires vont être faits sur la  
2 prévision telle qu'elle apparaît dans la pièce...  
3 je n'ai pas les numéros, mais c'est 42, la pièce  
4 originale du dossier sur la prévision.

5           Alors, nous trouvons que la croissance de  
6 cent soixante-dix mégawatts (170 MW) de la demande  
7 en puissance pour l'hiver deux mille quinze, deux  
8 mille seize (2015-2016) en termes normalisés est  
9 faible d'après nous. En effet, nous expliquons dans  
10 notre rapport qu'une croissance de la demande de  
11 deux cent quarante-quatre mégawatts (244 MW) sera  
12 amenée par la seule évolution des pertes, les  
13 pertes sur le réseau.

14           Nous sommes donc sceptiques qu'il  
15 existerait des facteurs contraires en volume  
16 suffisant pour supprimer l'écart de prévision de la  
17 demande de puissance entre cent soixante-dix et  
18 deux cent quarante-quatre mégawatts (170-244 MW), à  
19 savoir soixante-quatorze mégawatts (74 MW). Et cela  
20 d'autant plus que les mises en chantier prévues  
21 pour deux mille seize (2016) devraient atteindre un  
22 nombre de près de quarante mille (40 000) dont la  
23 majorité sera chauffée à l'électricité. Et il y en  
24 avait un nombre à peu près équivalent en deux mille  
25 quinze (2015) qui se sont ajoutés.

1 Et cela d'autant plus aussi que les baisses  
2 de puissance issues des chauffe-eau interruptibles  
3 regrettablement ne sont pas pris en compte par  
4 Hydro-Québec Distribution dans sa prévision de la  
5 demande de puissance, mais plutôt comme un moyen  
6 d'approvisionnement.

7 C'est un problème méthodologique que nous  
8 soulevons dans notre rapport et nous recommandons  
9 de tenir compte des mesures d'efficacité de  
10 puissance dans la prévision de la demande elle-  
11 même, comme on le fait déjà pour les mesures  
12 d'efficacité en énergie. De toute façon, Hydro-  
13 Québec Distribution annonce qu'aucun tel chauffe-  
14 eau n'est désormais prévu pour l'hiver deux mille  
15 quinze, deux mille seize (2015-2016).

16 Q. [97] Monsieur Deslauriers, quels sont d'après vous  
17 les gestes que la Régie de l'énergie devrait poser  
18 devant l'arrivée prochaine d'un grand nombre de  
19 voitures électriques?

20 M. JEAN-CLAUDE DESLAURIERS :

21 R. Bien, dans notre rapport, nous avons fait une étude  
22 exploratoire essentiellement et nous avons  
23 recommandé à la Régie de l'énergie de convoquer une  
24 séance de travail ou d'ouvrir un nouveau dossier ou  
25 une phase 2 au présent dossier, afin d'examiner de

1 façon intégrée les aspects techniques, les aspects  
2 réglementaires et tarifaires à mettre en place en vue  
3 de préparer l'arrivée des véhicules électriques.

4 Une telle audience pourrait être de la même  
5 nature que celle qui a eu lieu en deux mille quatre  
6 (2004) au dossier 3551 sur l'autoproduction par la  
7 clientèle de HQD Distribution. Donc, ça valait la  
8 peine à ce moment-là de faire un dossier spécial.  
9 Et notre suggestion, c'est que maintenant ça peut  
10 valoir la peine.

11 (13 h 30)

12 Dans notre rapport, C-SE-AQLPA-0008, SE-AQLPA-1,  
13 Document 1, au chapitre 5, nous développons cette  
14 question. Nous avons soumis que le marché des  
15 véhicules électriques peut évoluer rapidement. Le  
16 potentiel de croissance existe et est important. Et  
17 il y a toutes les chances pour que les bornes de  
18 recharge rapides, cinquante kilowatts (50 kW)  
19 chacune, se multiplient rapidement. Par exemple,  
20 comme celles que l'on voit auprès des Rôtisseries  
21 St-Hubert, il y en a maintenant sept ou huit  
22 maintenant installées. Et pour les taxis Tesla, là,  
23 qui vont être mis en vigueur.

24 Quand ce marché se développera, les  
25 éléments réglementaires qui devront être mis en place



1 dans ce dossier seront nombreux, complexes aussi.  
2 D'une part, l'impact sur le bilan en énergie sera  
3 faible mais financièrement bénéfique compte tenu  
4 des surplus du Distributeur. Cependant, l'impact  
5 sur le bilan de puissance pourrait être important  
6 et problématique.

7 Il faudra décider, par ailleurs, si les  
8 véhicules chargés pourront être utilisés comme  
9 source d'approvisionnement du réseau en fine pointe  
10 et il y a des éléments techniques compliqués à  
11 considérer, comme le support de l'alimentation de  
12 la maison par le véhicule, communément appelé V2H  
13 et le support du réseau, communément appelé V2G. Je  
14 sais que le Distributeur n'est pas très  
15 enthousiaste par rapport à ces dimensions-là mais  
16 comme ces dimensions-là se traitent de façon  
17 intensive ailleurs, c'est une question à regarder.

18 Il faudra un tarif de bornes de recharge,  
19 il faudra un tarif de rachat éventuel en période de  
20 fine pointe, il faudra réglementer la revente déjà  
21 existante de l'électricité à des tiers par des  
22 bornes de recharge privées, il faudra voir s'il y a  
23 lieu d'accorder des aides financières à HQD pour  
24 encourager les bornes de recharge ou pour inciter à  
25 la revente vers les réseaux en fine pointe. Ce sont

1 des questions nombreuses et pas faciles à traiter.

2 C'est pour examiner tous ces aspects de  
3 façon intégrée que nous avons recommandé à la Régie  
4 de l'énergie de convoquer une séance de travail ou  
5 d'ouvrir un nouveau dossier ou une phase 2 du  
6 présent dossier. C'est dès à présent qu'il faut le  
7 faire, selon nous. Comme je l'ai mentionné, le  
8 marché se développe déjà et il le fait rapidement.

9 Q. [98] Monsieur Fontaine, je vais passer au document  
10 suivant, C-SÉ-AQLPA-009, SÉ-AQLPA-0002, Document 1.  
11 D'abord, je vais vous demander ce que vous pensez  
12 de l'intention du Distributeur de disposer des  
13 comptes de « pass-on » deux mille treize (2013),  
14 deux mille quatorze (2014) et deux mille quinze  
15 (2015) en deux mille seize (2016)?

16 M. JACQUES FONTAINE :

17 R. Bien, à l'instar du représentant de l'Union des  
18 municipalités, nous sommes tout à fait d'accord  
19 avec cette proposition qui répond à nos  
20 préoccupations antérieures visant à disposer  
21 rapidement de ces comptes, notamment celle d'éviter  
22 un report intergénérationnel de la récupération des  
23 soldes de ces comptes.

24 Q. [99] Maintenant, Monsieur Fontaine, je vous  
25 demanderais de commenter l'intention du

1 Distributeur de disposer du compte de nivellement  
2 pour aléas climatiques de son solde de deux mille  
3 quinze (2015) d'en disposer en deux mille seize  
4 (2016) et je vous demanderais aussi d'indiquer si  
5 votre position a évolué sur ce sujet par rapport à  
6 ce qui est indiqué dans votre mémoire?

7 R. Parfait.

8 Q. [100] Dans votre rapport.

9 R. Oui. Ah! bien, nous aurions pensé, initialement,  
10 qu'il était préférable que le compte de nivellement  
11 pour aléas climatiques puisse s'annuler de lui-même  
12 après un certain nombre d'années afin de tenir  
13 compte des cycles par rapport à la normale  
14 climatique, laquelle est elle-même évolutive.

15 Il est bien connu que ces cycles de  
16 variation sont de l'ordre de neuf à quatorze ans.  
17 C'est le cycle solaire court. Ce qui serait même  
18 supérieur à la période d'étalement de ce compte  
19 jusqu'à présent, qui était de cinq ans, la Régie  
20 ayant déjà, antérieurement, refusé une période  
21 d'étalement plus longue.

22 Dans notre rapport, nous avons appuyé  
23 alors, dans une perspective exceptionnelle qu'il  
24 soit disposé du compte de nivellement de deux mille  
25 quinze (2015) pour aléas climatiques dans un délai

1 d'un an aux fins des tarifs deux mille seize - deux  
2 mille dix-sept (2016-2017), dans la mesure où cela  
3 permettrait de faire accepter plus facilement  
4 l'intégration aux tarifs, en deux mille seize -  
5 deux mille dix-sept (2016-2017), des comptes de  
6 « pass-on » deux mille treize (2013), quatorze (14)  
7 et quinze (15).

8 Nous avons, toutefois, alors exprimé des  
9 réserves dans notre rapport quant au principe d'une  
10 disposition rapide du compte de nivellement, qui  
11 nous apparaissait contre nature. Cela allait à  
12 l'encontre de la philosophie antérieure d'un  
13 étalement sur plusieurs années, tendant à  
14 l'annulation du solde à terme.

15 Aujourd'hui, nous levons les réserves que  
16 nous avons exprimées alors, nous appuyons  
17 dorénavant le principe d'une disposition rapide du  
18 solde du compte de nivellement, et cela pour trois  
19 raisons. En premier lieu, nous sommes arrivés à la  
20 conclusion qu'un étalement sur cinq ans, tel  
21 qu'établi antérieurement, serait de toute façon  
22 insuffisant à annuler le solde du compte étant  
23 donné que les cycles d'écart par rapport à la  
24 normale seraient plutôt de neuf (9) à quatorze (14)  
25 ans, ce qui constitue un délai plus long que ce que

1 la Régie était prête à accepter jusqu'à présent.

2 (13 h 35)

3 Dans son dossier R-3854-2013 à la décision  
4 D-2014-037, en pages 108 et 109, aux paragraphes 408  
5 à 410, la Régie avait en effet refusé d'étaler le  
6 compte de nivellement de la température de HQD sur  
7 une période de plus de cinq ans. Conséquemment, si  
8 nous posons pour acquis que le solde de ce compte,  
9 de toute façon, ne tendra pas vers l'annulation, il  
10 est préférable d'en disposer dans un délai qui soit  
11 le plus proche possible de la cause de ce solde.

12 Par ailleurs, nous arrivons aussi à la  
13 constatation que le compte de nivellement de  
14 température est logiquement lié au compte de... aux  
15 comptes d'écarts du coût de l'approvisionnement.  
16 Puisque les deux comptes sont, au moins en partie,  
17 liés aux écarts de température.

18 De plus, en cas d'écarts de température,  
19 les deux comptes varient de façon inverse. En  
20 effet, plus il y a d'achats excédentaires par  
21 rapport à la prévision normale climatique, plus HQD  
22 reçoit de revenus de ventes excédentaires par  
23 rapport à la normale. Il est donc plus logique que  
24 ces deux comptes d'écarts soient épongés l'un par  
25 l'autre, ce qui permet de transmettre de façon

1 intégrée le signal de prix net des variations de  
2 coût causé par des écarts de température par  
3 rapport à la normale, et d'éviter le report  
4 intergénérationnel.

5           Enfin, troisième raison. Gaz Métro, au  
6 dossier R-3940-2015, a affirmé, à tort ou à raison,  
7 que les PCGR des États-Unis lui interdiraient  
8 d'étaler sur plus de deux ans son propre compte  
9 d'écarts de nivellement de la température. Hydro-  
10 Québec Distribution sera pourtant régi au niveau  
11 régulateur par le même référentiel comptable que  
12 Gaz Métro, mais n'a pas soulevé le même problème.  
13 Il nous semble toutefois que par uniformité  
14 régulateur, le compte de nivellement de la  
15 température devrait être amorti rapidement chez  
16 Hydro-Québec Distribution, comme il le sera aussi  
17 chez Gaz Métro.

18 Q. [101] Merci, Monsieur Fontaine. Mes prochaines  
19 questions sont pour madame Brigitte Blais et  
20 portent sur le document C-SÉ-AQLPA-0010, SÉ-AQLPA-  
21 3, Document 1, relative au service à la clientèle.  
22 Madame Blais, votre rapport analyse la proposition  
23 d'enveloppe budgétaire d'Hydro-Québec Distribution  
24 dédiée au service à la clientèle. Suite aux  
25 précisions du panel 3 d'Hydro-Québec Distribution

1 en audience, est-ce que vous désirez modifier votre  
2 position sur ce sujet?

3 R. Oui. Alors dans notre rapport, nous recommandions  
4 de refuser la diminution de cinq point six pour  
5 cent (5,6 %) proposée par HQD au budget de son  
6 service à la clientèle, au motif que les résultats  
7 et que notre rapport montraient des déficiences  
8 dans le service à la clientèle.

9 Nous désirons aujourd'hui modifier cette  
10 recommandation en élaborant davantage. Nous  
11 précisons en premier lieu que nos remarques sur les  
12 déficiences du service à la clientèle, tel  
13 qu'exprimées dans notre rapport, demeurent. Mais  
14 Hydro-Québec Distribution, en audience, a apporté  
15 deux précisions. D'abord, Hydro-Québec nous indique  
16 que la diminution de cinq point six pour cent  
17 (5,6 %) proposée par HQD au budget de son service à  
18 la clientèle résulte de modifications comptables au  
19 traitement des charges de retraite. Ce qui n'était  
20 pas précisé dans les dossiers.

21 Mais parallèlement, Hydro-Québec  
22 Distribution exprime aussi qu'elle a de nouveaux  
23 besoins dans ses services afin de l'améliorer sur  
24 plusieurs plans, notamment afin de refléter  
25 l'importance accordée à la qualité du service par

1 le nouveau PDG d'Hydro-Québec. Et surtout, Hydro-  
2 Québec Distribution nous exprime que ses besoins ne  
3 sont pas encore bien définis, car des négociations  
4 sont en cours avec ses syndicats afin de déterminer  
5 comment de nouvelles pratiques pourront être mises  
6 en place.

7 On parle notamment d'une extension des  
8 heures d'ouverture, d'un usage possible d'employés  
9 à temps partiel dans les périodes de pointe de  
10 demande de service, ainsi que l'amélioration au  
11 niveau support de communication.

12 Dans ce contexte, il nous semble qu'il  
13 serait approprié que la Régie constitue un compte  
14 de frais reportés pour les charges de HQD de deux  
15 mille seize (2016) dans ce service. Étant donné  
16 l'importance de la qualité du service à la  
17 clientèle, étant donné les déficiences déjà  
18 constatées et étant donné les nouveaux besoins pas  
19 encore bien définis pour ce service, il nous semble  
20 qu'un tel compte de frais reportés accorderait à  
21 Hydro-Québec Distribution la flexibilité nécessaire  
22 pour poser des gestes optimaux qui amélioreront la  
23 qualité du service, sans être paralysé par le  
24 budget, qui, nécessairement, ne peut pas avoir déjà  
25 prévu toutes les mesures qui seront prise, puisque



1 celles-ci sont encore en cours d'élaboration et de  
2 discussions avec les syndicats.

3 (13 h 41)

4 Nous invitons par ailleurs la Régie à  
5 appuyer cette recommandation en faisant état elle-  
6 même dans sa décision des constats que nous avons  
7 exprimés dans notre rapport quant aux déficiences  
8 de ce service ainsi que des pistes d'amélioration  
9 évoquées par HQD dans sa preuve, particulièrement  
10 en audience. Ainsi, il nous semble important que  
11 soit noté que le délai d'attente téléphonique des  
12 clients qui réussissent à être placés en attente  
13 est passé de deux minutes dix-huit (2 min 18 sec) à  
14 près de quatre minutes (4 min) entre deux mille dix  
15 (2010) et deux mille quinze (2015).

16 Il nous semble important que soit noté  
17 également dans la décision de la Régie que, un, le  
18 taux d'abandon téléphonique ainsi que 2, la  
19 quantité d'appels bloqués, c'est-à-dire le nombre  
20 de personnes qui n'arrivent même pas à obtenir la  
21 ligne, ce qui représente d'ailleurs une information  
22 nouvelle absente des dossiers tarifaires antérieurs  
23 et que donc, ce taux d'appel bloqué correspond à  
24 treize à quinze pour cent (13 - 15 %), ou une  
25 moyenne de deux mille deux cent quatre-vingt-trois

1 (2 283) appels par jours, donc c'est une  
2 information nouvelle au dossier.

3 Et enfin, il y a également les appels... le  
4 nombre d'appels nécessaire pour obtenir une ligne,  
5 soit plus de trois appels dans plus de vingt pour  
6 cent (20 %) des cas. On se rappelle que la  
7 difficulté d'obtenir une ligne téléphonique à la  
8 fin de deux mille quatorze (2014) et au début de  
9 deux mille quinze (2015) était tellement critique  
10 que le sujet a fait l'objet de plusieurs reportages  
11 dans les journaux alors que les journalistes eux-  
12 mêmes et certains élus ont relaté avoir été  
13 incapable d'obtenir la ligne du service à la  
14 clientèle.

15 Nous notons par ailleurs qu'aucune cible  
16 précise n'est visée par HQD afin de réduire le  
17 nombre d'appels bloqués, ce qu'a confirmé madame  
18 Labrecque lors du Panel 3. Étant donné qu'il s'agit  
19 de treize à quinze pour cent (13 % à 15 %) des  
20 appels qui sont bloqués, soit une moyenne, que je  
21 rappelle, de deux mille deux cent quatre-vingt  
22 trois (2 283) appels par jour, étant donné que de  
23 nouveaux horaires sont supposés tenter pallier au  
24 problème, nous recommandons à la Régie de requérir  
25 que le Distributeur se fixe une cible et puisse

1           donc faire rapport sur l'état de sa réalisation au  
2           prochain dossier tarifaire.

3                       Finalement, étant donné que le sujet de la  
4           qualité du service à la clientèle était déjà un  
5           sujet sensible, nous aurions apprécié que le  
6           Distributeur élabore davantage dans sa preuve  
7           écrite initiale sur ces questions et sur les  
8           remèdes envisagés sans attendre, comme il l'a fait,  
9           dans sa preuve orale en audience. De même, nous  
10          n'avons appris que lors du témoignage oral du Panel  
11          3 un certain nombre d'informations qui n'étaient  
12          nullement décrites dans le dossier ni même dans les  
13          DDR par rapport à l'explication de la coupure de  
14          cinq point six pour cent (5.6 %) du budget du  
15          service à la clientèle. Nous souhaitons que  
16          l'importance du sujet amènera HQD à être plus  
17          complète dans sa preuve écrite initiale lors de son  
18          prochain dossier tarifaire.

19        Q. [102] Merci Madame Blais. Par rapport aux indices  
20        de satisfaction des clients à l'ISC, vous portez un  
21        regard critique sur le sondage qui permet d'établir  
22        un taux de satisfaction. Est-ce que vous pourriez  
23        indiquer vos observations à ce sujet en tenant  
24        compte également de certains éléments qui sont  
25        apparus dans la preuve orale, en audience.

1 R. Oui. Je remarque que le Distributeur semble éviter,  
2 dans son sondage, de poser certaines questions  
3 délicates sur des sujets sensibles, par exemple sur  
4 la difficulté à obtenir une ligne et à parler à un  
5 représentant ou encore sur le projet LAD. Monsieur  
6 Idoudi, du Panel 3, nous a confirmé qu'aucune  
7 question précise n'est posée dans le sondage sur le  
8 nombre d'appels après lequel le client a obtenu une  
9 ligne. C'est pourtant un irritant pour quinze pour  
10 cent (15 %) des appelants.

11 Autre exemple, dans la réponse 5.3 de la  
12 DDR-1 du GRAME, donc, qui est HQD-16, document 5,  
13 B-0080, page 28, aux lignes 17-18, pour être plus  
14 précise, le Distributeur confirme que le taux de  
15 satisfaction à l'égard du projet LAD n'est pas non  
16 plus mesuré. Il nous semble qu'éviter de poser  
17 certaines questions sensibles joue en faveur d'un  
18 indice de satisfaction plus élevé. Cela réduit  
19 l'utilité de cet indice pour les décisions que la  
20 Régie est amenée à prendre quant au budget du  
21 service à la clientèle et quant à l'examen en cause  
22 tarifaire de certains aspects de ses activités.

23 (13 h 47)

24 Cela réduit également la valeur de l'indice  
25 de satisfaction aux fins de la rémunération

1 incitative. Il nous semble que la qualité de la  
2 mesure de la satisfaction de la clientèle devrait  
3 refléter l'importance plus grande que lui accorde  
4 dorénavant le nouveau PDG d'Hydro-Québec afin d'en  
5 tirer un portrait plus juste, lequel pourra aussi  
6 guider les améliorations à venir et aussi se  
7 refléter plus justement aux fins de la rémunération  
8 incitative. De façon générale, nous recommandons  
9 donc à la Régie de requérir que le Distributeur lui  
10 fasse rapport au prochain dossier tarifaire quant  
11 aux actions entreprises afin que la qualité de la  
12 mesure de la satisfaction de la clientèle reflète  
13 bien les préoccupations de la clientèle que je  
14 viens d'énumérer.

15 Q. [103] Je vous remercie beaucoup, Madame Blais. Ma  
16 prochaine question est pour monsieur Deslauriers et  
17 portera sur le quatrième rapport, qui est la pièce  
18 C-SÉ-AQLPA-0011, SÉ-AQLPA-0004, Document 1, portant  
19 sur la réduction des coûts des réseaux autonomes du  
20 Nunavik par le déploiement de la production  
21 photovoltaïque.

22 M. JEAN-CLAUDE DESLAURIERS :

23 R. Bien, c'est une question que nous avons déjà  
24 abordée à plusieurs occasions, en particulier dans  
25 le dossier 3748. Ça fait déjà longtemps.

1 Q. [104] Oui. Monsieur Deslauriers, donc je vous  
2 demanderais d'indiquer ce que vous pensez du...  
3 est-ce que vous pouvez élaborer sur le potentiel  
4 photovoltaïque qui existe au Nunavik?

5 R. Oui. Nous constatons, et c'est au tableau 4.2, page  
6 7 de C-SÉ-AQLPA-0011, SÉ-AQLPA-0004, document 1,  
7 qu'il y a, de fait, un fort potentiel  
8 photovoltaïque en été dans le Nunavik. Nous avons  
9 déjà étudié la rentabilité économique de l'énergie  
10 photovoltaïque dans des dossiers antérieurs. Au  
11 dossier de la cause tarifaire 3814-2012, nous  
12 avons conclu qu'il s'en fallait de peu pour que  
13 cette énergie photovoltaïque soit rentable avec le  
14 prix des panneaux solaires, à ce moment-là, à trois  
15 dollars (3 \$) le watt, ou au dossier du dernier  
16 plan d'approvisionnement 3864-2013, nous avons  
17 d'ailleurs soumis que le prix des panneaux était  
18 maintenant rendu à un dollar (1 \$) le watt et que  
19 les projets devenaient maintenant rentables. Nous  
20 en avons fait une démonstration.

21 Le prix des panneaux deux mille quinze  
22 (2015) est maintenant encore plus rentable que lors  
23 de ces dossiers antérieurs étant passé sous la  
24 barre des soixante-dix sous (70 ¢) le watt. Et il  
25 se fait déjà beaucoup de projets photovoltaïques au

1 Canada, au nord du 53e parallèle.

2 Q. [105] Par exemple?

3 R. Bien, nous produisons, au tableau 4.3, page 8 de  
4 notre rapport, une liste partielle, parce que ça  
5 n'inclut pas ni l'Ontario ni la Colombie-  
6 Britannique, de soixante et un (61) projets  
7 photovoltaïques, et cela seulement dans les réseaux  
8 autonomes au Canada. Actuellement, il y a plus  
9 de... en Ontario, actuellement, il y a plus de  
10 mille cinq cents mégawatts (1500 MW), mégawatts,  
11 d'énergie photovoltaïque installés en Ontario. Et  
12 le tarif proposé par IESO OPA, pour les projets de  
13 plus de dix kilowatts (10 kW), est maintenant  
14 autour de vingt cents (20 ¢). Ce qui est très  
15 inférieur au coût évité au Nunavik.

16 Quand le projet FIT a commencé, le tarif  
17 pour les photovoltaïques de type commercial était  
18 quarante-six (46) ou quarante-sept cents (47 ¢) et  
19 c'est maintenant rendu à vingt cents (20 ¢), ce qui  
20 est le reflet des coûts réels de cette énergie-là  
21 actuellement.

22 Q. [106] Donc, Monsieur Deslauriers, quel devrait  
23 être, selon vous, le rôle du Distributeur et donc,  
24 le rôle de la Régie par rapport à ce que le  
25 Distributeur devrait faire quant au développement

1 du photovoltaïque dans le Nunavik?

2 R. Bien, en pratique, c'est à peu près impossible pour  
3 un promoteur local de développer dans le Nunavik  
4 quelque projet photovoltaïque que ce soit devant  
5 l'inaction actuel de HQD, parce que HQD n'en  
6 développe pas. Les projets privés de plus de  
7 cinquante kilowatts (50 kW) sont, en pratique,  
8 interdits par les exigences du Distributeur et par  
9 la réglementation. Nous sommes d'avis que c'est au  
10 Distributeur qu'il appartient d'effectuer une  
11 analyse exhaustive de la situation, comme l'a déjà  
12 demandée la Régie. Ceci afin de générer une  
13 dynamique de développement d'énergie alternative.  
14 La décision de la Régie c'est la décision... il  
15 faut la citer comme il faut, décision D-2011-162,  
16 paragraphe 358 et c'était au dossier 3748-2010,  
17 plan d'approvisionnement.

18 (13 h 52)

19 Nous avons vu, dernièrement, dans les  
20 journaux l'annonce par Hydro-Québec d'un système de  
21 batterie impressionnant avec une capacité d'un  
22 point deux mégawatt (1.2 MW) une heure. L'article  
23 cible, en particulier, l'énergie renouvelable  
24 éolienne et photovoltaïque qui peuvent toutes deux  
25 beaucoup profiter de cette technologie. Surtout en



1 réseaux autonomes parce que cela peut contribuer de  
2 façon significative à la garantie en puissance qui  
3 peut toujours présenter un problème. À ce moment-  
4 là, les coûts évités en puissance seront aussi à  
5 prendre en compte dans les évaluations économiques.  
6 Nous recommandons donc à la Régie de requérir que  
7 le Distributeur dépose une étude complète des  
8 possibilités de l'énergie photovoltaïque en réseaux  
9 autonomes dans la cause tarifaire prochaine sans  
10 attendre, encore une fois, le dépôt de son prochain  
11 plan d'approvisionnement, même si celui-ci arrive à  
12 la fin de l'année prochaine aussi. On aimerait voir  
13 quelque chose avant la prochaine cause tarifaire  
14 pour qu'on puisse l'intégrer dans la vision du  
15 prochain plan d'approvisionnement.

16 D'un plan d'approvisionnement à l'autre,  
17 depuis de nombreuses années, les promesses sont  
18 faites de façon répétée par le Distributeur quant  
19 au développement des énergies alternatives au  
20 Nunavik, mais ces promesses ne sont jamais menées à  
21 terme. Et nous nous retenons fortement de parler du  
22 jumelage éolien diesel. On ne l'a pas mis dans  
23 notre rapport pour cette fois-ci, ça fait que je  
24 n'en parlerai pas.

25 Q. [107] Je remercie beaucoup le panel. Merci, Madame

1 et messieurs. Les trois témoins sont disponibles  
2 pour répondre à d'autres questions.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Merci. Est-ce qu'il y a des questions des  
5 intervenants pour le panel? Non. Maître Fraser?

6 Me ÉRIC FRASER :

7 Rapidement. Je pense que le panel est encore  
8 disponible pour sept minutes. Je vais faire ça  
9 vite.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 On n'est pas pressés.

12 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER :

13 Huit minutes.

14 Q. [108] Petite question. Vous avez porté un jugement  
15 sur le sondage, service à la clientèle, dans votre  
16 mémoire puis un petit peu plus tôt lors de votre  
17 témoignage. Avez-vous des... Quelles sont vos  
18 qualifications qui vous permettent de faire ces  
19 affirmations-là? Avez-vous un bac en administration  
20 des affaires?

21 Mme BRIGITTE BLAIS :

22 R. En fait, je me suis fiée à ce qu'on a entendu en  
23 audience. Donc, les témoins d'Hydro-Québec ont  
24 affirmé ne pas avoir posé de questions par rapport  
25 à telle ou telle chose. Et quand on est en contact

1 avec les clients sur le terrain et qu'on entend les  
2 gens se plaindre du service à la clientèle, les  
3 journalistes et élus inclus, on est en droit de se  
4 poser la question : Est-ce que Hydro-Québec pose  
5 les bonnes questions dans son sondage?

6 Q. [109] Mais en parlant de questions, ce n'était pas  
7 ma question.

8 R. Bien, je n'ai pas de formation spécifique là-  
9 dedans. Et je ne crois pas qu'on a besoin d'une  
10 formation pour porter un jugement là-dessus.

11 Q. [110] C'est parfait. Je vous remercie. Est-ce que  
12 j'ai bien entendu que vous aviez une modification à  
13 votre preuve à l'effet d'introduire un compte de  
14 frais reportés sur la dépense de service à la  
15 clientèle?

16 R. Oui, c'est bien ça.

17 Q. [111] O.K. Je n'ai pas d'autres questions. Je vous  
18 remercie.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Merci, Maître Fraser. Maître Gariépy pour la Régie.

21 Me ANNIE GARIÉPY :

22 Je n'aurai pas de questions. Merci.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Merci. Monsieur Houle? Pas de questions. Maître

25 Rozon? Pas de questions!

1 Mme BRIGITTE BLAIS :

2 R. Je peux-tu ajouter quelque chose? J'ai eu un cours  
3 de statistique.

4 Me DOMINIQUE NEUMAN :

5 On l'avait prévu.

6 Mme BRIGITTE BLAIS :

7 R. J'ai eu un cours de statistique lors de mes études  
8 mais...

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Ce n'était pas ce sur quoi portait la question, je  
11 crois, de maître Fraser.

12 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Q. [112] J'aurais peut-être une question. Monsieur  
15 Deslauriers, vous avez fait référence à quelque  
16 chose d'autre que seulement le photovoltaïque dans  
17 votre témoignage. Est-ce que vous faisiez référence  
18 à la grosse batterie conteneur qui a passé...

19 M. JEAN-CLAUDE DESLAURIERS :

20 R. Oui, oui.

21 Q. [113] C'est ce à quoi vous faisiez référence?

22 R. Oui, tout à fait.

23 Q. [114] Le Esstalion qu'ils appellent?

24 R. Oui, oui, tout à fait.

25 Q. [115] Qui est développé par l'IREQ?

- 1 R. Tout à fait, oui.
- 2 Q. [116] O.K.
- 3 R. Oui, parce qu'il en existe plusieurs modèles aux  
4 États-Unis en particulier. Évidemment, ce modèle-là  
5 est prévu pour mettre sur une artère de  
6 distribution en réseaux intégrés. J'ai eu le  
7 plaisir d'aller la visiter puis l'étudier un petit  
8 peu. Mais en réseaux autonomes, ça peut être très  
9 utile.
- 10 Q. [117] Et surtout si c'était jumelé à votre dada sur  
11 lequel on n'a pas parlé aujourd'hui?
- 12 R. Oui, tout à fait, tout à fait.
- 13 Q. [118] C'est bien.
- 14 R. Tout à fait.
- 15 Q. [119] O.K.
- 16 R. Tout à fait. Parce que...
- 17 Q. [120] Excusez « dada » ne se voulait pas péjoratif,  
18 pas le moins du monde.
- 19 R. C'est parce que ça devient un outil de  
20 stabilisation du réseau, à place d'un compensateur  
21 synchrone ou... Donc, ça peut être très performant  
22 et très utile. Si on veut faire de la haute  
23 pénétration en GED.
- 24 Q. [121] C'est bien. C'est encore à vous, Monsieur  
25 Deslauriers. Vous avez indiqué une étude

1 exploratoire... Attendez un peu que je me retrouve.  
2 Pour le travail... Oui, c'était sur les véhicules  
3 électriques. Croyez-vous pas que c'est peut-être un  
4 peu, sans dire prématuré, mais... oui, en disant  
5 prématuré, qu'on ne devrait peut-être pas, sans  
6 attendre, s'arrimer sur la nouvelle stratégie  
7 énergétique qui est tant attendue?

8 R. Oui, moi, je suis d'accord avec vous là-dessus.  
9 Quand je dis qu'il faut commencer à s'en occuper  
10 sérieusement, parce que ça évolue très rapidement.  
11 Ça a beaucoup d'impact à plusieurs sujets. Puis ce  
12 n'est pas simple, là, c'est très complexe. Donc, on  
13 n'a pas mis d'échéance. On n'a pas dit, il faut le  
14 faire demain matin. On aimerait bien que ça  
15 commence quelque part avant le prochain plan  
16 d'approvisionnement certainement et peut-être avant  
17 la prochaine cause tarifaire. Mais comme c'est très  
18 complexe, puis traiter de tout ça dans une cause  
19 tarifaire, ça nous paraît difficile.

20 Q. [122] C'est bien. Merci.

21 M. JACQUES FONTAINE :

22 R. Moi, j'aurais un complément d'information...

23 Q. [123] Oui.

24 R. ... sur ce point-là. Présentement, les voitures  
25 électriques ont une pénétration d'environ un demi

1 de un pour cent du marché. Et les experts en  
2 marketing disent qu'il faut s'en occuper dès qu'une  
3 nouvelle forme, une nouvelle innovation touche le  
4 un pour cent (1 %). Autrement dit, on est très  
5 près, c'est à peu près le bon moment pour battre le  
6 fer.

7 Q. [124] C'est bien. Or, Maître Neuman, est-ce qu'il y  
8 a un réinterrogatoire?

9 Me DOMINIQUE NEUMAN :

10 Non, Madame la Présidente, nous n'avons pas  
11 d'autres questions.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 C'est bien.

14 Me DOMINIQUE NEUMAN :

15 Je vous remercie beaucoup.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Alors, merci. Merci aux témoins. Merci de vous être  
18 déplacés et un peu de votre patience. Par le  
19 malheur de l'ordre alphabétique, vous êtes toujours  
20 en troisième. Mais comme on dit, vous êtes le  
21 dernier mais non le moindre. Voilà!

22 Me DOMINIQUE NEUMAN :

23 C'est ceux dont on va se souvenir à la fin.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 C'est bon. Ceci termine donc la preuve des

1 intervenants. Il est deux heures (2 h). Nous allons  
2 clore pour la journée et reprendre dès demain matin  
3 neuf heures (9 h) pour la plaidoirie d'Hydro-  
4 Québec, de la demanderesse. C'est bien ça?

5 Me DOMINIQUE NEUMAN :

6 Est-ce qu'il y a une contre-preuve?

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Ah! Pardon. Merci, Maître Neuman. Encore une autre  
9 affaire que j'oubliais.

10 Me DOMINIQUE NEUMAN :

11 Juste pour savoir.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Bien oui, l'ami de la cour, un amicus curiae. O.K.

14 Ce mot-là, je l'ai appris, par exemple. Alors

15 Maître Fraser, avons-nous une contre-preuve?

16 Me ÉRIC FRASER :

17 Non. A priori, non. On a travaillé là-dessus pas

18 mal cet après-midi, puis je n'ai aucune indication

19 qu'il y aurait de la contre-preuve demain. Donc, il

20 n'y aura pas de contre-preuve demain matin. On va

21 commencer avec la plaidoirie dès neuf heures (9 h).

22 LA PRÉSIDENTE :

23 C'est bien. Alors, bonne écriture pour votre

24 plaidoirie. Et on se retrouve demain matin neuf

25 heures (9 h). Merci.



1

2

3

4

5

6       Nous, soussignés, CLAUDE MORIN et JEAN LAROSE,  
7       sténographes officiels, certifions sous notre  
8       serment d'office que les pages ci-dessus sont et  
9       contiennent la transcription exacte et fidèle de la  
10      preuve en cette cause, le tout conformément à la  
11      Loi;

12

13      Et nous avons signé :

14

15

16

17      CLAUDE MORIN

18      Sténographe officiel

19

20

21

22      JEAN LAROSE

23      Sténographe officiel