RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DEMANDE RELATIVE À L'ÉTABLISSEMENT
DES TARIFS D'ÉLECTRICITÉ DE L'ANNÉE
TARIFAIRE 2017-2018

DOSSIER : R-3980-2016

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

AUDIENCE DU 6 DÉCEMBRE 2016

VOLUME 3

DANIELLE BERGERON
Sténographe officielle

COMPARUTIONS

Me ANNE GARIÉPY
procureure de la Régie;

REQUÉRANTE :

Me ÉRIC FRASER
Me SIMON TURMEL
procureur d'Hydro-Québec Distribution

INTERVENANTS :

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

Me NATACHA BOIVIN
Procureure de l'Association des professionnels de la construction et de l'habitation du Québec (APCHQ);

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

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

Me ANDRÉ TURMEL
Procureur de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI);

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

Me FRANKLIN S. GERTLER
Procureur du Regroupement des organismes environnementaux en énergie (ROEÉ);

Me DOMINIQUE NEUMAN
Procureur de Stratégies énergétiques et Association québécoise de lutte contre la pollution atmosphérique (SÉ/AQLPA);

Me HÉLÈNE SICARD
Procureure de l'Union des consommateurs (UC);

Me CATHERINE ROUSSEAU
Procureure de l'Union des municipalités du Québec (UMQ);

Me MARIE-ANDRÉE HOTTE
Procureure de l'Union des producteurs agricoles (UPA)

TABLE DES MATIÈRES

	PAGE
LISTE DES ENGAGEMENTS	5
LISTE DES PIÈCES	6
PRÉLIMINAIRES	7
PREUVE DE HQD (suite)	
LOUISE TRÉPANIER	
HANI ZAYAT	
RICHARD LAGRANGE	
LAMYA SOUKTANI	
INTERROGÉS PAR Me SIMON TURMEL	9
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DENIS FALARDEAU	30
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC DAVID	56
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD	88
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL	193
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me CATHERINE ROUSSEAU	219

_____

LISTE DES ENGAGEMENTS

		PAGE
E-7 (HQD)	Indiquer le coût du projet-pilote visant 50 ménages à faible revenu, qui a été annoncé par M. Filion (demandé par OC)	61
E-8 (HQD)	Préciser quelle partie du 7 M a été dépensée et à quelles fins (demandé par OC)	68
E-9 (HQD)	Fournir l'information, à savoir du 37 % des inspections non conformes, les raisons principales de la non-conformité; et, concernant les inspections DT, est-ce qu'il y avait un protocole au moment de ces inspections et qu'est-ce qui devait être vérifié (demandé par UC)	125
E-10 (HQD)	Indiquer la proportion des clients DT qui ont un compteur nouvelle génération communicant (demandé par UC)	157
E-11 (HQD)	Fournir le nombre de clients qui consomment plus que 35 428 KWh hors pointe (demandé par UC)	170
E-12 (HQD)	Indiquer la moyenne par année de la consommation pour les cinq et demi (demandé par UC)	188
E-13 (HQD)	En référence avec la réponse 12.10, identifier comment les participants et les mégawatts interruptibles se répartissent entre les trois groupes que sont les bâtiments commerciaux, institutionnels et industriels, autant que faire se peut (demandé par la FCEI)	201

LISTE DES PIÈCES

		PAGE
B-0156 :	Présentation de M. Hani Zayat	12
C-OC-0015 :	Tableau A-3 : Impacts énergétiques 2003-2016 (R-3933-2015)	84
C-UC-0011 :	Sondage fait en ligne avec l'outil « Comparez-vous »	177

L'AN DEUX MILLE SEIZE (2016), ce sixième (6e) jour du mois de décembre :

PRÉLIMINAIRES

LA GREFFIÈRE :

Protocole d'ouverture. Audience du six (6) décembre deux mille seize (2016). Dossier R-3980-2016, demande relative à l'établissement des tarifs d'électricité de l'année tarifaire deux mille dix-sept, deux mille dix-huit (2017-2018). Poursuite de l'audience.

LA PRÉSIDENTE :

Alors, bonjour. Maître Turmel, bonjour.

Me SIMON TURMEL :

Bonjour.

LA PRÉSIDENTE :

On était prêt à entamer le panel numéro 4.

Me SIMON TURMEL :

Oui. Oui, oui.

Me SIMON TURMEL :

Bonjour Madame la Présidente, Madame la Régisseure, Monsieur le Régisseur. Donc, effectivement nous sommes prêts pour le panel 4. Donc, le panel, dans l'ordre de gauche à droite madame Souktani,

monsieur Lagrange, monsieur Zayat et madame Trépanier. Donc, les témoins peuvent être assermentés.

PREUVE DE HQD (suite)

L'AN DEUX MILLE SEIZE (2016), ce sixième (6e) jour du mois de décembre, ONT COMPARU :

LOUISE TRÉPANIER, chef - tarification et analyse économique, ayant une place d'affaires au 75 boulevard René-Lévesque Ouest, Montréal (Québec);

HANI ZAYAT, directeur - approvisionnement en électricité; directeur - tarifs et conditions de service, ayant une place d'affaires au Complexe Desjardins, Montréal (Québec);

RICHARD LAGRANGE, chef - planification et fiabilité, ayant une place d'affaires au Complexe Desjardins, Montréal (Québec);

LAMYA SOUKTANI, chef - prévision et caractérisation, ayant une place d'affaires au 75 boulevard René-Lévesque Ouest, Montréal (Québec);

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

INTERROGÉS PAR Me SIMON TURMEL :

Q. **[1]** Alors, on peut passer à l'adoption de la preuve dans un premier temps. Donc, je vais commencer cette fois de droite à gauche avec madame Trépanier. Madame Trépanier, je comprends que vous avez pris connaissance et participé à l'élaboration des différentes pièces relatives à la tarification qui sont énumérées à la pièce B-0113?

Mme LOUISE TRÉPANIER :

R. Oui.

Q. **[2]** Vous avez également pris connaissance et participé à l'élaboration des réponses données par le Distributeur en relation avec les questions qui concernent ces pièces?

R. C'est exact.

Q. **[3]** Et est-ce que vous adoptez le tout afin de valoir comme votre témoignage écrit en l'instance?

R. Oui.

Q. **[4]** Merci. Monsieur Zayat, vous êtes ici à deux titres, soit directeur approvisionnement en électricité et, bon, je comprends que vous êtes dans votre plan trente (30) jours comme directeur

Tarifs et conditions de service. Donc, je comprends que vous avez pris connaissance des différentes pièces qui sont énumérées à la pièce B-0113?

M. HANI ZAYAT :

R. Tout à fait.

Q. **[5]** Je comprends également que vous avez pris connaissance des réponses données par le Distributeur aux questions en relation avec ces pièces, lesquelles sont sous HQD-0016?

R. C'est exact.

Q. **[6]** Et est-ce que vous adoptez le tout afin de valoir comme votre témoignage écrit en l'instance?

R. Oui.

Q. **[7]** Merci. Monsieur Lagrange...

M. RICHARD LAGRANGE :

R. Oui.

Q. **[8]** Je comprends que vous avez pris connaissance et participé à l'élaboration des pièces concernant l'approvisionnement qui sont énumérées à B-0113?

R. Oui.

Q. **[9]** Vous avez également pris connaissance et participé à l'élaboration des réponses qui ont été données par le Distributeur en relation avec lesdites pièces?

R. Tout à fait.

Q. **[10]** Et vous adoptez le tout afin de valoir comme votre témoignage écrit en l'instance?
R. Oui.
Q. **[11]** Merci. Madame Souktani, je comprends que vous avez pris connaissance et participé à l'élaboration des pièces qui concernent la prévision de la demande et lesquelles sont énumérées à la pièce B-0113?
Mme LAMYA SOUKTANI :
R. Oui.
Q. **[12]** Vous avez également pris connaissance et participé à l'élaboration des réponses données par le Distributeur aux questions en relation avec ces pièces?
R. Oui.
Q. **[13]** Et est-ce que vous adoptez le tout afin de valoir comme votre témoignage écrit en l'instance?
R. Oui, en effet.
Q. **[14]** Merci. Donc, on ne l'avait pas annoncé dans notre planification, mais il va y avoir une présentation de la part de monsieur Zayat et j'ai ici la présentation que je distribue.
LA GREFFIÈRE :
Est-ce qu'on peut la coter tout de suite?
Me SIMON TURMEL :

Oui, on peut la coter tout de suite.

LA GREFFIÈRE :

Ce serait B-0156.

B-0156 : Présentation de M. Hani Zayat

Me SIMON TURMEL :

Donc, on peut céder la parole à monsieur Zayat?

LA PRÉSIDENTE :

Absolument.

Me SIMON TURMEL :

O.K.

LA PRÉSIDENTE :

Désolée.

(9 h 06)

M. HANI ZAYAT :

R. D'abord bonjour, Madame la Présidente, Madame et Monsieur les Régisseurs, les intervenants. Donc, j'avais préparé une petite présentation en fait pour reprendre l'ensemble des éléments du dossier auquel le panel 4 pourrait répondre et avec, en fait les faits saillants, les faits saillants du dossier et les faits saillants de notre témoignage des prochaines heures et de demain, s'il le faut.

Donc, on commence tout d'abord avec la

prévision de la demande. Donc, du côté prévision de la demande, c'est sûr que le contexte de la prévision, depuis les deux dernières années, a changé. Si on se souvient bien, l'année dernière, à la même période, donc en décembre, on avait apporté une révision à la prévision de l'année deux mille seize (2016) suite au fléchissement de la demande qu'on a vu en deux mille quinze (2015), en fait, qu'on voyait encore en deux mille quinze (2015). On a fait un ajustement à la prévision pour deux mille seize (2016), ajustement qui a été complété dans le courant de deux mille seize (2016).

Donc, finalement, l'année deux mille seize (2016) vue d'aujourd'hui, devra être ou sera à peu près à la même place que ce qu'on voyait au début de l'année dernière. Donc, on parle d'une croissance pour l'ensemble... Pardon... Ce changement dans la prévision ou plutôt, on a pris acte dans le fond de la baisse de la demande ou du ralentissement de la croissance de la demande sur l'ensemble de la période qui a été reflété aussi dans le Plan d'approvisionnement qui a été déposé au premier (1er) novembre deux mille seize (2016), il y a quelques semaines.

Principaux éléments des changements

attribuables à la clientèle résidentielle. Donc, il y a une partie clientèle industrielle. Mais là où les changements sont les plus significatifs et plus dignes de mentions, je dirais, sont au niveau de la clientèle résidentielle. Et là-dessus on observe dans le fond différents changements de comportement ou différents facteurs, essentiellement trois facteurs, certains plutôt... ou issus de phénomènes conjoncturels, d'autres plus structurels.

Je vais commencer par celui qui est plus comportemental pur. Donc, on a assisté, dans le fond, chez la clientèle québécoise à une diminution de la température de consigne dans les maisons. Probablement, suite aux deux hivers très froids qu'on a vécus, en deux mille treize quatorze (2013-2014) et en deux mille quatorze deux mille quinze (2014-2015). Donc, si on se souvient de ces deux hivers-là, c'était deux hivers extrêmement froids qui ont nécessité, évidemment, des achats coûteux pour le Distributeur, mais qui se sont traduits aussi par des factures de chauffage extrêmement importantes pour la clientèle.

Et la clientèle semble avoir réagi à ces factures importantes, du moins une partie de la clientèle a réagi à ces factures importantes, en

baissant la température de consigne dans les maisons. On parle de baisses qui ont été assez importantes. Donc, juste pour donner des ordres de grandeur, on parle d'à peu près vingt pour cent (20 %) de la clientèle qui a baissé la température de consigne de deux point six degrés (2,6o) en moyenne, donc c'était un impact important. Et dans les sondages qu'on a réalisés, ces clients nous disent que c'est un comportement qu'ils vont adopter à long terme. Donc, c'est quelque chose qui a été fait pour en réaction aux hivers froids, mais c'est un comportement qu'ils ont l'intention de garder. Donc, quelque chose qui devrait être durable.

Par ailleurs, on a aussi assisté au déploiement accéléré de l'éclairage au Dell. Là aussi, c'est suite aux interventions du Distributeur vers la fin de deux mille quatorze (2014). En fait, on fait la promotion de l'éclairage au Dell depuis plusieurs années. Il y a eu des campagnes de promotion, des rabais qui ont été offerts notamment en deux mille quatorze (2014), qui a été la dernière fois où on a offert des rabais. Et qui, en conjonction avec des rabais qui ont été offerts par les détaillants aussi, ça a

amené, je veux dire, un engouement, dans le fond, pour l'éclairage au Dell et apporté un déploiement accéléré des Dell dans les résidences, donc chez nos clients qui a eu un impact aussi significatif sur la demande deux mille quinze deux mille seize (2015-2016). Et ça, c'est un comportement, en fait, c'est plus qu'un comportement, c'est un équipement qui va rester, et donc qui a un impact important. (9 h 12)

Le troisième élément reflète la composition du parc immobilier au Québec. En fait, par rapport à nos prévisions précédentes, la composition du parc immobilier, la part du multilogement, notamment des condos, est beaucoup plus importante que ce qui était anticipé précédemment donc, essentiellement, moins d'unifamilial, plus de condos. Des détails peut-être un peu plus petits en termes de condos et surtout des constructions plus efficaces qui font que, pour le parc des nouveaux logements, la consommation unitaire du nouveau parc est beaucoup plus faible que ce qui était anticipé précédemment.

Juste pour donner un ordre de grandeur, donc, on parlait de dix-huit mille kilowattheures (18 000 KWh) en moyenne par année dans la prévision

alors que la révision porterait la consommation unitaire à quatorze mille kilowattheures (14 000 KWh) en moyenne.

Évidemment, ces éléments sont explicatifs, ils ont été validés par des sondages auprès de la clientèle, ils ont été validés par des analyses quantitatives qui ont été effectuées dans le courant de l'année deux mille seize (2016). Une fois qu'on a fait ces ajustements-là, la prévision de deux mille seize (2016) se matérialise et a été reproduite pour deux mille dix-sept (2017) et pour les années suivantes. Donc, pour deux mille dix-sept (2017), on est confiants que la prévision qu'on a aujourd'hui, c'est la meilleure lecture qu'on puisse avoir pour deux mille dix-sept (2017).

Si je passe maintenant à l'efficacité énergétique, évidemment, le Distributeur souhaite... L'efficacité énergétique fait partie de la culture d'Hydro-Québec, du Distributeur et d'Hydro-Québec en général et on souhaite maintenir, dans le fond, cette culture de l'efficacité énergétique pour nous et pour nos clients à travers des approches de sensibilisation, donc approche qui a été amorcée au cours des dernières années encore une fois.

Donc, notamment, sensibilisation à une consommation écoénergétique, la promotion de comportements durables qui militent en faveur de l'efficacité énergétique. Donc, à une utilisation plus efficace de l'électricité pour la clientèle en général. Ça se traduit par, aussi, des stratégies plus spécifiques pour des clientèles plus spécifiques.

Donc, on parle d'un guichet de service pour accompagner la clientèle à faible revenu dans les gestes et dans les mesures en efficacité énergétique. Donc, à travers un déploiement plus large de nos mesures en efficacité énergétique pour cette clientèle-là en conjonction, notamment, avec le Bureau de l'efficacité énergétique.

On pousse aussi pour la valorisation du rôle-conseil et d'accompagnement donc pour la clientèle affaires. Ce qu'on souhaite, dans le fond, c'est travailler avec la clientèle affaires à travers l'expertise que nos ingénieurs peuvent avoir pour aider cette clientèle-là à intégrer l'efficacité énergétique, là, aussi, dans leurs comportements, dans leurs équipements, de façon à les rendre aussi plus compétitifs comme entreprises au Québec et possiblement vis-à-vis l'exportation

aussi.

Et dernier élément, donc l'intégration et la bonification du volet système de gestion de l'énergie électrique pour les grandes entreprises. Donc, c'est quelque chose qui a été introduit là aussi, il y a peut-être un peu plus d'un an où on encourage les grandes entreprises à intégrer la philosophie de l'efficacité énergétique et la réflexion sur l'efficacité énergétique à travers leur processus, que ça devienne quelque chose qui fasse partie de leur processus courant, que la réflexion efficacité énergétique et l'optimisation de l'utilisation de l'électricité fassent partie de l'optimisation de leur processus industriel, notamment.

On vise, évidemment, aussi, à mettre l'accent sur les moyens en puissance. Je vais parler un peu de nos bilans tantôt, mais il y a toujours un besoin en puissance et donc, on poursuit les campagnes de sensibilisation à la pointe hivernale. Donc, campagne qui a débuté depuis quelques jours pour sensibiliser la clientèle à l'utilisation de l'énergie, notamment à l'heure de pointe, des programmes qui visent la réduction et le déplacement de la consommation en

période de pointe chez la clientèle commerciale, institutionnelle et grandes entreprises. Donc, à travers un programme d'interruptibles pour la clientèle grandes entreprises et pour les déplacements de charge, c'est la clientèle commerciale et institutionnelle.

Donc, un programme où on donne le signal, dans le fond, aux gestionnaires de grands bâtiments pour qu'ils puissent faire du préchauffage dans les bâtiments ou déplacer la charge de chauffage à plus tard, de façon à contribuer à la réduction de la pointe du Distributeur.

(9 h 17)

Et pour ce qui est de la clientèle résidentielle, donc pas de projets déployés, par contre, plusieurs projets pilotes, qui sont en cours, qui devraient être en cours au cours des prochains jours, donc notamment au niveau de la biénergie, donc les systèmes de chauffage biénergie, des systèmes d'effacement de chauffage pour ce qui est des systèmes centraux, donc à travers un contrôleur central ou un troisième pilote aussi pour ce qui est du déplacement de charges ou de l'interruption de charges de chauffage pour le chauffage à plinthes. Donc, on

couvrirait les trois composantes pour cette clientèle-là.

Qu'est-ce que ça donne en pratique pour deux mille dix-sept (2017)? Donc, pour deux mille dix-sept (2017), en énergie, des surplus importants qui se maintiennent. Donc, treize térawattheures (13 TWh) de surplus pour l'année deux mille dix-sept (2017), donc des surplus extrêmement importants, qui sont équivalents à ce qu'on avait annoncé. Donc, la prévision pour deux mille dix-sept (2017), comme je le mentionnais, n'est pas modifiée. Évidemment, ça ne nécessite aucun rappel d'énergie... aucun rappel d'énergie différée, même à température normale, très peu d'achats. Évidemment, on reste soumis aux aléas climatiques mais, dans un scénario normal, il devrait y avoir très peu d'achats.

En puissance, évidemment, pas question de... il n'est pas question de surplus, on a plutôt un bilan à l'équilibre pour deux mille dix-sept (2017). Donc, par rapport au dossier déposé au mois d'août, une légère révision des besoins pour janvier deux mille dix-sept (2017). Donc, on parle d'une centaine de mégawatts à la hausse. On a intégré et on a eu des contrats avec nos grands

clients pour mille mégawatts (1000 MW) d'électricité interruptible. Et l'autre fait à mentionner, c'est les nouvelles interventions en gestion de la demande en puissance pour à peu près cent cinquante mégawatts (150 MW). Donc, c'est le programme que je mentionnais tantôt auprès de la clientèle commerciale et institutionnelle, donc programme d'effacement de la charge aux heures de pointe. Donc, en gros, c'est qu'on envoie un signal à nos clients... aux gestionnaires d'édifices, essentiellement, les jours de pointe, en fait, annoncés avant la pointe, la journée précédant la pointe. Et, à ce moment-là, à travers leur moyen de gestion, ils sont capables de s'effacer aux heures de pointe. Donc, typiquement, les heures de grande charge du matin et de l'après-midi. Ce qu'ils font en pratique, c'est qu'ils vont... au lieu de commencer à chauffer les locaux à six heures (6 h 00), ils vont commencer à chauffer plus tôt à quatre heures (4 h 00) ou à trois heures (3 h 00) du matin de façon à ne pas avoir besoin de chauffer à l'heure de pointe.

Prochain item, donc les coûts évités. Coûts évités en réseau intégré, évidemment. Donc, on parle de coûts évités qui reflètent la situation

dont je viens de parler. Donc, en énergie, évidemment, ça reflète les surplus. Donc, lorsqu'on est en surplus, puis je vais le dire en termes d'heures, donc, aux heures de surplus, le coût évité c'est le coût du patrimonial, essentiellement, donc vingt-huit dollars (28 $) du mégawattheure, puis on l'a caractérisé ici comme étant les... du mois d'avril à novembre, ce qui correspond aux mois qui ne sont pas des mois d'hiver, mais à la limite, c'est toutes les heures où on est en surplus. Et, lorsqu'il y a des besoins, bien, c'est... le coût évité reflète les coûts d'achats prévus sur les réseaux voisins à ces heures-là. Donc, un coût évité qui est de l'ordre de soixante dollars (60 $) du mégawattheure pour les heures d'achats.

Pour ce qui est des coûts évités en puissance, on parle donc, d'un... même si les besoins de puissance sont toujours présents, on a toujours des besoins de puissance court terme, long terme, toutefois, il y a un... comme on l'a mentionné dans le plan d'approvisionnement du mois de novembre, donc les coûts... les besoins de puissance sont reportés dans le temps, ils sont... ou l'importance des besoins de puissance est

reportée dans le temps. Mais il y a toujours un besoin en puissance, mais il est moins important qu'avant.

Ce qui nous amène donc, à modifier, dans le fond, à adapter les coûts évités en puissance pour conserver le coût évité de court terme, donc qui est essentiellement notre signal de UCAP de vingt dollars (20 $) du kilowatt/hiver jusqu'à l'horizon deux mille vingt-deux-deux mille vingt-trois (2022-2023) et reprendre par la suite, le signal de coût évité qu'on propose, qui est donc le signal du dernier appel d'offres de puissance qu'on a obtenu, les cinq cents mégawatts (500 MW) qui ont été achetés en deux mille quinze (2015), qui est de cent six dollars (106 $) du kilowatt/an. Le cent huit (108) est en dollars d'aujourd'hui.

(9 h 22)

Évidemment, bien que les coûts évités, on donne un signal à court terme, un signal à long terme, pour ce qui est des nouvelles mesures de gestion de la demande en puissance, on suggère l'utilisation de signal de long terme dès à présent. Évidemment, ce sont des mesures qui prennent du temps à mettre en place chez les clients, donc c'est des mesures structurantes qui

prennent du temps à mettre en place, qui, normalement, sont des mesures qui sont là pour rester, donc qui s'apparentent plus à des mesures structurelles. Donc, on souhaite avoir le bon signal pour pouvoir aussi déclencher et augmenter la pénétration de ce signal-là chez nos clients, notamment résidentiels et institutionnels.

Ça m'amène à parler de tarifs, notamment de la révision du tarif D. Dans notre dossier, on a présenté une structure cible qui est, dans le fond, en lien avec les orientations... les orientations de la Régie retenues par la Régie, des discussions qu'il y a eues avec la Régie et avec les intervenants au cours des... notamment de la dernière année, ou des deux dernières années. Donc, orientations qui sont essentiellement... qui tendent vers une élimination de la redevance, l'instauration d'une facture minimum et des... et de reporter, dans le fond, les augmentations de tarifs sur les composantes en énergie.

Évidemment, les impacts de cette structure-là a un impact important, notamment l'élimination de la redevance, notamment sur la composante énergie et notamment, si on décide de porter toute la... tout le fardeau des augmentations sur la

deuxième tranche.

Or, quand on regarde le contexte global de l'entreprise et du Distributeur, je devrais dire, on est dans un contexte de surplus énergétiques qui sont très importants et qui sont là pour... en tout cas, qui sont là... qui semblent là pour rester. En tout cas, on parle de deux mille dix-sept (2017), treize térawattheures (13 TWh). Mais même quand on regarde l'horizon du plan, donc deux mille dix-sept (2017), deux mille vingt-six (2026), on est en surplus à chacune des années jusqu'en deux mille vingt-six (2026) pour... même en deux mille vingt-six (2026), on est de l'ordre de dix térawattheures (10 TWh), on est peut-être légèrement en bas de dix térawattheures (10 TWh).

Donc, des surplus énergétiques très importants, une croissance de la demande qui est présente, mais qui est très faible. On parle de moins d'un demi pour cent (0,5 %) de croissance de la demande sur l'horizon. On parle aussi d'un impact sur les coûts évités, donc coûts évités, un, du fait que les besoins ne sont pas là, donc qui reflètent l'équilibre, mais qui reflètent aussi la position concurrentielle, là. Quand je dis coûts évités, position concurrentielle, donc quand on

regarde l'ensemble des marchés de l'énergie, bien les marchés sont à la baisse de façon importante. Donc, qu'on fasse référence à nos coûts évités ou qu'on fasse référence aux coûts des combustibles, donc que ce soit pétrole, gaz naturel, donc c'est quelque chose qui nous... qui nous préoccupe, qui fait partie de l'équation.

Contexte plus large aussi, donc évidemment, il y a l'avis sur les pratiques tarifaires, donc qui est demandé... qui est demandé à la Régie et qui devrait avoir... qui est en tout cas, il y a le rapport du Distributeur qui est déposé pour la fin de l'année et l'avis de la Régie, qui est pour le printemps prochain, donc ça fait partie du contexte.

Et aussi on tient compte des avenues qui ont été explorées par la Régie ou qu'on a entendues à travers les différentes... les différentes demandes de renseignements formulées par la Régie. Donc, on a essayé de venir avec des alternatives pour deux mille dix-sept (2017) à la proposition qui a été... qui est dans la requête du mois d'août.

Et je traduirai ces alternatives... en fait, c'est une alternative pour deux mille dix-

sept (2017) qui nous semble la plus... la plus réaliste, qui constituerait un gel de la redevance. Donc, on pourrait maintenir la stratégie précédente du gel de la redevance pour deux mille dix-sept (2017). Le report de l'introduction d'une facture minimale. La hausse du seuil de la première tranche à trente-trois kilowattheures (33 KWh) par jour. Donc, vous vous rappelez que le seuil actuel est à trente... dans la structure cible on parlait de quarante kilowattheures (40 KWh) par jour et on proposait l'introduction d'un... l'augmentation de la première tranche à trente-deux (32 KWh), il y a eu différents scénarios qui ont été analysés, et un palier à trente-trois kilowattheures (33 KWh) pourrait être une solution qui permettrait de favoriser en fait, la clientèle à faible revenu, notamment.

Et on propose aussi, donc tenant compte du contexte que je viens de mentionner en termes de surplus, de coûts évités et de position concurrentielle, une hausse uniforme de prix de l'énergie pour la troisième et deuxième tranche. (9 h 28)

Donc, on pense que ce serait la meilleure stratégie pour aujourd'hui de ne pas introduire de

hausse différenciée entre la première et la deuxième tranche. Ça constitue, dans le fond, l'alternative pour deux mille dix-sept (2017), pour le tarif D, évidemment; pour tous les autres tarifs, donc que ce soit les tarifs domestiques avec puissance, le DT ou les tarifs généraux maintiennent la proposition telle qu'elle est dans la requête tarifaire du mois d'août.

Je vais finir aussi avec « Tarifs de développement économique. » Aussi, au risque de me répéter, hausse importante des surplus sur l'ensemble de l'horizon du Plan, donc hausse des surplus de cinq térawattheures (5 TWh), ou quatre à cinq térawattheures (4-5 TWh) par année sur l'ensemble de l'horizon par rapport à l'état d'avancement, donc cent treize térawattheures (113 TWh) de surplus au total. On pense qu'il est opportun de prolonger la période d'application du tarif de développement économique jusqu'à l'horizon, jusqu'à la fin de l'horizon du Plan, donc on parle de deux mille vingt-six (2026) ou deux mille vingt-sept (2027) notamment, en maintenant les modalités actuelles en vigueur, donc une, essentiellement une réduction du tarif par rapport au tarif L de vingt pour cent (20 %) et un

rattrapage au cours des dernières années. Donc, c'est un décalage dans la période de rattrapage pour ce qui est des nouveaux clients.

Évidemment, ces changements-là demeurent sans aucun impact pour les autres clients, pour le reste de la clientèle, donc c'est quelque chose qui s'applique, qui s'appliquerait à de nouveaux clients et qui n'aurait aucun impact tarifaire sur les clients existants, ni industriels ni résidentiels. Donc, ça maintient la base tarifaire neutre.

Donc, ça fait le tour des différents chapitres ou des différents sujets que je suspecte qu'on va traiter au cours des prochaines heures.

Me SIMON TURMEL :

Donc, les témoins sont disponibles pour être contre-interrogés.

LA PRÉSIDENTE :

Merci. Maître Falardeau, ACEF de Québec?

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DENIS FALARDEAU :

Madame la Présidente, Denis Falardeau, pour l'ACEF de Québec. Mesdames, messieurs, bonjour.

Q. **[15]** On va débuter avec la présentation et je m'adresse à tout le monde, donc allez-y. À la page 2, la diapositive 2, vous parlez d'un sondage,

quand on parle de la baisse de température de consigne sur les thermostats, ce sondage a été fait auprès d'une clientèle en général ou vous avez pointé des clients qui avaient, justement, diminué leur consommation?

Mme LAMYA SOUKTANI :

R. En fait, le sondage, il a été fait de façon aléatoire, donc on a choisi un échantillon aléatoire de la population résidentielle sans égard à leur consommation puis c'est fait avec une entreprise qui est très reconnue dans le domaine, puis ça respecte tous les critères d'échantillonnage.

Q. **[16]** Allons-y maintenant avec la pièce B-0108, c'est-à-dire HQD-16, Document 1.3, à la page 67, et plus précisément, ça concerne les réponses que vous avez données à la demande de renseignements numéro 3 de la Régie, et là, je fais référence à la question 34.1; je vais attendre que vous ayez le document en main... ça va? Donc, pour les fins de la transcription, je vais citer la question et la réponse à 34.1 :

> 34.1 Veuillez préciser comment la décision D-2009-016 peut justifier la proposition du Distributeur de limiter

la hausse du prix de la composante « 2e tranche d'énergie » à 3 % de plus que la hausse moyenne plutôt que de limiter la hausse totale de la facture à 3 % de plus que la hausse moyenne.

Et la réponse :

Le Distributeur a fait référence à la décision D-2009-016 pour apprécier le caractère raisonnable d'un niveau d'impact de l'ordre de 3 % en sus de la hausse moyenne. Ce critère s'avère d'autant plus raisonnable lorsqu'il est appliqué à la composante la plus affectée du tarif. En effet, l'application d'une hausse maximale de 3 % en sus de la hausse moyenne au pris de la 2e tranche permet de s'assurer que les impacts sur la facture d'électricité des clients qui consomment le plus en 2e tranche seront légèrement sous la barre du 3 % de plus que la hausse moyenne proposée.

(9 h 34)

Et là, je porte votre attention sur le reste de la

réponse :

> Outre le fait que l'application d'un critère de 3 % sur la hausse du prix de la 2e tranche donne pratiquement les mêmes résultats que s'il était appliqué sur la facture globale, il présente l'avantage de quantifier plus facilement l'impact sur la clientèle la plus fortement affectée, simplifiant ainsi le processus d'analyse des scénarios tarifaires.

Ce qui m'amène à la question suivante : Pouvez-vous confirmer que dans toutes les évaluations des impacts des scénarios l'implantation de la réforme du tarif D, vous utilisez le critère du trois pour cent (3 %) sur le prix de la deuxième tranche d'énergie et non pas sur la facture?

Mme LOUISE TRÉPANIER :

R. Je confirme.

Q. **[17]** Merci.

R. Mais juste pour compléter. On constate donc des impacts qui sont légèrement inférieurs à trois pour cent (3 %) lorsqu'on applique... en fait, je vais reprendre. Le trois pour cent (3 %), c'est en sus de la hausse moyenne. Donc, dans les scénarios

qu'on a faits, on inclut la hausse, donc, effectivement, il peut y avoir des impacts un peu plus élevés que trois pour cent (3 %). Voilà!

Q. **[18]** O.K. Allons-y maintenant avec la pièce B-116, c'est-à-dire le document HQD-16, Document 1.5, à sa page 41, et là, je fais référence au tableau R-20.1-A. Et vous m'excuserez, probablement que je vais alterner entre la version imprimée que j'ai et l'ordinateur, parce que ça a été dur d'imprimer les petits chiffres. Vous écrivez à la deuxième partie en vert, c'est-à-dire « impact sur la facture de la clientèle au tarif D », en d'autres termes, c'est la deuxième rangée, il y a une série de données qui sont là. Est-ce que les pourcentages indiqués dans ce tableau représentent les impacts sur la facture des clients ou le prix... ou l'impact sur le prix de l'énergie de la deuxième tranche?

R. En fait, les impacts qui sont présentés reflètent l'application des tarifs qu'on présente dans la première ligne, donc l'ensemble des prix appliqués aux données de consommation, et qui nous donnent donc des impacts. Donc, dépendant du... Soit c'est des cas moyens ou des cas types. Donc, c'est sur... Donc, c'est l'impact qui reflète l'ensemble de la structure de tarifs, incluant les prix d'énergie.

Q. **[19]** O.K. Vous utilisez le critère du trois pour cent (3 %) sur le prix de la deuxième tranche? Ce n'est pas sur la facture, là?

R. Bien, en fait, ce qu'on a... on a des prix. On a différents scénarios de prix.

Q. **[20]** Hum, hum.

R. Par exemple, dans le premier scénario qu'on propose avec un prix de trois point neuf (3,9 %) pour la deuxième tranche. Donc, le scénario ou les résultats qu'on présente, finalement, reflètent l'application d'un prix de la deuxième tranche qui aurait une hausse de trois point neuf pour cent (3,9 %). Donc, avec une hausse d'un point six (1,6 %), c'est légèrement plus élevé que le trois pour cent (3 %), mais comme je vous expliquais tout à l'heure, le trois pour cent (3 %), c'était en sus de la hausse moyenne.

Q. **[21]** Toujours au même tableau, à la troisième partie en vert, la troisième rangée, qui est intitulée « distribution des impacts d'une hausse de 1,6 % pour la clientèle au tarif D. » Les pourcentages indiqués sont-ils des impacts sur le prix de l'énergie de la deuxième tranche ou encore une fois sur les factures d'électricité des clients?

R. C'est sur les factures d'électricité.

Q. **[22]** Des clients?

R. Oui. C'est sur les données. En fait, on a notre échantillon avec des données de consommation. On applique nos structures, et tous ces résultats-là sont donc le résultat de simulations tarifaires à partir des prix qui sont énoncés dans la première...

Q. **[23]** Donc...

R. C'est la distribution des impacts dont vous parliez.

Q. **[24]** Hum, hum.

R. Donc, dans la colonne de gauche, donc si on reprend, par exemple, il y aurait trois pour cent (3 %) de la clientèle qui aurait des impacts entre... de moins que deux pour cent (2 %), par exemple, pour la première ligne.

Q. **[25]** Et quand vous parlez de, il y a un calcul de répartition, ainsi de suite, ça s'est fait comment? Pouvez-vous simplement l'expliquer comment le calcul s'est fait?

R. Vous parlez de la distribution des impacts?

Q. **[26]** Oui, oui.

R. En fait, on applique nos prix à notre échantillon, avec l'ensemble des consommations. Donc, on

constate des impacts, et on les distribue selon des niveaux, des tranches de hausse, donc ce que vous retrouvez, là, dans la première colonne. Donc, minimum à moins deux, de moins deux à moins un point trois. Et à chacune de ces tranches-là donc, on vous présente le pourcentage de clients qui se retrouvent dans ces tranches d'impacts-là.

(9 h 39)

Q. **[27]** En parlant d'échantillon, l'échantillon est composé de quel type de consommateurs?

R. C'est l'ensemble des consommateurs au tarif D.

Q. **[28]** Toujours à la pièce 116, et là, on va aller à la page 44, ligne 1. Vous mentionnez le fichier HQD-16-1.5-R.20, c'est un fichier Excel, e. Et ce fichier comprend, justement, la façon dont les proportions, les calculs ont été faits. Mais malheureusement, j'ai tenté de le retrouver sur le site de la Régie et il n'est pas accessible.

R. En principe, il est joint aux différents documents. Il devrait être disponible sur le site de la Régie.

Q. **[29]** J'ai vérifié pour autant. Est-ce que... Ah, O.K. Donc... et non pas sur le site Web. O.K. Merci. Toujours au même tableau, c'est-à-dire le R20.1.

R. Le R20.1A?

Q. **[30]** Ah, excusez. Oui, j'avais oublié le A. Et là, je fais référence, attendez un instant, à la quatrième rangée en partant vers le bas, la quatrième rangée et là, c'est écrit petit. Je vais citer le titre de la rangée pour les fins de la sténo « Impact minimum médian et maximum sur la facture des segments de la clientèle au tarif D ». Et là, je voudrais porter votre attention plus particulièrement à la ligne concernant les clients agricoles. On peut remarquer qu'à la colonne concernant la stratégie tarifaire qui est proposée au premier (1er) avril, à la colonne, à partir des quatre-vingt-quinzième (95e) déciles, on peut remarquer qu'il y a un pourcentage d'impact de cinq virgule quatre pour cent (5,4 %).

Selon vous, ce cinq virgule quatre pour cent (5,4 %) c'est, comment dire, c'est une proposition qui est acceptable? Parce que là, je comprends que, dans le fond, ce cinq point quatre pour cent (5,4 %)-là représente l'impact sur les factures de la clientèle agricole et ça, ça concerne, justement, la proposition initiale de trente-deux kilowattheures (32 KWh) qu'il y avait. Je comprends que là, il semble y avoir un changement, on tombe à trente-trois (33), mais

malgré tout, simplement pour comprendre les chiffres?

R. Donc, vous me demandez si c'est un impact acceptable?

Q. **[31]** Oui. C'est parce que, dans le fond, rappelons-nous tout à l'heure, au tout début, vous aviez mentionné que le point de repère c'était trois pour cent (3 %), là. Et là, je comprends que ça dépasse le trois pour cent (3 %) parce que là, il y a une hausse d'un virgule six (1,6) plus trois pour cent (3 %) au maximum, ça serait quatre point six (4,6). Et là, on tombe à cinq point quatre (5,4). Le calcul se fait comment?

R. En fait, c'est l'impact de la deuxième tranche à trois point neuf (3,9) donc, pour cette clientèle-là, il y a certains clients qui pourraient, donc, être affectés par le prix de la deuxième tranche, mais également, dans le scénario qu'on regardait, il y avait la facture minimale qui s'appliquait. Donc c'est, selon moi, c'est l'effet de la facture minimale sur certains clients.

Q. **[32]** O.K.

R. Qui fait en sorte que l'impact, c'est ça, est plus élevé que trois pour cent (3 %) plus un point six pour cent (1,6 %) de hausse.

Q. **[33]** Et j'aimerais comprendre, pourquoi privilégier ce type de scénario-là, alors que lorsqu'on regarde les autres scénarios en comparaison que vous mentionnez, les scénarios A, B, C, toujours pour la clientèle agricole, on peut constater que ce sont les autres scénarios qui sont quand même plus avantageux.

R. En fait, dans l'analyse des scénarios, on regarde différents aspects.

Q. **[34]** Hum, hum.

R. Donc, les clients agricoles, c'est un impact. Effectivement, c'est des clients qui sont plus gros, en moyenne, que ceux des grands consommateurs, disons, dans la catégorie du tarif D, donc, effectivement, on constate même dans tous les scénarios qui sont relativement plus impactés. Donc, c'est ça, le choix de notre scénario était notamment en termes de hausse uniforme, donc on... on vous l'avait expliqué, dans le contexte actuel, donc on prône une hausse uniforme pour, justement, ne pas accentuer indûment le prix de la deuxième tranche.

(9 h 45)

Q. **[35]** Et, justement, vous me faites penser, vous parlez de gros consommateurs du côté agricole, au

tarif D. Comment dire? L'impact, tout ça, là, la clientèle agricole, c'est vraiment du D, il n'y a pas aussi l'autre tarif, comment... c'est quoi déjà, DP?

R. Bien, dans les scénarios qu'on voit ici, c'est le tarif D. Donc, les clients...

Q. **[36]** Il n'y a pas de DP là-dedans.

R. Non.

Q. **[37]** O.K. Parfait.

R. Mais je vous rappelle aussi, dans ce tableau-ci, en fait, on a ramené notre proposition originale pour la comparer au scénario que la Régie nous demandait de faire. Donc, ce que la Régie nous demandait, c'est un scénario à trente-trois kilowattheures (33 KWh) par jour, avec une hausse deux fois plus en deuxième tranche. Ce qu'on a présenté à la quatrième colonne, c'est un scénario sur la même base, mais où nous on proposait de mettre la hausse uniformément sur les deux prix d'énergie. Donc, si vous voulez comparer des scénarios, c'est peut-être dans ces trois-là, avec le dernier, qui est le trente-cinq kilowattheures (35 KWh) par jour.

Donc, quand on regarde, mettons, pour ce scénario donné là, nous, notre préférence c'était celui où il y avait une hausse uniforme. En fait,

ici, juste pour préciser, on voit juste le trente-trois (33) avec deux fois plus, mais dans une autre réponse, on a présenté un trente-trois (33) avec hausse uniforme, puis c'était notre scénario... c'est le scénario qu'on privilégiait.

Donc, la première colonne, c'était... bien, en fait, la deuxième colonne, c'était celle de notre proposition originale.

Q. **[38]** O.K. Ça ne sera pas long, parce qu'il y a des questions que je vais élaguer parce qu'on en a abordé, justement, les points. Allons-y avec la question de la facturation minimale, toujours avec le même tableau. Dans la première rangée, c'est-à-dire le tarif D, là, hausse de huit virgule six pour cent (8,6 %), on peut constater que, pour les scénarios A, B et C, vous n'avez pas tenu compte de la facturation minimale.

R. C'était le...

Q. **[39]** Et, si j'ai bien compris, cette facturation minimale, vous l'avez évaluée à un revenu de... je pense que c'est quatorze point deux millions (14.2 M)?

R. C'est plutôt cent quatorze millions (114 M).

Q. **[40]** Ou cent... À la DDR de l'ACEF de Québec, la DDR numéro 1, c'est-à-dire le document HQD-16,

document 2 à sa page 25, la question 18.1.

R. Oui?

Q. **[41]** Pour les fins de la sténographie, je vais la citer, la 18.1 :

> Veuillez fournir une estimation des revenus supplémentaires qui seraient obtenus en 2017-2018 grâce à l'introduction de la facture minimale de 13,80$ par mois en 2017 [...] Veuillez expliquer votre estimation.

Et vous avez répondu :

> Sur la base des données de référence pour le tarif D, la facture minimale générerait des revenus de 14,2 M$ avec les prix proposés par le Distributeur au 1er avril 2017, toutes choses étant égales par ailleurs. Sans facture minimale, ces revenus seraient récupérés par les autres composantes du tarif.

La question que je me pose, si vous aviez considéré cette facturation minimale dans les scénarios A, B et C, il y aurait quand même une hausse qui serait d'autant diminuée, j'imagine, là. Parce que, comme vous le mentionnez, en absence de facturation

minimale, vous récupérez ailleurs ce que vous avez besoin. Donc, si je comprends bien, s'il y avait une facturation minimale dans les trois scénarios A, B, C, automatiquement, l'impact au niveau de la hausse serait diminué d'autant. Pourquoi, ça, ça n'a pas été évalué?

(9 h 50)

R. Bien d'abord, les scénarios qu'on nous a demandés c'était ceux-ci, donc ça prévoyait qu'il n'y avait aucune facture minimale qui s'appliquait. Donc ça fait... c'est le constat du scénario qui était demandé. Juste pour préciser aussi, le quatorze millions (14 M), on parle de deux mille dix-sept (2017). Tous les chiffres que je vous donnais, donc c'était... c'était plus pour la période, mais donc ça représente les revenus au... actuellement, on applique une redevance. Donc, ça, ça représente les revenus au-delà du montant de base qu'on applique actuellement, donc en appliquant une facture minimale de treize et quatre-vingts (13,80) par mois.

Donc, pour revenir à votre question, s'il y avait une facture minimale qui s'appliquait dans ces trois scénarios-là, donc effectivement, il y a peut-être chez certains clients chez qui on irait

chercher un certain revenu, donc qui pourrait faire en sorte que certaines des composantes du tarif qu'on présente ici seraient légèrement différentes.

Q. **[42]** Est-ce que c'est possible de nous présenter un tableau avec, justement, la considération de cette facture minimale-là pour les scénarios A, B, C?

R. Je pense qu'on a donné beaucoup d'informations. Je laisse...

Me SIMON TURMEL :

Oui, bien, regardez, je pense qu'il y a déjà plusieurs simulations, il y a beaucoup de simulations déjà qui ont été présentées au dossier. Je ne suis pas sûr qu'une simulation de plus aujourd'hui donnerait nécessairement grand-chose. Je ne suis pas sûr que ce serait utile pour le dossier, là.

Me DENIS FALARDEAU :

Bien, à mon avis, Madame la Présidente, au contraire parce que pour employer l'expression consacrée, il faut comparer les pommes avec les pommes, c'est parce que là, on a devant nous des scénarios qui sont pour ainsi dire inégaux, là, en termes de composantes. Pour, comment dire, votre... comment dire, la possibilité d'évaluer exactement qu'est-ce qu'il en est, je pense que c'est

nécessaire pour le Tribunal d'avoir, justement, ces scénarios-là.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Falardeau, je pense que c'est la Régie qui a demandé certains de ces scénarios-là. Et je pense que c'était à dessein qu'elle n'a demandé que ce cas-là, parce qu'il est probablement dans son évaluation de considérer plus ce scénario. Et n'oublions pas qu'aujourd'hui, on a une proposition qui est différente, là, de ce qu'on avait originalement, où le Distributeur nous dit : bon, bien, écoutez, on oublie ça, la facture minimale. Ça va... ça rejoint certains des questionnements que la Régie avait. Et je ne vois pas qu'est-ce qu'apporter et la facture minimale et dans le cas de redevances avec les différentes augmentations va nous donner. On risque, comme on dit qui trop embrasse mal étreint, on va tellement en avoir qu'on ne réussira pas à pointer ou à cibler quelque chose qui pourrait fonctionner. Alors, je ne vois pas l'intérêt, Maître Falardeau, d'en ajouter.

Me DENIS FALARDEAU :

Q. **[43]** Toujours concernant les scénarios A, B et C, là, concernant plus précisément les scénarios B et C, c'est-à-dire les seuils de trente-cinq kilowatts

(35 KW) par jour, vous avez évalué un impact de la facture des clients selon une hausse tarifaire d'un virgule six pour cent (1,6 %). Mais je comprends, en toute logique, j'imagine que si la Régie consent une hausse moindre, forcément, il y aurait, toute proportion gardée, un impact différent, là, pour ce qui est de tous les chiffres qui sont là.

R. Effectivement, les scénarios tiennent compte d'une hausse tarifaire d'un point six pour cent (1,6 %), donc effectivement la structure de prix serait différente avec une hausse différente.

(9 h 55)

Q. **[44]** Allons-y maintenant du côté des coûts évités. À la pièce HQD-4, Document 4, à sa page 5, ligne 16, et là, je fais référence à la pièce B-0021...

R. Pouvez-vous répéter la page, s'il vous plaît?

Q. **[45]** 5. HQD-4, Document 4, page 5. Et je vais quand même citer le début du paragraphe, toujours pour les fins de la sténographie, c'est le paragraphe 1.1.2 intitulé « Signal de coût évité de la puissance » :

> Le bilan offre - demande du Distributeur présente des déficits en puissance. Pour les deux premiers hivers, le signal de coût évité

correspond au coût moyen d'approvisionnement sur les marchés de court terme. À partir de l'hiver 2018-2019, le signal de coût évité reflète le coût moyen de la puissance des soumissions retenues dans le cadre de l'appel d'offres de long terme A/O 2015-01.

- Pour les hivers 2016-2017 et 2017-2018, le signal de coût évité est de 20 $/kW-hiver...

là, on parle de :

... ($ 2016, indexé à l'inflation);

Et pour, à compter de l'hiver 2018-2019, on parle d'un signal de coût évité de cent huit dollars (108 $), et justement ce qui m'amène à la question suivante : si j'ai bien compris, le coût évité de puissance de court terme de vingt dollars (20 $) par hiver s'applique pour les années antérieures à deux mille vingt-trois/deux mille vingt-quatre (2023-2024), c'est ça? O.K.

M. RICHARD LAGRANGE :

R. C'est exact.

Q. **[46]** Et le coût de cent huit dollars du kilowatt

(108 $/kW) est basé sur le prix de puissance de long terme, et ça, ça résulte de l'offre, de l'appel d'offres de deux mille quinze/deux mille seize (2015-2016)?

R. Tout à fait.

Q. **[47]** Et, si j'ai bien compris, Hydro-Québec Production a obtenu le cent pour cent (100 %) des trois appels d'offres qui ont été faits pour deux mille quinze/deux mille seize (2015-2016) dans un contexte où le consultant, Merrimack Energy Group, a qualifié de manque de participation du marché et de manque de compétition?

M. HANI ZAYAT :

R. Je vais reprendre : il y a eu un appel d'offres en deux mille quinze (2015) pour cinq cents mégawatts (500 MW) de puissance, il y a eu, je pense, huit offres, de mémoire, pour les cinq cents (500), pour les cinq cents mégawatts (500 MW) et c'est les meilleures offres qui ont gagné, qui sont donc trois offres totalisant cinq cents mégawatts (500 MW), au prix moyen de cent six dollars (106 $), dollars de deux mille quinze (2015).

Q. **[48]** O.K., donc il n'y a pas eu de constat que du côté du marché, il n'y a pas eu de compétition, ainsi de suite, c'était le Producteur qui avait la

supériorité, là, de, comment dire, de façon implacable?

R. C'est un appel d'offres, c'est une offre compétitive, donc il y a eu des appels, des offres qui ont été soumises et, effectivement, les trois offres gagnantes sont celles-là. Donc, c'est la combinaison qui est donnée qui était la plus intéressante pour le Distributeur, donc c'est la combinaison des cinq cents mégawatts (500 MW) qui donnait le prix le plus bas.

(10 h 00)

Q. **[49]** Est-ce que le Distributeur va maintenir ce, ou maintient, plutôt, sa proposition d'appliquer la valeur du cent huit dollars (108 $) le kilowatt, obtenue en deux mille quinze - deux mille seize (2015-2016), même si le besoin de puissance de long terme ne va se manifester qu'à partir de deux mille vingt-trois (2023)?

M. HANI ZAYAT :

R. En fait, le signal... le signal de long terme, quand on dit, « signal de long terme », c'est le signal qui résulte, premièrement donc, d'un appel d'offres, d'un appel au marché. Et c'est le prix que le marché est prêt à offrir pour un contrat avec les caractéristiques telles qu'on les a

soumises en deux mille quinze (2015). Donc, pour offrir de la puissance pour le Québec à travers une centrale qui est dédiée, disponible, et caetera.

Donc, ce signal-là, cet indicateur-là est un... qui n'est pas très différent de ce qu'on attendait, qui représente, dans le fond, le coût d'une centrale qui est capable de fournir de la puissance. Et, oui, à date, c'est le meilleur signal qu'on peut avoir donc, qui soit applicable pour deux mille... en fait, qui... peu importe le moment où le besoin se présente, c'est le signal qui reflète le prix d'un équipement étant capable de rendre ce service-là.

Q. **[50]** Pour ma compréhension... c'est parce que ce que je comprends c'est qu'il y a du court terme et il y a du moyen terme ou du long terme. Ça évolue dans le temps. C'est parce que de la façon dont je comprends la présentation c'est comme si le cent huit (108) était figé dans le temps, dans le futur alors qu'il y a sûrement des fluctuations. D'ailleurs... sinon, il n'y aurait pas de concurrence de prix de marché, ainsi de suite. Est-ce que ce cent huit (108) là est appelé, dans vos prévisions, comme étant quelque chose de stable ou on peut d'attendre à ce que ça change dans

l'avenir?

R. Bien, je vais distinguer les deux signaux, signal de court terme et le signal de long terme. Un signal de court terme, effectivement, est un signal qui peut être plus soumis aux aléas conjoncturels. Donc, il peut être soumis aux conditions de l'offre et de la demande de court terme. Donc, c'est quelque chose qui peut être susceptible de bouger.

Le signal de long terme est un signal, ici, d'un nouvel équipement. Donc, oui, s'il y a des changements technologiques qui font qu'on peut... que ce n'est pas le même équipement qui va rendre le service ou qu'on a un changement important dans le type d'équipements qui peuvent rendre ce service, le signal n'est pas figé dans le temps.

Mais, par contre, aujourd'hui, c'est ce qu'on voit sur l'ensemble de l'horizon. On imagine... on n'imagine pas autre chose capable de rendre ce service-là.

Q. **[51]** À la pièce B-116, c'est-à-dire le document HQD-16, Document 1.5, à sa page 19. Et là, toujours concernant le cent huit dollars (108 $). Vous dites :

> [...] cette révision ne remet pas en cause la rentabilité des programmes

actuels en efficacité énergétique.

Quand vous parlez de programmes actuels, vous parlez de quels... les programmes déjà? Ah! excusez, vous n'avez pas encore...

Mme LOUISE TRÉPANIER :

R. Est-ce que c'est document 1.5?

Q. **[52]** HQD-16, document 1.5, page 19.

M. RICHARD LAGRANGE :

R. O.K., c'est beau.

Q. **[53]** Donc, c'est ça, vous dites que la révision n'a pas d'incidence sur les programmes actuels d'efficacité énergétique. Quand vous parlez de programmes actuels, vous parlez des programmes qui sont déjà approuvés par la Régie?

R. Oui, les programmes qui sont déjà approuvés.

Q. **[54]** Est-ce qu'on peut conclure...

R. Excusez-moi. Programmes déjà approuvés et également ceux qu'on anticipe mettre en service. Excusez-moi.

(10 h 05)

Q. **[55]** O.K. Merci. Est-ce qu'on peut conclure que les coûts évités en puissance de court terme et de long terme et ainsi que leur période d'application, ont des impacts sur la rentabilité des futurs programmes en efficacité énergétique?

R. Oui, c'est sûr que lorsqu'on change le signal de

coûts évités, ça a un impact sur la rentabilité des programmes. Ce qu'on a indiqué ici dans la réponse, c'est qu'en recalculant l'impact des changements de signaux de coûts évités, le TCTR passe pour l'ensemble des programmes. Le fameux test complet en ressources.

M. HANI ZAYAT :

R. Je vais compléter aussi pour... On parle du coût évité en puissance ici. Donc, c'est sûr que le principal intérêt du coût évité en puissance, ce sont les mesures de gestion de la demande en puissance. Donc, c'est le parallèle le plus proche qu'on peut faire. Et ce que j'ai mentionné tantôt, c'est, pour les programmes de gestion de la demande en puissance qui s'adressent à la clientèle résidentielle, commerciale et institutionnelle, le signal de... on devrait utiliser le signal de long terme en tout temps, y compris à court terme. Parce que ce sont des mesure qui sont... qui impactent la clientèle et qui sont durs à mettre en place. Donc, ce sont de nouveaux programmes qui sont à mettre en place.

Ça prend un signal qui est significatif pour venir changer le comportement des clients et pour que les clients acceptent dans le fond

d'intégrer la gestion de la demande en puissance à leurs habitudes de vie. Et donc c'est quelque chose... Et en plus ce sont des programmes qui sont susceptibles de rester, une fois qu'ils sont mis en place, ils sont susceptibles de rester pour de longues périodes. Donc, pour ce type de programmes-là, on considère que l'utilisation d'un signal de long terme est approprié et justifié dans le développement de nos mesures de la gestion de la demande en puissance.

Q. **[56]** Et pour boucler la boucle, revenons à votre présentation. La page 6, c'est-à-dire intitulée « révision du tarif D ». Et, là, je fais référence au paragraphe intitulé « alternatives pour 2017 ». Parce qu'on parle d'alternatives pour deux mille dix-sept (2017). Est-ce que je comprends que, dans le fond, la position initiale est amendée? C'est un amendement que vous faites ou c'est un scénario qu'on peut considérer?

R. Non, c'est plus... Parmi tous les scénarios qui ont été demandés notamment par la Régie, on considère que la demande initiale est toujours valable. Par contre si on devait regarder un scénario alternatif au scénario original, ce scénario-là serait probablement le plus approprié étant donné tout le

contexte que j'ai défini dans cette planche. Donc, ce serait un scénario qui serait... qu'on serait prêt à mettre de l'avant.

Q. **[57]** O.K. Mais votre position de base telle que présentée dans la pièce B-52 est toujours maintenue, c'est la base de votre demande?

R. C'est la base de notre demande.

Q. **[58]** O.K. Je vous remercie. C'est tout, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Falardeau. Nous allons procéder avec OC, Maître David. Nous sommes à dix heures et dix (10 h 10).

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC DAVID :

Alors bonjour à la formation. Bonjour au panel.

Q. **[59]** Donc, je vais poser quelques questions. J'aimerais commencer, juste revenir sur certains propos qui ont été tenus par monsieur Filion hier. Donc juste des clarifications. Ce n'est pas nécessaire pour vous de sortir les notes sténographiques. Je vais vous lire pour rafraîchir la mémoire. Essentiellement, monsieur Filion, hier, nous a dévoilé un nouveau projet pilote concernant les MFR qui aurait lieu en deux mille dix-sept (2017), que vous alliez faire avec le BEIÉ. On est

à la page 30 des notes sténographiques du cinq (5) décembre, 30 et 31. Donc, il a parlé d'un projet pilote,

> ... début deux mille dix-sept (2017), qui va être conjointement entre Hydro-Québec Distribution et le BEIÉ. Puis c'est vraiment une offre intégrée pour les ménages à faible revenu. Donc un projet-pilote avec environ cinquante (50) ménages [...].

Je voulais juste avoir un peu plus de détails sur la nature de ce projet pilote là. Qu'est-ce que vous prévoyez faire?

(10 h 10)

M. RICHARD LAGRANGE :

R. Le projet-pilote consiste... bon, comme vous savez, on a dû réajuster le tir au niveau de la façon dont on voulait atteindre la clientèle MFR. Le plan de match initial, qui était d'avoir un coordonnateur pour le Centre d'accompa... excusez-moi. D'avoir un coordonnateur pour le Centre d'accompagnement n'a pas pu se concrétiser, donc ce qu'on a fait c'est qu'on s'est associés avec le BEIÉ pour utiliser l'infrastructure du BEIÉ afin d'atteindre la clientèle MFR. On débute par un projet-pilote d'une

cinquantaine de ménages et ce qu'on compte faire, c'est offrir nos services par l'entremise de l'agent livreur du BEIÉ pour atteindre la clientèle qu'on cherche à atteindre. On sait, par les performances antérieurs du BEIÉ, par l'infrastructure qui est en place depuis de nombreuses années et par le fait que le milieu connaît ce processus-là, qu'on est confiant donc d'atteindre la clientèle visée. Et ce pourquoi on a demandé les budgets pour deux mille dix-sept-deux mille dix-huit (2017-2018).

Q. **[60]** O.K. Donc si je comprends bien, le projet serait sous la responsabilité du BEIÉ?

R. C'est un projet conjoint où on s'associe au BEIÉ pour offrir nos services et nos outils et nos conseils auprès de la clientèle.

Q. **[61]** D'accord. Pouvez-vous nous dire c'est quoi le coût du projet-pilote?

R. Ah, mon Dieu! Ce que j'ai, c'est le coût du budget qu'on veut dépenser en deux mille quinze (2015)... en deux mille seize (2016).

Q. **[62]** O.K.

R. On a demandé cinq millions (5 M$) pour le Centre d'accompagnement. On n'a pas révisé le montant parce que, dans le cinq millions de dollars (5 M$)

qu'on a demandé, j'ai le détail ici, je vais vous le donner, là, dans le cinq millions de dollars (5 M$) demandé pour l'année prochaine, il y a une partie importante qui est pour de l'aide financière. On a prévu atteindre cinq mille (5000) de nos clients MFR en deux mille seize (2016) à raison d'une enveloppe globale de sept cent dollars (700 $) par personne, qui serait pour des remplacements de frigos, des remplacements d'éclairage efficace, etc., etc. Si bien que juste cette enveloppe-là d'aide financière totalise trois point cinq millions (3,5 M$) sur le cinq millions (5 M$).

Ce que vous demandez pour le projet-pilote, je vais juste feuilleter mes feuilles pour voir si j'ai le détail fin, là. Parce que le reste du million et demi (1,5 M$) c'est pour la commercialisation, la mise en place, le suivi de ces programmes-là.

Q. **[63]** Excusez, j'ai juste manqué. Pouvez-vous répéter le trois point cinq millions (3,5 M$) sert à quoi?

R. Ça, c'est l'aide financière. L'aide financière qui va permettre d'atteindre cinq mille (5000) clients MFR et pour lesquels on a prévu, en moyenne, une

aide financière de sept cents dollars (700 $) pour offrir, par exemple, les frigos, si les frigos ne sont pas performants. Ou des mesures d'efficacité énergétique au niveau de l'éclairage efficace ou des produits économiseurs d'eau et d'énergie. Donc il y a un sept cents dollars (700 $) par personne fois cinq mille personnes (5000), trois point cinq millions (3,5 M$).

Q. **[64]** O.K.

R. Et le reste, je peux...

Q. **[65]** Il y a plusieurs sujets, là, on va revenir un à la fois, mais restons sur le nouveau projet-pilote de cinquante (50) personnes. Avez-vous une idée du coût? Sinon, vous pouvez prendre un engagement de nous le fournir.

R. Oui, je vais l'avoir. Je vais... si vous me donnez quelques minutes, là.

Q. **[66]** Oui, sans problème.

R. Je vais devoir prendre un engagement pour préciser le montant. J'ai plusieurs... j'ai beaucoup de détails, mais pas celui-là.

Q. **[67]** D'accord.

LA PRÉSIDENTE :

C'est bien engagement numéro 7.

Me ÉRIC DAVID :

Oui.

LA PRÉSIDENTE :

Oui. Alors qui est à l'effet d'obtenir le...

Me ÉRIC DAVID :

On aimerait savoir c'est quoi le coût pour le projet-pilote visant cinquante (50) ménages à faible revenu, qui a été annoncé par monsieur Filion hier. O.K. Donc je veux juste clarifier. Ce projet-pilote-là est-ce qu'il va être payé à même la quote-part que vous versez au BEIÉ, ou il va être payé à même le budget qui était consacré au Centre d'accompagnement? C'est ça que je ne comprends pas.

E-7 (HQD) Indiquer le coût du projet-pilote visant 50 ménages à faible revenu, qui a été annoncé par M. Filion (demandé par OC)

M. HANI ZAYAT :

R. En fait, l'objectif du pilote - puis c'est ce qu'on cherche depuis déjà plusieurs... plusieurs années - c'est d'avoir un guichet unique pour l'ensemble de la clientèle faible revenu, donc qui... on voyait une certaine multiplicité des intervenants en ce

qui a trait au faible revenu. Donc il y a le BEIÉ qui avait ses programmes, il y avait les programmes d'efficacité énergétique d'Hydro-Québec, pour lesquels les ménages à faible revenu pouvaient avoir un accès, mais qui étaient plutôt éparpillés. Il y avait le côté qui était aussi Centre d'accompagnement, donc avec les problématiques de... de recouvrement. Donc le but était de tout regrouper de façon à intervenir une seule fois auprès de ces... de ces ménages.

Q. **[68]** L'offre intégrée.

R. L'offre intégrée.

Q. **[69]** D'accord.

(10 h 15)

R. Ce qu'on fait aujourd'hui, le pilote, dans le fond, on dit : il n'y a pas eu le Centre d'accompagnement, on n'a pas eu de prestataires pour le Centre d'accompagnement. Donc, on revient avec des mesures intégrées pour ce qui est de l'efficacité énergétique. Le Bureau de l'efficacité énergétique continue à faire, continue à avoir ses programmes et nous, on continue à avoir nos mesures; par contre, il va y avoir un seul porte-drapeau, un seul intervenant qui va aller, dans le fond, offrir au ménage à faible revenu l'ensemble

des mesures auquel il a droit.

Donc les budgets du BEIÉ demeurent au BEIÉ, ils sont payés à travers la quote-part entre Hydro-Québec et les autres intervenants, et pour ce qui est de la partie Hydro-Québec, bien, c'est à travers nos budgets d'efficacité énergétique.

Me ÉRIC DAVID :

Q. **[70]** O.K., donc...

R. Donc quand je fais référence aux mesures d'Hydro-Québec, on parle, par exemple, du programme de remplacement de frigo, bien, c'est sûr que c'est quelque chose qui est dans les budgets de l'enveloppe pour l'efficacité énergétique.

Q. **[71]** O.K., donc pour être clair, ça ne sera pas payé à partir de la quote-part que vous versez au BEIÉ, ça va être payé à même les budgets que vous aviez consacrés pour l'offre intégrée, c'est exact?

R. Oui, effectivement, pour la partie Hydro, mais pour la partie, je veux dire, il va continuer à y avoir, à travers la quote-part, on continue à financer le BEIÉ, cette mécanique-là n'est pas changée.

Q. **[72]** Mécanique générale, vous parlez?

R. Oui.

Q. **[73]** Mais là, moi, ma question portait sur le projet pilote précisément.

R. Oui, oui, tout à fait.

Q. **[74]** O.K. Je vais vous référer à la pièce B-0083, qui est votre cote HQD-16, Document 7, donc c'est les réponses d'Hydro-Québec à la demande de renseignements d'Option consommateurs. Avant d'aller là, je vais vous référer à la pièce B-0043.

M. RICHARD LAGRANGE :

R. C'est HQD quoi, ça, B-0043?

Q. **[75]** HQD-10, Document 1. Donc je suis à la page 29, le tableau B-1.

R. On y est.

Q. **[76]** O.K., alors je suis dans la grande catégorie « Marché Résidentiel », une des dernières rubriques, « Offre Ménages à faible revenu », et à l'intérieur de ça, il y a « Rénovation énergétique - MFR », puis il y a « Offre intégrée - MFR », vous me suivez?

R. Oui.

Q. **[77]** Bon, « Offre intégrée - MFR », est-ce que j'ai raison de dire que ça, c'était le projet du Centre d'accompagnement, c'était l'offre intégrée qui devait se faire via le Centre d'accompagnement?

R. C'est exact.

Q. **[78]** Bon. Je vois que le nombre d'unités de logement qui était visé, c'était cinq mille

(5 000)?

R. Et c'est ce que j'ai dit, oui.

Q. **[79]** O.K.

R. Cinq mille (5 000) à sept cents dollars (700 $).

Q. **[80]** Est-ce que cet objectif de cinq mille (5 000) unités demeure en place?

R. Oui, tout à fait.

Q. **[81]** O.K., il va être atteint comment, par combien de projets? Parce que le projet que monsieur Filion a mentionné hier parle de cinquante (50) logements, ça fait que là, les...

R. O.K., mais le projet, le projet de monsieur Filion, c'est pour la mise en place du projet pilote.

Q. **[82]** Oui.

R. On va tester le processus avec le BEIÉ et avec les agents livreurs du BEIÉ pour aller porter nos produits envers la clientèle recherchée. Et au terme du projet pilote, ce qu'on compte mettre en place, c'est le programme lui-même.

Q. **[83]** O.K., donc le cinq mille (5 000) unités, c'est ce qui découlerait si le projet pilote de cinquante (50) unités fonctionne, c'est la suite?

R. Exactement, tout à fait.

Q. **[84]** C'est la suite?

R. C'est la globalité qui est recherchée pour deux

mille seize (2016)... deux mille dix-sept (2017), excusez, là.

Q. **[85]** O.K. Et le projet pilote aurait lieu en deux mille dix-sept (2017), l'entrée en vigueur du programme, s'il fonctionne, aurait lieu en quelle année?

R. Le projet pilote, on va le faire, là, dans les prochains mois.

Q. **[86]** O.K. Puis si ça fonctionne, le projet global va rentrer en vigueur quand?

R. Tout de suite après.

Q. **[87]** En deux mille dix-sept (2017)?

R. Oui.

Q. **[88]** O.K. Donc, les cinq mille (5 000) unités visées ici, c'est le même, c'est ce qui découle du projet pilote de cinquante (50) ménages?

R. Oui. Comme je vous ai dit, c'est, là, il faut se resituer au moment où on a fait la tarifaire, au moment où on a écrit la tarifaire, on avait encore espoir de réussir à mettre en place un centre d'accompagnement avec un coordonnateur qui assumerait le processus de bout en bout, avec le recouvrement, l'aide financière, les budgets et tout ça. Comme on n'a pas réussi à atteindre ce but-là avec ce moyen, on a pris une autre avenue

qui est le guichet unique avec le BEIÉ mais on maintient les mêmes objectifs de performance pour deux mille dix-sept (2017).

(10 h 21)

Q. **[89]** O.K. Donc, je reviens maintenant à la pièce B-0083 que je vous ai demandé de sortir tantôt, qui est votre cote HQD-16, Document 7, et je suis à la page 35. Ça va? Vous semblez confus, Monsieur. Ça va?

R. Ça va, ça va.

Q. **[90]** O.K. Donc, je suis dans le tableau R-22.2 et à la ligne, donc la dernière ligne « Nouvelle offre intégrée MFR ». Ça, c'est comme je disais tantôt, c'est bien le centre d'accompagnement qui était prévu pour l'offre intégrée?

R. Oui.

Q. **[91]** Bon. Je vois que les budgets, pour deux mille seize (2016), sept millions (7 M); le budget prévu pour deux mille dix-sept (2017), cinq millions (5 M). On va commencer avec le sept millions (7 M). Pouvez-vous nous dire à quoi a servi ce sept millions (7 M) là? Est-ce qu'il a été dépensé?

R. Je cherche l'anticipé pour voir si j'ai une information plus à jour que celle déposée.

M. HANI ZAYAT :

R. Pour l'information précise pour l'anticipé de deux mille seize (2016), bien c'est sûr que dans la mesure où le programme n'a pas été déployé tel qu'on l'a anticipé, l'ensemble du budget n'aura pas été dépensé en deux mille seize (2016).

Q. **[92]** D'accord. Donc, il n'a pas été dépensé.

R. Pas la totalité. Je n'ai pas le détail de...

Q. **[93]** Savez-vous quelle partie aurait été dépensée?

R. Non, c'est ce que je n'ai pas comme information.

Q. **[94]** O.K. Je demanderais un engagement d'abord de nous dire quelle partie de ce sept millions (7 M) là a été dépensée et à quelles fins.

LA PRÉSIDENTE :

Parfait, engagement numéro 8. C'est bien, Madame la Sténographe?

E-8 (HQD) Préciser quelle partie du 7 M a été dépensée et à quelles fins (demandé par OC)

Me ÉRIC DAVID :

Q. **[95]** Bon. Pour deux mille dix-sept (2017) maintenant, vous demandez un budget de cinq millions (5 M). Comment entendez-vous dépenser

cette somme de cinq millions (5 M)?

M. RICHARD LAGRANGE :

R. Le cinq millions (5 M), comme j'ai mentionné, c'est au niveau de la prestation qu'on veut offrir à la clientèle par le biais du guichet unique et une partie importante du cinq millions (5 M) c'est de l'aide financière qui sera versée aux bénéficiaires.

Q. **[96]** Ça, c'est le trois point cinq millions (3,5 M) que vous avez mentionné tantôt?

R. Oui, tout à fait. Il y a une somme de prévue également pour l'année.

Q. **[97]** Puis il sera versé en vertu de quel programme précisément?

R. Programme, bien, ça va dépendre de chacun des cas. Lorsque l'agent livreur va se présenter chez une clientèle MFR, il va regarder l'ensemble de ce qui est présent dans l'habitation du client et, en fonction de ce qui peut être changé, l'offre intégrée donc va se déployer et si c'est un frigo, par exemple, qui ne rencontre pas les standards recherchés, on va changer le frigo gratuitement.

Q. **[98]** Ça, c'est ce qui découle du projet pilote dont on parlait tantôt, c'est le cinq mille (5000) unités de logement qui est visé.

R. Oui.

Q. **[99]** Trois point cinq millions (3,5 M).

R. Oui.

Q. **[100]** D'accord. Un point cinq millions (1,5 M) c'est quoi?

R. C'est l'ensemble des autres dépenses pour suivre ce programme-là. Il y a de la prestation interne d'employés d'Hydro-Québec qui vont suivre ça. Il y a des montants qui sont versés aussi au BEIÉ. Il y a de la commercialisation, il y a des petits montants de... C'est vraiment des petits... Bien, tout montant est important mais on est...

Q. **[101]** Quand vous dites « des sommes qui vont être versées au BEIÉ » ça, c'est en plus de votre quote-part, ça n'a rien à voir avec la quote-part.

R. Oui, c'est vraiment... On est dans les... Oui, pour répondre à votre question et on parle vraiment de, par exemple, on a une enveloppe de services externes pour animer le processus de cent cinquante mille dollars (150 000 $) de prévue. On a une enveloppe de quatre-vingt mille dollars (80 000 $) pour de la prestation d'employés d'Hydro-Québec. Donc, c'est vraiment le développement du concept, le développement de la mise en place de tout ça aussi. Il y a des budgets qui sont prévus pour ça

mais le gros, comme je vous dis, c'est surtout de l'argent qui va être versé, en fait, qui va permettre d'acquérir ou de donner gratuitement des produits économiseurs d'énergie à notre clientèle.

Q. **[102]** Ça, c'est le trois point cinq millions (3,5 M).

R. Oui.

Q. **[103]** Moi, j'en suis sur le un point cinq millions (1,5 M) dans le moment.

(10 h 27)

R. Bien, je peux vous les descendre un par un, là.

Q. **[104]** O.K. Bien oui, je pense que vous avez décrit dans les grandes lignes de quoi il s'agit.

R. Oui, oui, j'ai le détail, là.

Q. **[105]** O.K. Merci. Je vais passer à une autre question. Monsieur Filion, hier, vers les pages 34 et 35, a parlé de la création, donc je suis à la page 34, vers la ligne 14 :

> [50] [...] c'est toujours votre intention de créer, de mettre sur pied un guichet unique sur les programmes en efficacité énergétique pour les MFR?
>
> R. Oui, certainement. [...] l'efficacité énergétique, on va

avoir un guichet; [...]

et j'ai vu dans votre présentation, vous parlez d'un guichet de service. Est-ce que c'est le même guichet dont on parle dans votre présentation et ce que monsieur Filion a dit?

M. HANI ZAYAT :

R. Oui.

Q. **[106]** O.K. Est-ce que vous pouvez nous en dire davantage sur ce guichet-là? Ce que j'aimerais savoir, c'est : est-ce qu'il s'agit d'une nouvelle entité ou c'est tout simplement un numéro de téléphone dédié que vous allez annoncer à la clientèle?

R. C'est ni l'un ni l'autre, donc c'est plus des interventions qui vont être faites auprès de la clientèle, de ces ménages. Donc, quand on dit un agent livreur, quelqu'un qui va se présenter chez les ménages... les ménages visés et qui va donner des conseils en matière d'efficacité énergétique et en matière d'amélioration de l'enveloppe. Donc, il y a certaines mesures qui sont déjà... qui sont présentement offertes par le BEIÉ, que je peux vous...

Q. **[107]** Donc, on parle essentiellement de services, là?

R. On parle de services, on parle de service de calfeutrage par exemple qui est offert par le BEIÉ qui est...

Q. **[108]** O.K. Mais, ce n'est pas...

R. ... qui est l'installation de thermostats électroniques. Et en même temps, il va faire la même chose pour déployer des mesures qui sont plus des mesures d'Hydro-Québec.

Q. **[109]** O.K.

R. On a fait référence tantôt à des... à la livraison de réfrigérateurs ENERGY STAR. Ça peut être au déploiement d'ampoules efficaces. Ça peut aussi être la déclinaison de conseils en matière d'efficacité énergétique, de matières... Donc, c'est tout... c'est de la sensibilisation, c'est de l'équipement et c'est de la partie isolation. Donc, typiquement, BEIÉ va plus intervenir sur l'enveloppe du... l'enveloppe du bâtiment, donc calfeutrage, thermostats. Hydro-Québec va avoir plus la partie équipement électrique, donc éclairage, réfrigérateur.

Q. **[110]** O.K. Mais, ce n'est donc pas une nouvelle entité, dans le sens que le centre d'accompagnement devait être une nouvelle entité.

R. Non, c'est un centre, c'est un guichet, là.

Q. **[111]** C'est une série...
R. Je veux dire, je manque de synonymes, c'est un...
Q. **[112]** C'est une série de services.
R. C'est une personne qui va offrir des services, qui va avoir dans sa valise tous les services qui... auxquels ces ménages sont admissibles.
Q. **[113]** O.K. Je vais changer de sujet maintenant. J'aimerais ça poser quelques questions concernant le programme charge interruptible résidentiel visant les chauffe-eau. Je vous réfère à la pièce B-0043 qui est votre pièce HQD-10, Document 1, et je suis à la page 12.

M. RICHARD LAGRANGE :

R. C'est beau, nous l'avons.
Q. **[114]** O.K. Donc, je vois que vous prévoyez un budget de vingt-six millions de dollars (26 M$) en deux mille dix-sept (2017) pour ce programme. Et à partir de la ligne 11, vous nous annoncez que vous poursuivez vos :

> [...] discussions avec les parties prenantes au dossier dont le support est jugé important au succès du programme [...]

Pouvez-vous nous préciser c'est qui les « parties prenantes » pour ce programme-là?

R. C'est principalement l'Institut national de santé publique du Québec.

Q. **[115]** D'accord. Est-ce qu'il y a d'autres parties prenantes à part de cette institut?

R. Oui. Il y a d'autres parties prenantes qui sont concernées dont la RBQ, mais c'est surtout avec le INSPQ, excusez, Institut national de santé publique du Québec.

Q. **[116]** O.K. Et lorsque vous dites que leur support est important pour le succès du programme, pourriez-vous nous préciser pourquoi?

R. Oui. Oui. Parce que les chauffe-eau ont une particularité dans certains cas. On va vider la question, là. Pas le chauffe-eau, mais la question. Il y a des risques de légionellose au niveau des chauffe-eau. C'est une information qui est connue. Un certain pourcentage des chauffe-eau présente de la légionellose. Donc, on veut être assuré que l'Institut national de santé publique est d'accord avec notre lecture du dossier à l'effet qu'un programme d'interruption des chauffe-eau n'accentuerait aucunement les risques reliés à la légionellose. C'est l'appui que l'on veut de l'INSPQ.

(10 h 33)

D'autant plus, comme on suit l'actualité, qu'il y a un recours collectif qui a été intenté dans les derniers jours au sujet de l'épisode de légionellose qui a eu lieu à Québec il y a quelques années et pour lequel il y a eu malheureusement des décès. Alors, nous, notre lecture du dossier à l'interne, c'est qu'il n'y a aucun risque de prolifération additionnelle ou d'augmentation de légionellose pour les cas où les chauffe-eau sont déjà contaminés. Mais on veut que les organismes ou les parties prenantes nous appuient à cent pour cent avec cette lecture.

Q. **[117]** D'accord. Puis avez-vous une idée de quand vous pourriez lancer le projet pilote?

M. HANI ZAYAT :

R. En fait, pilote, il y en a déjà eu un pilote pour ce qui est des chauffe-eau. On a témoigné là-dessus, je pense, l'année dernière. Donc, il y a eu un pilote...

Q. **[118]** Auprès des employés, c'est ça?

R. Auprès des employés, effectivement. Il y a quatre cents (400) employés qui ont été... qui se sont portés volontaires en fait pour ce pilote-là.

Q. **[119]** Auprès du public général?

R. Bien, je ne pense pas qu'il y a lieu de faire un

pilote auprès du public général à ce stade-ci. C'est à partir du moment où on a réglé ce qu'on avait à régler d'un point de vue santé publique disons ou juste que tout le monde a la même lecture du dossier, on serait prêt à déployer.

Q. **[120]** En deux mille dix-sept (2017)?

R. La nuance que je fais par rapport à deux mille dix-sept (2017), c'est que la ligne parle de charges interruptibles résidentielles avec un tiret chauffe-eau. Mais on pourrait remplacer le tiret chauffe-eau par tiret système de chauffage central ou système de chauffage par plinthe. Donc, notre objectif est d'avoir un programme de gestion de la demande en puissance auprès de la clientèle résidentielle. Les différentes mesures étaient là. Dans notre esprit, la plus facile et la plus neutre pour le client était celle du chauffe-eau. Maintenant, si ce n'est pas le chauffe-eau, on va regarder si on est capable de... On va regarder... Notre intention, c'est après le pilote de gestion de la charge, deux choses. Au lieu que ce soit de la gestion de la charge de la chauffe de l'eau, ça va être la gestion de la charge de la chauffe des locaux.

Q. **[121]** Juste pour être clair. Vous dites que le

projet va viser donc des charges interruptibles pour les plinthes, le système de chauffage central. Est-ce qu'il va y avoir des projets pilotes pour ces deux nouveaux volets là?

R. Il y a des pilotes qui sont en cours. Donc, c'est ce que j'ai mentionné tantôt. Il y a trois pilotes qui sont soit déjà en cours, soit en voie de l'être. Donc, pour ce qui est de la... Il y a un premier pilote pour ce qui est de la biénergie résidentielle. Il y a un pilote pour la gestion du chauffage de type central et un autre pour les plinthes.

Q. **[122]** D'accord. Prochain sujet. J'ai parlé lors du panel 1 avec le président, monsieur Murray, du plan stratégique, que j'avais déposé sous la cote... bien, l'aide-mémoire, je l'ai déposé sous la cote C-OC-14. Je ne pense pas que c'est nécessaire de la consulter pour l'instant. Et j'avais référé monsieur Murray plus particulièrement à la pièce B-0043, qui est votre document HQD-10, Document 1, à la page 25. Et j'avais souligné, entre autres pour le marché résidentiel, qu'il y avait une décroissance deux mille quinze (2015) au niveau de l'impact énergétique. Il y avait cent soixante-dix-sept gigawattheures (177 GWh); deux mille seize

(2016), on en était à cent cinquante-six (156 Gwh); deux mille dix-sept (2017), vous prévoyez cent trente-huit (138 GWh). Donc, il y avait une décroissance.

Et quand on prend une perspective encore plus longue... Et je dépose donc une nouvelle pièce qui est un extrait... J'en ai une quinzaine de copies. Donc, c'est un extrait de votre... bien, de la pièce équivalente de l'année passée dans le dossier R-3933-2015. Et si on prend exactement la même ligne, on a une perspective à plus long terme. Bon. Je vais commencer en deux mille neuf (2009). On voit que les impacts énergétiques étaient de l'ordre de quatre cent quarante-sept gigawattheures (447 GWh). Et ça a baissé constamment d'année en année jusqu'à la prévision qui est faite pour deux mille dix-sept (2017), qui est de cent trente-huit (138 GWh). Donc, en huit ans, on est maintenant au tiers de l'impact énergétique des programmes d'efficacité énergétique dans le marché résidentiel.

(10 h 38)

Je compare ça à ce que vous dites, vous avez dit dans votre présentation, la culture de l'efficacité énergétique, le plan stratégique parle d'une des

stratégies importantes que vous mettez en place, c'est effectivement l'efficacité énergétique. Mais je vois que les données ne sont pas au rendez-vous, alors est-ce que, dans l'élaboration de votre plan stratégique, avez-vous, est-ce que vous vous êtes attardés sur cette problématique-là, sur cette décroissance, et avez-vous un plan de match pour changer ces données-là?

M. HANI ZAYAT :

R. Je vais revenir sur qu'est-ce qui nous, la décroissance... je vais revenir sur l'efficacité énergétique de façon plus globale et pourquoi c'est là. Donc, oui, j'ai mentionné qu'on voulait faire de l'efficacité énergétique, que ça continue à faire partie de nos valeurs et on veut continuer à sensibiliser les clients à une utilisation efficace, productive de l'électricité.

Maintenant, il peut y avoir des variations dans le contexte qui font que le déploiement n'est pas nécessairement identique sur une période de vingt ans, on ne peut pas faire les choses aujourd'hui comme on les faisait en deux mille six (2006), on est dix ans plus tard. Donc je vais juste vous donner quelques éléments de contexte.

Premièrement, la croissance de la demande

n'est pas la même aujourd'hui que ce qu'elle était il y a dix ans; donc déjà ça, je peux, ou du moins, en termes de prévisions, on ne voit pas la même croissance.

Lorsqu'on a commencé les programmes d'efficacité énergétique en deux mille trois (2003), il y avait des mesures qui étaient très faciles à aller chercher, donc les, ce que monsieur Murray a appelé les « low hanging fruits », donc les... c'est sûr que les mesures les plus faciles à faire ont déjà été faites, et là, les mesures... ça prend de plus en plus d'efforts à aller chercher des économies d'énergie additionnelles.

Quand on dit « de plus en plus d'efforts », donc de plus en plus d'argent à investir pour aller chercher chaque gigawattheure additionnel, dans un contexte où on est en surplus. Et je ne dis pas qu'on est en surplus qu'on ne veut pas faire de l'efficacité énergétique, mais ne serait-ce qu'à travers les coûts évités, c'est sûr que quand on fait de l'efficacité énergétique, on compare toujours par rapport à nos coûts évités et aux tests classiques en efficacité énergétique, donc neutralité tarifaire et coût total en ressources.

Donc c'est sûr que dans une situation de

bilan où on n'a pas les mêmes bilans, bien, ce n'est pas du tout les mêmes coûts et ce n'est pas du tout les mêmes signaux. Je vous ramène, je vais vous ramener dix ans en arrière, notre signal en énergie il y a dix ans était un signal d'un appel d'offres éolien, puis ça venait, c'était un signal à long terme mais ça venait assez, assez vite.

Et ce signal-là était de l'ordre de dix (10 ¢) ou de onze cents (11 ¢) de l'époque, en dollars de l'époque. Aujourd'hui, j'en ai parlé tantôt, on est en surplus jusqu'en deux mille vingt-six (2026) et le signal de coûts évités est un signal de patrimonial à peu près jusqu'en deux mille vingt-six (2026), donc ce n'est pas tout à fait la même façon d'aborder les choses.

On peut parler aussi d'impacts sur les clients. Peut-être que nos clients avaient besoin d'une aide financière à l'époque pour aller installer de nouveaux équipements. Donc la nature, la nature de nos actions était différente. Il y a dix ans, puis je simplifie en disant dix ans mais on donnait de l'argent au client pour qu'il aille acheter des équipements qui sont plus efficaces.

Aujourd'hui, je pense que l'ensemble des clients, et de la société en général, est beaucoup

plus, beaucoup plus sensible aux questions environnementales, aux questions d'efficacité énergétique, et on pense que notre rôle est plus à travers un rôle de sensibilisation, d'information, beaucoup plus qu'un rôle de subventions. Il peut rester des niches spécifiques où il y a, on a avantage à donner de l'aide financière, notamment dans la, pour la clientèle Affaires mais, ou pour la clientèle à faible revenu, mais pour la clientèle en général, c'est plus de l'information qu'on donne que de l'argent.

Q. **[123]** D'accord.

R. Je vais juste finir en disant que depuis, depuis le dernier Plan d'approvisionnement, donc le Plan 2014, le plan qui a été déposé en deux mille... en novembre deux mille treize (2013), on dit que, dans le fond, l'efficacité énergétique, on devrait aller chercher, à travers l'efficacité énergétique, à peu près le tiers de la croissance de la demande. Et c'est encore dans notre intention, on maintient la même stratégie.

Puis quand on regarde où est-ce qu'on en est aujourd'hui, on est probablement plus, pas probablement, on est au-delà du tiers de la croissance de la demande. Ou je vais le dire

autrement, les résultats en efficacité énergétique sont au-delà du tiers de la croissance de la demande, sur l'horizon.

(10 h 43)

Q. **[124]** Et dans le cadre du plan stratégique, est-ce que vous avez établi des cibles, pour les années à venir, pour les impacts énergétiques?

R. Ça reste l'orientation du plan d'approvisionnement. Donc, non, il n'y a pas de cibles... il n'y a pas de cibles quantifiées. On ne pense pas que ça serait opportun d'avoir une cible quantifiée mais de pouvoir s'adapter au contexte, s'adapter aux besoins tout en maintenant l'orientation de promouvoir l'efficacité énergétique.

Q. **[125]** D'accord.

LA GREFFIÈRE :

Il n'est pas coté.

Me ÉRIC DAVID :

C-OC-0015.

C-OC-0015 : Tableau A-3 : Impacts énergétiques 2003-2016 (R-3933-2015)

Q. **[126]** Donc, le plan stratégique parle également de nouvelles initiatives en matière d'efficacité

énergétique. J'ai posé la question à monsieur Murray, je vous repose la même question. De quelles nouvelles initiatives parlez-vous dans le plan stratégique?

R. Bien, le plan stratégique regarde en avant, donc il y a des initiatives qui sont présentement en cours, il y a d'autres qui vont suivre, qu'on ne connaît pas nécessairement aujourd'hui. Mais je peux vous parler des initiatives en gestion de la demande en puissance, ce sont des initiatives, pour moi, qui sont... qui relèvent de l'efficacité énergétique. Et donc, on peut parler des... du programme ou des mesures qui ont été déployées cette année, donc qui sont en place pour le prochain hiver.

Les programmes de déplacement de la... déplacement de la chauffe dans les édifices, c'est une mesure qui est nouvelle, c'est la première année. Et qu'on espère... qu'on espère et qu'on sait porteuse, et qui va contribuer, en plus, à répondre à un besoin spécifique en matière de puissance. Donc, c'est bon pour le client, c'est bon pour... et c'est bon pour Hydro-Québec, c'est bon pour le bilan. Et c'est en lien avec notre plan stratégique.

Q. **[127]** D'accord. Dernière ligne de questions

concernant... bien, je réfère à votre pièce... bien, la pièce B-0072, qui est votre cote HQD-16, Document 1.2. Ça c'est les réponses d'Hydro-Québec à la demande de renseignements numéro 2 de la Régie. Bien, ce n'est peut-être pas nécessaire pour vous de le sortir, je vais vous lire le passage qui m'intéresse. À la page 127, vous dites tout simplement que vous poursuivez votre réflexion, « en lien avec la nouvelle politique énergétique du gouvernement du Québec, sur les actions en efficacité énergétique et les services offerts aux ménages à faible revenu ». Pouvez-vous nous dire davantage où vous en êtes rendus dans votre réflexion à ce jour?

R. Je pense qu'on a abordé la question tantôt, en parlant du guichet unique ou du guichet pour les ménages à faible revenu. Là on est dans cette orientation-là.

Q. **[128]** Et, dans cette orientation-là, est-ce que vous intégrez la nouvelle entité Transition énergétique Québec dans votre réflexion?

R. Je n'ai pas plus d'information qu'il faut sur ce que vous appelez la nouvelle entité. Je veux dire, c'est sûr qu'on va travailler avec cette entité-là, quelle que soit sa nature, on va s'inscrire à

l'intérieur du... de la politique énergétique lorsqu'elle sera plus... mieux connue. Du moins, de ma part.

Q. **[129]** D'accord. Merci beaucoup. Je n'ai plus de questions.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître David. Onze heures moins quart (10 h 45), il est temps d'une pause. Nous allons donc prendre une pause jusqu'à onze heures (11 h) et nous revenons avec UC, maître Sicard.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

(11 h 04)

LA PRÉSIDENTE :

Alors, Maître Turmel.

Me SIMON TURMEL :

Oui. On aurait une première réponse à un engagement, soit l'engagement numéro 7 et je cède la parole à monsieur Lagrange.

M. RICHARD LAGRANGE :

R. Alors, la question était de savoir combien coûtera le projet pilote avec le BEIE pour les cinquante (50) bénéficiaires, c'est cent mille dollars (100 000 $) qui est prévu pour le projet pilote.

Q. **[130]** Parfait.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Monsieur Lagrange. Alors, Maître Sicard pour l'Union des consommateurs.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD :

Q. **[131]** Bonjour. Alors, Hélène Sicard pour l'Union des consommateurs. Bonjour à tout le monde. Je vais faire du chemin deux secondes sur ce cent mille (100 000 $), cette information que vous venez de nous donner. Mais, est-ce que je dois comprendre que le cent mille (100 000 $), il va être... il est comme inclus dans le cinq millions (5 M$) pour ce programme-là ou ça va être cinquante (50) cent mille (100 000 $) puis après ça, cinq mille (5000) clients, cinq millions (5 M$) par-dessus?

M. RICHARD LAGRANGE :

R. Le cent mille (100 000 $) est inclus dans l'enveloppe du cinq millions (5 M$) qui est demandé pour deux mille dix-sept (2017).

Q. **[132]** Et est-ce qu'il est inclus dans l'enveloppe du trois point cinq millions (3,5 M$)?

R. Oui.

Q. **[133]** O.K. Donc, il reste toujours un point cinq million (1,5 M$) après tout ça.

R. Oui.

Q. **[134]** O.K. Est-ce que par hasard vous auriez

vérifié, comme madame la présidente le suggérait hier, s'il n'y avait pas quelques cent mille dollars (100 000 $) ici et là qui seraient disponibles pour les groupes de consommateurs qui assistent les clients résidentiels des ménages à faible revenu?

Me SIMON TURMEL :

Bien, regardez, je pense qu'il y a un engagement qui a été pris à cet effet-là puis on répondra à l'engagement lorsqu'il sera prêt.

Me HÉLÈNE SICARD :

O.K. Et vous n'avez pas encore l'information.

Q. **[135]** Si vous prenez... je vais d'abord vous demander quelques précisions à votre présentation. Alors, à la première... monsieur Zayat, vous nous avez dit que vous êtes confiant avec votre prévision et que, une fois que vous avez fait les sondages, les vérifications et que vous avez appliqué ces résultats-là, que... Je suis à la deuxième... « Changement de comportement des clients résidentiels ». O.K. Que vous êtes confiant avec votre prévision non seulement pour les clients résidentiels, c'est là qu'est ma question, là, mais votre prévision globale pour tous les tarifs, c'est-à-dire industriel, le nouveau tarif, les

clientes de la FCEI, tout le monde.?

M. HANI ZAYAT :

R. Oui.

Q. **[136]** Avez-vous pris en considération, j'ai posé la question à monsieur Murray, et est-ce que vous pensez que vous devriez prendre en considération les résultats de l'élection américaine qui vient d'arriver au mois de novembre, dans votre prévision? Est-ce que vous pensez que cette élection-là risque d'avoir un impact sur votre prévision et sur vos clients? L'avez-vous regardé?

Mme LAMYA SOUKTANI :

R. Oui, je vais répondre à la question. En fait, la prévision de la demande du Distributeur...

Q. **[137]** On peut vous demander de vous rapprocher de votre micro?

R. O.K. C'est mieux comme ça? La prévision de la demande du Distributeur, elle est basée sur plusieurs variables, entre autres, les variables, des variables économiques et financières. Donc, à ce niveau-là, le Distributeur, il utilise des informations qui sont issues de plusieurs organismes qui oeuvrent dans le domaine financier et économique puis ensuite il suit de près, on suit de près la prévision économique et financière de

ces organismes-là.

C'est sûr, des élections, le résultat des élections actuellement, c'est... c'est très récent. Puis nous, on estime qu'il n'y aura pas un impact à très court terme. S'il y a un impact des élections, nous, on va le voir à travers nos variables économiques puis on fait un balisage, un suivi de ces variables économiques qui sont issues de plusieurs organismes.

Puis tout récemment, on a regardé les dernières prévisions puis malgré le fait que certains, certains organismes, ils ont parlé des élections de Trump et des impacts possibles potentiels sur la demande au niveau du Québec. Cependant, leurs récentes prévisions mises à jour qui sont après les élections de Trump n'ont pas montré qu'il y a des changements au niveau de leurs prévisions des PIB. Donc, c'est sûr que c'est une chose qu'on regarde de très près et qu'on suit de très très près.

(11 h 09)

Q. **[138]** Je vous remercie. Maintenant, si je vais à votre acétate numéro 5. À l'intérieur de cet acétate, vous nous avez parlé... il y a eu des questions sur le programme des chauffe-eau et vous

nous dites, Monsieur Zayat, c'est vous qui avez répondu, que vous seriez prêt à, finalement, mettre ce programme-là en service dès que vous allez avoir la confirmation de l'Institut national de la Santé publique comme quoi il n'y a pas de risque de légionellose. Est-ce que j'ai bien compris?

M. HANI ZAYAT :

R. C'est bien ça. C'est le dernier, je dirais... c'est le frein aujourd'hui.

Q. **[139]** O.K. Et est-ce que vous avez une idée de quand vous allez avoir cette confirmation? Vous l'attendez pour quand?

R. Non, en fait, les indicateurs qu'on a aujourd'hui, c'est qu'on risque de ne pas avoir un... un appui de ce côté-là.

Q. **[140]** O.K. Parce que vous...

LA PRÉSIDENTE :

Je m'excuse.

Q. **[141]** Je m'excuse, Monsieur Zayat. Un appui de ce côté-là ou de réponse de côté-là? Qu'est-ce que votre réponse veut dire, est-ce que vous pensez que c'est une réponse négative ou...

R. Oui.

Q. **[142]** ... que vous n'aurez pas du tout de réponse?

R. Non, que c'est plutôt... les indications qu'on a

c'est que ça va être... qu'ils ne seraient pas prêts à nous appuyer dans une démarche. Disant que les interruptions de chauffe-eau pendant quatre-vingt-dix (90) minutes n'est pas sans risque pour la légionellose. Donc, ils sont inquiets. Dans le fond, les discussions qu'on a eues avec eux indiquent qu'ils sont plutôt inquiets sur... pas tant sur notre programme mais sur l'ensemble du parc des chauffe-eau et, dans ce sens-là, ils ne sont pas prêts à donner un go sur des mesures qui touchent les chauffe-eau.

Me HÉLÈNE SICARD :

Q. **[143]** O.K. Vous vous souviendrez qu'UC avait soulevé cette problématique quand il a été question de ce programme-là, au tout début. À quel moment avez-vous contacté ou la Santé publique a-t-elle été impliquée dans ce dossier ou dans ce programme?

R. Écoutez, je n'ai pas la chronologie fine de quand est-ce que les discussions ont... les discussions ont duré... n'ont pas été... en tout cas, il y a eu plusieurs conversations avec les gens de Santé publique, il y a eu des tests qui ont été faits par l'IREQ. Vous vous souvenez...

Q. **[144]** Oui.

R. ... donc, le... c'est une démarche qui a été... qui

était là depuis... je ne veux pas dire, depuis le premier jour mais ils ont... ça a été en continu.

Q. **[145]** En fait...

R. Donc, je n'ai pas de date précise, je n'ai pas la réponse.

Q. **[146]** Mais est-ce que je dois comprendre que la Santé publique, là, ce n'est pas dans les derniers six mois qu'elle a été impliquée. Elle est au courant et elle suivait votre programme depuis le presque début de cette idée-là?

R. Je ne sais pas si elle suivait notre programme mais je sais qu'on a eu des discussions avec eux, nous, pour leur dire... je pense qu'on est venu témoigner pour dire qu'on voulait avoir, dans le fond, une espèce d'approbation ou une... qu'ils seraient à l'aise avec ce programme-là et c'est ça qu'on...

Q. **[147]** Et à quel moment êtes-vous allé demander cette approbation? Pouvez-vous le trouver?

R. Bien, c'est que ce n'est pas à un moment précis. On n'a pas été... je veux dire, il y a eu plusieurs discussions avec Santé publique, donc ce n'est pas... à ma connaissance, il n'y a pas eu de lettre... puis je dis ça sans... Je vais dire qu'on a été en contact à plus d'une reprise au cours des deux dernières années.

Q. **[148]** Deux dernières années. O.K. Maintenant, si Santé publique ne vous donnait pas son appui ou donnait un appui conditionnel. Dans un premier temps, si elle ne donne pas son appui, allez-vous mettre fin au programme?

R. Bien, le programme n'existe pas encore, c'est...

Q. **[149]** Non, mais allez-vous mettre fin à l'idée d'avoir le programme? Je comprends, c'est parce qu'on parle de ce projet-là depuis trois dossiers tarifaires, là, maintenant.

R. Oui.

Q. **[150]** Et, l'année dernière, madame la présidente était sur le banc, si je me souviens bien, c'est l'année dernière, et elle se disait bien impatiente de voir des résultats dans ce programme. Maintenant, peut-être qu'elle va changer d'avis si Santé publique n'est pas d'accord.

LA PRÉSIDENTE :

Ah! il est déjà changé, le chauffe-eau. Il est trop tard.

(11 h 15)

Me HÉLÈNE SICARD :

O.K.

Q. **[151]** Bon. Alors, il y a peut-être d'autres clients qui vont changer leur chauffe-eau de la même façon

avant. Mais l'implantation du programme, pour qu'il fonctionne, est-ce que vous allez... puis qu'il soit étendu à tous les clients et non pas seulement au niveau d'un projet pilote. Allez-vous mettre fin à cette idée. Est-ce qu'on va cesser de parler des chauffe-eau interruptibles si Santé publique vous dit : non, c'est... il y a trop de danger, il y a un risque, nous, on n'appuie pas. Qu'est-ce que vous allez faire dans ce cas-là?

M. HANI ZAYAT :

R. Je ne vous promettrai pas qu'on va enlever ça de notre tête à jamais, parce que ça reste quand même un moyen qui est intéressant. C'est un réservoir d'eau chaude qui est disponible chez le client et qui constitue un potentiel intéressant de contribution au bilan de puissance. Donc c'est sûr que ça va rester... on peut peut-être ne pas en parler, mais ça va rester présent dans nos esprits, en tout cas dans le mien. Du moins tant que j'occupe ce poste.

Ceci dit, on peut revenir... je veux dire on peut peut-être... c'est sûr que ce qu'on regardait c'est la façon la plus rapide d'aller... d'aller chercher des mégawatts à travers les... les chauffe-eau existants. Ce qu'on pourrait... on

pourrait revenir à la charge avec des nouveaux chauffe-eau, avec un chauffe-eau d'un nouveau... un nouveau design ou avec une... en tout cas quelque chose qui essaye de régler les problèmes ou les interrogations de Santé publique, mais sans tuer l'intérêt économique et pratique des mesures d'intervention. Parce qu'en bout de ligne, c'est sûr qu'on peut trouver des solutions à tout. Par contre, si la solution est trois fois plus coûteuse que ce qu'on essaye de faire, il n'y a pas de réalité en arrière de ça. Donc ce qu'on dit aujourd'hui c'est que l'avis de Santé publique dit : pour les chauffe-eau existants, étant donné... puis là, je vais utiliser...

Q. **[152]** Les risques potentiels.

R. Bien étant donné les problèmes qui sont déjà présents dans les chauffe-eau existants, on ne vous donnera pas de... de sceau de... d'absolution pour aller avec les...

Q. **[153]** De sceau d'approbation.

R. De sceau d'appro... voilà. Maintenant, on peut revenir... le potentiel, il est encore là. Puis il y a encore un potentiel au niveau des chauffe-eau, des nouveaux chauffe-eau. Il y a quand même plusieurs dizaines de milliers de chauffe-eau qui

sont changés à chaque année. Est-ce qu'ils présentent les mêmes problématiques? C'est quelque chose qui est à voir.

Q. **[154]** Avez-vous vérifié? Est-ce que vous avez vérifié ça avec Santé...

R. Les questions de... je vous dis, c'est pas moi qui a eu les discussions avec Santé publique. Et je pense que les discussions qui ont eu lieu avec Santé publique portaient particulièrement sur... sur le programme tel qu'on le voyait et le parc existant, à ma connaissance.

Q. **[155]** O.K. Donc il n'y a pas eu de discussion encore avec Santé publique sur ce qui pourrait recevoir leur approbation?

R. Il y a eu des... je vais aller plus large au niveau des chauffe-eau. C'est sûr qu'il y a des designs de chauffe-eau qui pourraient faire en sorte qu'il n'y ait pas de problème de légionellose, donc les problèmes sont nettement moindres. Par contre, ces designs-là font en sorte que le coût du chauffe-eau peut être plus important ou il y a des problématiques, je veux dire on n'est pas fabricant de chauffe-eau, on n'est pas promoteur de chauffe-eau. Il y a un marché de fabricants de chauffe-eau et on s'adapte à ce marché-là. Est-ce qu'on peut

demander au fabricant de chauffe-eau de tenir compte de ces... de nos besoins? Oui, mais pour l'instant il n'y avait pas de... de réalité, de marché pour eux, pour incorporer les problèmes dont on parle dans leur chaîne de montage.

Q. **[156]** O.K.

M. RICHARD LAGRANGE :

R. Est-ce que je pourrais ajouter quelque chose?

Q. **[157]** Absolument.

R. La stratégie qu'on visait à mettre en place avec le programme de chauffe-eau, parce que c'était vraiment ça qui était le plus beau moyen pour familiariser les clients à la puissance, sans qu'ils vivent aucune incidence. Le programme qu'on visait donc des chauffe-eau, on s'inspirait sur ce qui se fait partout ailleurs en Amérique du Nord. Donc, même au Québec, à Sherbrooke, ils le font. Mais je comprends la position de l'entreprise puis je la respecte, évidemment je la défends, là, on ne veut pas, nous, s'en aller. Hydro-Québec, on est une proie facile, si jamais ça venait qu'à virer au vinaigre. Alors on ne veux pas se lancer dans quelque chose comme ça, si on n'a pas l'appui de nos parties prenantes. Mais on persiste à dire que c'est un moyen extraordinaire, il y a deux point

huit millions (2,8 M) de chauffe-eau au Québec. C'est des réserves thermiques qui sont là et on est convaincu, nous, qu'avec une interruption de quatre-vingt-dix (90) minutes il n'y a aucun risque, mais c'est pas nous les experts. Et malgré que ça se fait partout en Amérique du Nord, on va se plier à la décision qui sera prise par la partie prenante et c'est pour ça qu'on est prêts à faire d'autre chose. Si jamais ça ne marche pas, on a trois projets-pilotes qui sont déjà partis, les personnes sont déjà recrutées, les équipements sont installés. Alors on... Mais là, je ne veux pas...

Q. **[158]** Projet-pi... quel... vous voulez dire qui ne sont pas les chauffe-eau, là, les autres projets-pilotes dont on a parlé ce matin.

R. Les projets-pilotes en gestion de...

Q. **[159]** Sur le chauffage.

R. ... chauffage.

Q. **[160]** Voilà.

R. Donc si ça ne fonctionne pas avec le chauffage de l'eau, je vais dire comme Annie a dit ce matin. On va y aller avec le chauffage de l'air.

911 H 20)

Q. **[161]** D'accord. Les plinthes, les systèmes de chauffage central. Attendez une seconde, là, mon...

avant de continuer.

O.K. Avez-vous vérifié juste, avec Santé publique, si ou savez-vous si... La légionellose est-ce que c'est quelque chose qu'on retrouve aux États-Unis? Mais est-ce que ce n'est pas quelque chose qui est typique Québec ou dans le nord plutôt que dans le sud?

R. Ce n'est pas typique au Québec, c'est typique dans des réservoirs où il y a de l'eau stagnante. Ce qu'on a vécu au Québec il y a quelques années, c'était dans les tours d'eau...

Q. **[162]** Oui.

R. ... les tours de refroidissement. Donc, on a le même principe qu'on observe dans des chauffe-eau électriques. Et lorsqu'on se balise ailleurs, on s'est balisés avec ce qui se fait ailleurs aux États-Unis avec des chauffe-eau électriques.

Q. **[163]** Hum, hum.

R. Donc, c'est évident qu'un chauffe-eau au gaz qui est chauffé par la base ne présente pas ces problématiques là.

Q. **[164]** Le même genre de problématique.

R. Mais les chauffe-eau électriques, eux, ce n'est pas propre au Québec. C'est...

Q. **[165]** O.K. Là, vous nous avez parlé des chauffe-eau

comme étant un premier programme où vous alliez pour récupérer de la puissance. Avez-vous un budget en deux mille dix-sept (2017), pour l'année tarifaire deux mille dix-sept (2017) pour le programme de chauffe-eau?

M. HANI ZAYAT :

R. Bien on avait un budget, effectivement, pour les charges interruptibles au niveau résidentiel. On l'avait plus identifié ou illustré à travers un programme pour les chauffe-eau. Mais on a toujours la volonté d'introduire un programme pour les charges interruptibles, dans le fond. Si ce n'est pas chauffe-eau, ça sera autre chose.

Q. **[166]** Donc selon vous, le budget qui est prévu pour les charges interruptibles, même si vous n'obteniez pas, par exemple, dans les prochains trois mois l'approbation de Santé publique, ces sommes seraient dépensées sur d'autres programmes.

R. Elles seraient. C'est des sommes qui sont beaucoup en investissement. C'est des investissements qui sont requis donc ce n'est pas des charges... C'est sûr qu'il y a une composante charge qui est associée à la promotion du programme à la publicité, à la façon d'aborder le client mais ce sont essentiellement des investissements qui sont à

faire à travers l'installation d'équipement chez les clients.

Q. **[167]** Et les mêmes investissements seraient à faire sur les deux autres solutions alternatives aux chauffe-eau?

R. On est moins avancés du côté analyse des coûts en termes d'investissements à faire pour les autres solutions. Quand on parle de système central, ça serait probablement quelque chose qui est comparable aux chauffe-eau. Quand on parle de système à plinthe, les investissements pourraient être plus importants dans la mesure où il y a plusieurs équipements à aller interrompre. Donc, c'est sur une validation des coûts et surtout une validation du business case, de l'analyse d'affaires, dans le fond, pour justifier que ce projet-là est à finaliser.

Q. **[168]** O.K. Alors pour bien comprendre, ce qui était prévu en deux mille dix-sept (2017) avec les chauffe-eau, c'était, si je ne me trompe pas, qu'après avoir fait les pilotes et tout, on allait à l'implantation. Donc, les investissements étaient plus importants puisqu'on allait à l'implantation et on espérait aller chercher ces coûts évités de puissance dès deux mille dix-sept (2017).

Maintenant, il est évident – ce que je comprends de votre témoignage puis on ne peut pas être en désaccord avec la vertu – c'est que si Santé publique vous refuse l'approbation, vous n'irez pas... Vous allez peut-être continuer de faire de la recherche mais vous n'irez pas de l'avant avec ce développement. Alors, quel montant est-ce que ça, ça représente que vous ne dépenserez pas pour les chauffe-eau dans ce que vous aviez prévu de faire deux mille dix-sept-deux mille dix-huit (2017-2018).

R. Bien, si la décision ultime est de ne pas y aller avec le programme de chauffe-eau, il n'y aura pas de dépenses pour le programme de chauffe-eau. On n'investira pas dans l'installation d'interrupteurs pour les chauffe-eau, on ne fera pas de promotion pour les chauffe-eau. Par contre...

Q. **[169]** Oui, mais vous aviez ces dépenses de prévues alors...

R. Tout à fait.

Q. **[170]** ... qu'est-ce que ça représente?

R. Bien, l'ensemble de l'enveloppe. Par contre, ce que je dis, c'est que cette enveloppe-là, on l'a illustrée comme étant une enveloppe pour les chauffe-eau mais si on décide de ne pas aller de

l'avant avec les chauffe-eau mais plutôt d'aller avec un système de chauffage, l'interruption ou, oui, l'interruption ou l'interruptabilité d'un système de chauffage central, ces sommes seraient allouées au...

Q. **[171]** Entièrement?

(11 H 25)

R. Oui, c'est les mêmes, ce sont les mêmes objectifs. On fait le programme de chauffe-eau avant tout pour répondre aux besoins du bilan de puissance. Donc, c'est un, on va juste ramener ça sur pourquoi les chauffe-eau, parce qu'il y a des besoins de puissance au bilan qui sont présents, qui sont persistants et qui sont à long terme, qui sont aujourd'hui, qu'on voit aujourd'hui de façon un peu plus lointaine qu'on les voyait il y a un an mais qui sont quand même présents.

Puis comme vous l'avez mentionné, c'est des choses qui, les programmes de chauffe-eau, ça fait trois ans qu'on en parle puis ça, donc on n'a pas eu les succès qu'on espérait là-dessus mais, par contre, le besoin, il est toujours là. Et donc si ce n'est pas, si les pilotes dont on parle se trouvent concluants, et j'ai bon espoir qu'ils le seront, il n'y a pas de raison qu'ils ne le soient

pas, on pourrait déployer, dans le fond, aller chercher de la puissance additionnelle donc pour répondre aux besoins de, aux besoins du bilan, chez notre clientèle résidentielle, donc la même clientèle qui était ciblée initialement pour les chauffe-eau, mais à travers la gestion pas du chauffe-eau mais la gestion de la charge de chauffage.

Q. **[172]** Maintenant, si, par hasard, Santé publique décidait d'approuver et de dire, par exemple : « Bien, O.K., on est d'accord, là, mais juste pour tel, tel, tel et tel chauffe-eau existant, les autres, ceux qui ont plus de huit ans... neuf ans ou... on n'approuve pas ceux-là », la durée de vie du Programme délestage chauffe-eau serait quoi, de la mesure?

R. La durée de vie du programme?

Q. **[173]** De la mesure, de la mesure.

R. Bien, on peut distinguer, je vais distinguer trois composantes. Première composante, besoin, donc composante, je veux dire, programme, j'aurais tendance à dire que c'est quelque chose d'éternel, on va toujours en avoir besoin, en tout cas a priori. Une fois qu'on l'a mis en place, il n'y a pas de raison qu'il ne soit pas, qu'il ne soit pas

présent tout le temps, comme mesure. Donc de vouloir avoir un programme de chauffe-eau qui permet de contribuer au bilan, c'est quelque chose qui est, en tout cas, qui serait là pour rester.

Quand je regarde maintenant la durée de vie de l'équipement, bien là, la durée de vie de l'équipement est plus liée, dans le fond, au chauffe-eau ou à, même pas au chauffe-eau, à l'équipement, à l'interrupteur, hein, parce que c'est de l'électronique qui est en arrière de ça.

Q. **[174]** Hum-hum.

R. Et là, ce qu'on nous a, ce qu'on nous mentionne, dans le fond, c'est une durée de vie qui est probablement entre cinq et dix ans, en termes d'équipements. Maintenant, l'autre, la dernière composante est la composante client, donc l'adhésion du client à ce type de, puis là, je dis du client individuel...

Q. **[175]** Oui, oui.

R. ... donc du client...

Q. **[176]** Du client qui va déménager régulièrement ou qui...

R. Du client qui va déménager ou qui habite chez lui, c'est donc, là, je ne parle pas de la masse des clients...

Q. **[177]** Non mais...
R. ... je parle de... Éric Fraser en particulier, là, je ne sais pas s'il...
Q. **[178]** Qui a un chauffe-eau?
R. Qui a un chauffe-eau.
Q. **[179]** Un qui est interruptible. Merci à maître Fraser.
Q. **[180]** Donc dans le cas, dans ces cas-ci, on a supposé une durée de, une adhésion au client pour une période de trois ans, donc c'est ce qu'on a supposé d'une certaine façon.
Q. **[181]** O.K.
R. Maintenant, ça ne veut pas dire qu'après trois ans, on va le débarquer, je veux dire, c'est juste, là, on parle évidemment de calibrage, de calibrage économique, donc sur quel type d'hypothèse on va utiliser pour calibrer le programme. Et dans ce cas-ci, on a supposé qu'un client qui embarque va embarquer pour une période de trois ans, en moyenne.
Q. **[182]** O.K.
R. En moyenne.
Q. **[183]** Maintenant, si je fais référence, toujours au tableau 5, à vos coûts évités de puissance, vous avez vingt dollars (20 $) jusqu'à hiver deux mille

vingt-deux/deux mille vingt-trois (2022-2023) et cent huit dollars (108 $) à compter de décembre deux mille vingt-trois (2023). Si le programme de chauffe-eau pouvait démarrer, même avec des restrictions, dans un mois, sa rentabilité sera-t-elle calculée à partir des coûts évités avant deux mille vingt-trois (2023) ou des coûts évités après deux mille vingt-trois (2023)?

R. Non, c'est vraiment, c'est ça que, c'est à ça que s'adressait la dernière phrase, donc on dit : pour ce qui est des mesures chez, en GDP, il faut vraiment utiliser le signal de long terme, donc le cent huit dollars (108 $), quel que soit le moment où ces mesures-là arrivent, parce que ce sont des mesures qui sont, qui sont nouvelles, qui impliquent un changement de comportement important, qui sont là pour durer, on l'espère, et on veut qu'elles réussissent. Et si...

Q. **[184]** Et...

R. Je veux juste finir, si vous le permettez.

Q. **[185]** O.K.

(11 h 31)

R. Je vais vous donner le résultat tout de suite, si on utilise un signal de coût évité à vingt dollars (20 $), on va, là, on va arrêter de parler de

chauffe-eau pour les dix prochaines années, je vous le garantis, ça n'existe pas, un programme d'interruption à vingt dollars (20 $), parce que le signal de coût évité, il faut qu'il paye deux choses, donc il faut qu'il paye l'équipement qui est nécessaire chez le client, donc il faut qu'il paye l'équipement et l'installation de cet équipement-là. Même si ce n'est pas intrusif et c'est simple, ça prend quand même quelqu'un qui va installer un interrupteur dans la boîte électrique. Donc, en partant, il y a des coûts importants. Et après ça, il faut donner une compensation au client qui fait en sorte qu'il accepte que son chauffe-eau ne chauffe pas pendant quatre-vingt-dix (90) minutes vingt (20) fois par année. Donc, il faut que ces composantes-là ne dépassent pas cent huit dollars (108 $) du kilowatt par an.

Q. **[186]** Alors, vous choisissez à compter de décembre deux mille vingt-trois (2023) même si, par exemple, vous installiez ce chauffe-eau dans les mois qui viennent. Et vous m'avez dit l'équipement peut avoir une durée de vie de cinq ans, ça peut être dix (10) ans, mais ça commence cinq à dix (5-10) ans et le client a une durée... aurait une durée probable de trois ans. Vous choisissez quand même

d'aller à une durée qui est plus de sept ans pour aller à deux mille vingt-trois (2023) qui commence à être là dans sept ans seulement.

R. Non, on ne se comprend pas, là.

Q. **[187]** La valeur cent huit (108 $) du kilowatt, elle est là...

R. La valeur c'est cent huit (108 $).

Q. **[188]** ... dans sept ans.

R. Mais, je considère qu'elle est là tout de suite pour des mesures en termes de chauffe-eau, donc pour pouvoir développer des mesures de type gestion de la puissance chez le client, le signal à utiliser à partir de demain, là, si... Je vais le dire autrement. Si tout était beau...

Q. **[189]** Hum, hum.

R. ... Santé publique dit « allez-y, installez vos chauffe-eau » et on est capable d'avoir cent mille (100 000) chauffe-eau pour le prochain hiver pour assurer le succès commercial et la rentabilité du programme, il faudrait utiliser le signal qui est à cent huit dollars (108) $).

Q. **[190]** Et est-ce que je dois comprendre que c'est le même cent huit dollars (108 $) qui est le coût de puissance utilisé pour évaluer la rentabilité de votre tarif DT, les nouvelles mesures? Les mesures

proposées pour le tarif interruptible... pour la biénergie, pardon, le tarif DT.

Mme LOUISE TRÉPANIER :

R. Bien, l'exercice... Pardon. L'exercice de rentabilité, en fait, l'analyse de rentabilité qu'on a déposée d'ailleurs au dossier en réponse à une question, je pense, de la FCEI, tien compte du flux... du flux sur la période, sur une période de, je crois, vingt (20) ans. Donc, à un moment donné, on a le coût...

Q. **[191]** Le coût de référence, c'est cent huit (108 $)?

R. Le coût de référence, oui. Bien, on a un flux de, comment je dirais. On a la valeur annuelle du coût évité, donc...

Q. **[192]** Vous avez fait un coût moyen...

R. ... on fait de l'annualisation, effectivement.

Q. **[193]** ... coût évité...

R. Oui.

Q. **[194]** ... sur la période où la mesure pourrait être appliquée.

R. Bien, c'est une actualisation à partir de données annuelles sur une période de vingt (20) ans.

Q. **[195]** Qui fait une combinaison du vingt dollars (20 $) et du cent huit (108 $) ou qui part du cent

huit (108 $)?

R. Non, qui fait une combinaison.

M. HANI ZAYAT :

R. Qui reflète, en fait, le vingt dollars (20 $) jusqu'en deux mille... deux mille vingt-deux, vingt-trois (2022-2023) et qui est à cent huit (108 $) par la suite.

Q. **[196]** O.K. Mais, vous n'avez pas utilisé la même formule pour les chauffe-eau ou les autres mesures qu'on pourrait avoir comme pour l'espace chauffage.

R. Pour les chauffe-eau, on a encore rien. Ce qu'on dit, c'est que si on veut que...

Q. **[197]** Non, mais si...

R. ... que le...

Q. **[198]** Que la mesure.

R. ... que le programme marche, il va falloir utiliser... et c'est justifié de le faire, d'utiliser le signal de long terme tout de suite.

Q. **[199]** En partant. O.K. Une question d'information. À la planche 6, vous avez « Alternatives pour 2017 » et « alternatives » a un S et en dessous on a cinq alternatives. Est-ce que c'est une ou l'autre de ces alternatives qui est possible ou s'il faut les prendre toutes ensemble?

R. Merci de le ramener. J'aurais dû dire que le S est

en trop.

Q. **[200]** Ah! O.K.

R. Donc, il y a une alternative.

Q. **[201]** Mais, c'est parce qu'on s'est posé la question, c'est une à toutes les mesures.

R. Oui. Non. C'est une alternative pour deux mille dix-sept (2017), donc qui reflète une combinaison des quatre... des quatre premiers points qui s'appliquent au tarif... au tarif D, dans le fond. Donc, c'est une alternative pour les... c'est une alternative pour le tarif D, donc qui serait un gel de la redevance, combiné au report de l'introduction de la facture minimale, combiné avec la hausse du seuil de la première tranche à trente-trois kilowattheures par jour (33 kWh/jour), combiné avec une hausse uniforme des prix de l'énergie pour la première et deuxième tranches.

Le cinquième point est plus une... il aurait du y avoir une ligne de vide entre les deux pour dire, dans le fond, pour...

Q. **[202]** Maintien de la proposition.

R. Maintien de la proposition pour tous les autres programmes.

Q. **[203]** O.K. Alors, j'ai terminé avec votre présentation, maintenant je vais attaquer les

questions.

(11 h 36)

Me HÉLÈNE SICARD :

Madame la Présidente, je vais vous dire tout de suite, je risque d'être un peu plus longue que les quarante-cinq (45) à soixante (60) minutes annoncées.

LA PRÉSIDENTE :

Écoutez, si vous croyez... il est quand même midi moins vingt-cinq (11 h 35), alors ce que vous me dites c'est qu'on va aller ?? midi et demi (12 h 30)?

Me HÉLÈNE SICARD :

Vous pouvez m'interrompre n'importe quand.

LA PRÉSIDENTE :

Je n'oserais pas. Vous allez me dire, vous, quand ça serait un bon moment pour une pause...

Me HÉLÈNE SICARD :

Si je pense aller jusqu'à midi et demi (12 h 30).

LA PRÉSIDENTE :

... si vous pensez être plus tard que midi et demi (12 h 30).

Me HÉLÈNE SICARD :

Merci.

Q. **[204]** Alors, la plupart de mes questions, pour tout

le monde, vont faire référence à la pièce B-0087, qui est le HQD-16, document 11, qui sont les réponses d'Hydro-Québec à la demande de renseignements d'UC. Alors, nous allons débuter avec cette pièce, donc B-0087, à la page 26. L'année dernière, d'ailleurs, dans nos questions, à la fois écrites et en audience, on vous avait demandé que vous nous précisiez si vous faisiez des inspections chez les clients qui perdaient de l'argent au tarif DT. Vous nous aviez confirmé que vous le faisiez. Et, cette année, en réponse à la question, qui était :

> Sur les 1000 clients rencontrés en 2015, combien ont reçu d'abord la recommandation de passer au tarif régulier et combien ont suivi la recommandation du Distributeur?

Vous nous répondez que :

> Sur les 895 inspections réalisées, 37 % d'entre elles ont révélé que l'installation du client ne respectait plus les conditions d'admissibilité du tarif DT.

Vous attendiez-vous à un tel pourcentage?

Mme LOUISE TRÉPANIER :

R. On n'avait pas de pourcentage précis...

Q. **[205]** Vous n'aviez aucune idée?

R. Aucune attente précise à ce sujet-là. Mais, en constatant qu'il y avait certains clients qui étaient perdants, naturellement on s'attendait à ce que certains... c'était plausible que certains aient des systèmes non conformes.

Q. **[206]** Dans ce trente-sept pour cent (37 %), il y en a combien qui ne s'effacaient plus à la pointe quand ils auraient dû s'effacer? Si les systèmes n'étaient pas conforme, là, je comprends qu'une partie de la non-conformité, là, c'est qu'ils continuent de consommer de l'électricité tout le temps puis... au moment où ils sont censés ne plus être là, bien, ils sont encore là.

R. Donc, votre question...

Q. **[207]** Sur le trente-sept pour cent (37 %), pouvez-vous me dire combien il y en a qui ne s'effacaient plus à la pointe? Bien, quand vous en avez besoin, quand vous devez interrompre, là.

R. Je n'ai pas la donnée exacte mais, si le système, par exemple, n'était plus conforme, en principe, on peut supposer que le système n'était soit plus là ou... Donc, en principe, une grande partie ne

s'effacait pas à la pointe.

Q. **[208]** Mais vous n'avez pas vérifié ça?

R. Je n'ai pas la donnée exacte.

Q. **[209]** O.K. Maintenant, si vous ne savez pas qui ne s'effacait plus, avez-vous une idée des cas de figure les plus courants qui ont été rencontrés? C'était quoi la raison la plus courante de pourquoi le système n'était plus conforme ou ne respectait plus les conditions d'admissibilité?

R. Les conditions, en fait, qui permettent de caractériser un système biénergie conforme sont inscrites dans le texte des Tarifs, à l'article 2.27. Donc :

> La capacité du système biénergie en mode combustible doit être suffisante pour fournir la chaleur nécessaire au chauffage des locaux.

Donc, c'est une condition.

> Le système doit être muni de commutateur permettant le transfert automatique d'une source d'énergie à une autre.

Et la sonde thermique doit... qui est fournie et installée par Hydro donc, doit être installée et :

> Cette sonde indique au commutateur

automatique qu'un changement de mode de chauffage est requis en raison de la température extérieure.

Donc, essentiellement, ce sont les conditions qui n'auraient pas été respectées par les clients donc, qui ont été inspectés.

(11 h 42)

Q. **[210]** Savez-vous quelle condition... Le plus souvent c'est laquelle de ces conditions-là qui est rencontrée le plus souvent?

Mme LOUISE TRÉPANIER :

R. Je ne sais pas. Je ne peux pas vous... Je n'ai pas l'information.

Q. **[211]** Est-ce qu'elle est colligée cette information quelque part?

R. Je ne pourrais vous dire si chacune des inspections, si on a la raison spécifique associée au fait que le client donc a un système non conforme. Mais c'est très plausible que ce soit que le système ait été démantelé, le système mazout, et que le client fonctionnait tout à l'électricité. Mazout ou autre système de chauffage.

Q. **[212]** C'est plausible mais vous ne le savez pas, c'est une supposition?

R. Bien, c'est...

Q. **[213]** Vous n'avez pas colligé cette information-là?

R. Je ne sais pas si ça a été colligé.

Q. **[214]** Pouvez-vous vérifier?

R. Je ne peux pas vous jurer qu'on a l'information précise à ce sujet-là.

Q. **[215]** Moi, j'aimerais ça avoir...

Me SIMON TURMEL :

On peut vérifier si l'information existe.

Mme LOUISE TRÉPANIER :

R. On peut vérifier?

Me SIMON TURMEL :

Oui, oui, en engagement.

Me HÉLÈNE SICARD :

En fait ce que j'aimerais savoir comme engagement, Madame la Présidente, c'est, trente-sept pour cent (37 %), c'est quand même un chiffre important, savoir quelles sont les causes les plus importantes et les plus fréquentes pour lesquelles les systèmes étaient non conformes. C'est utile de le savoir parce qu'il faut se souvenir, là, ici c'est un échantillon, huit cent quatre-vingt-quinze (895) inspections. Il y a plus que huit cent quatre-vingt-quinze (895) personnes au tarif DT dans la province. Puis surtout si on pense à changer les conditions de ce tarif-là pour les rendre plus

avantageuses pour les clients, il faudrait voir c'est quoi la cause principale, puis qu'on avise les gens puis qu'on puisse vérifier. Alors je voudrais un engagement pour avoir cette réponse-là.

LA PRÉSIDENTE :

J'attends de voir si les clients ont quelque chose à ajouter en réponse, là.

Me HÉLÈNE SICARD :

Peut-être que oui.

Mme LOUISE TRÉPANIER :

R. Excusez-moi!

LA PRÉSIDENTE :

Vous n'avez pas d'autres réponses à ajouter? Parfait. Donc engagement numéro 9, de fournir l'information, à savoir la... du trente-sept pour cent (37 %) des inspections non conformes, les raisons principales de la non-conformité.

Me SIMON TURMEL :

Dans la mesure, je comprends, où c'est colligé.

LA PRÉSIDENTE :

Dans la mesure où c'est disponible. C'est ce que j'ai compris, Maître. Oui.

Me HÉLÈNE SICARD :

Q. **[216]** Je présume que le client est avisé des motifs de la non-conformité quand c'est non conforme?

Mme LOUISE TRÉPANIER :

R. Je présume.

Q. **[217]** Est-ce que le Distributeur a été en mesure d'évaluer ou de vérifier depuis combien de temps les installations étaient non conformes?

R. En fait quand on fait une inspection on constate l'état du système. Donc, je ne crois pas que l'inspecteur puisse déterminer par son inspection depuis combien de temps le système était...

Q. **[218]** Est-ce que ça intéresse Hydro-Québec de savoir depuis combien de temps l'installation est non conforme?

R. Bien, en fait, c'est une information intéressante, effectivement. Mais dans le cadre de ces inspections-là, je ne sais pas si cette information-là a été recueillie.

Q. **[219]** Pouvez-vous vérifier si cette information-là a été recueillie?

Me SIMON TURMEL :

Bien, je ne suis pas nécessairement certain de comprendre l'utilité de cette information-là ni la pertinence dans le cadre du dossier actuellement.

LA PRÉSIDENTE :

Écoutez, peut-être que si l'engagement était de façon plus générale : Est-ce qu'il y avait un

protocole au moment de ces inspections-là et qu'est-ce qui devait être vérifié, oui ou non? Et si...

Me HÉLÈNE SICARD :

On l'a demandé l'année passée...

LA PRÉSIDENTE :

Excusez, Maître Sicard, je n'ai pas compris ce que vous vouliez dire à maître Rozon.

Me HÉLÈNE SICARD :

Je pense qu'on l'a... C'est à tout le banc. Je pense qu'on l'a vérifié, on a demandé l'année dernière s'il y avait un formulaire. Puis on n'a pas eu. On a compris que les inspecteurs se rendaient, qu'il y a eu un échantillonnage et qu'ils peuvent... Ils en ont peut-être un maintenant mais...

LA PRÉSIDENTE :

Bon. Écoutez, je pense que ça pourrait être l'engagement général, à savoir les informations qui sont recueillies au moment de ces inspections-là qui amènent à déterminer à trente-sept pour cent (37 %) de non-conformité et les motifs. Mais à savoir depuis... si c'est intéressant de savoir depuis quand il est non conforme, écoutez, là, je me permets de vous dire que « it's nice to have »

mais qu'est-ce qu'on va en faire, t'sais. Si ça fait cinq ans qu'il est non conforme. Ça lui a coûté plus cher pendant cinq ans, c'est peut-être juste ça qu'on peut dire.

(11 h 47)

Mais pour la nature de notre dossier, j'aimerais ça que vous me regardiez si vous avez quelque chose à ajouter que vous n'êtes pas d'accord, de le dire.

Me HÉLÈNE SICARD :

Je ne voulais pas vous interrompre.

LA PRÉSIDENTE :

C'est bon. Parfait.

Me HÉLÈNE SICARD :

Je m'excuse.

LA PRÉSIDENTE :

Je pense que la décision est prise. L'engagement, on l'a mentionné.

Me HÉLÈNE SICARD :

Alors l'engagement va être l'engagement numéro 10 ce que vous demandez, quelles informations globales sont requises de l'inspecteur et du client au moment de l'inspection?

LA PRÉSIDENTE :

Je pense qu'on pourrait le mettre dans le cadre de l'engagement numéro 9.

Me HÉLÈNE SICARD :

On l'ajoute dans l'engagement numéro 9.

LA PRÉSIDENTE :

Concernant les inspections DT, s'il y a un formulaire, un protocole, et d'où vient le trente-sept pour cent (37 %), comment il est expliqué.

Me HÉLÈNE SICARD :

Merci.

LA PRÉSIDENTE :

C'est bon.

E-9 (HQD) Fournir l'information, à savoir du 37 % des inspections non conformes, les raisons principales de la non-conformité; et, concernant les inspections DT, est-ce qu'il y avait un protocole au moment de ces inspections et qu'est-ce qui devait être vérifié (demandé par UC)

Me HÉLÈNE SICARD :

Q. **[220]** Alors, prochaine question. Le Distributeur a-t-il évalué combien d'argent en moyenne les clients qui avaient des installations non conformes ont perdu par année en étant facturé au tarif DT plutôt

qu'au tarif D?

Mme LOUISE TRÉPANIER :

R. Je vais juste relire la réponse. Est-ce que vous pourriez répéter la question s'il vous plaît?

Q. **[221]** Oui. Le Distributeur a-t-il évalué combien d'argent en moyenne les clients qui avaient des installations non conformes perdaient par année en étant facturé au tarif DT plutôt qu'au tarif D?

R. Dans le cadre de ses inspections?

Q. **[222]** Oui.

R. Je ne crois pas que ça a été fait. On pourrait le vérifier dans le cadre de l'engagement.

Q. **[223]** Alors ... cette vérification.

R. Comme je vous disais, c'est des inspections qui se font. Les clients donc pour lesquels le système était non conforme sont avisés. Il n'y a pas eu nécessairement d'identification pour nous dans les systèmes pour évaluer depuis quand ou depuis... quel montant le client aurait pu perdre.

Me SIMON TURMEL :

En fait, Madame la Présidente, je ne sais pas vraiment, je me demande de plus en plus c'est quoi la pertinence justement de cette ligne de questions et de ces questions-là, et notamment de façon précise la dernière relativement au dossier qui

nous occupe. Je ne pense pas que ce soit utile de faire des... de comptabiliser ou de faire ces... de colliger cette information-là par rapport à ce que les clients auraient pu perdre par le passé ou le différentiel par le passé. Puis je ne vois pas, je ne vois pas ce que ça va nous donner de plus relativement au dossier qui nous occupe, au présent dossier tarifaire d'avoir cette information-là. Je pense que l'engagement était complet. Je pense qu'il n'y a pas matière à ajouter d'autres éléments justement audit engagement.

LA PRÉSIDENTE :

Votre objection est acceptée.

Me HÉLÈNE SICARD :

Est-ce que je peux commenter?

LA PRÉSIDENTE :

Oui. Allez-y! Je pensais que vous aviez terminé de commenter.

Me HÉLÈNE SICARD :

Bien, c'est parce que j'attendais qu'il termine avant de vous répondre...

LA PRÉSIDENTE :

Allez-y, Maître Sicard!

Me HÉLÈNE SICARD :

... pourquoi j'ai besoin de ces questions-là, si

vous le permettez.

LA PRÉSIDENTE :

Allez-y!

Me HÉLÈNE SICARD :

Voulez-vous qu'on prenne la pause lunch maintenant, Madame Pelletier? Avez-vous faim?

LA PRÉSIDENTE :

Oui, j'ai faim.

Me HÉLÈNE SICARD :

Je peux m'arrêter n'importe quand si vous avez faim.

LA PRÉSIDENTE :

On va terminer votre ligne de questions sur le DT si on y arrive.

Me HÉLÈNE SICARD :

Oui.

LA PRÉSIDENTE :

Et après ça on va prendre une pause.

Me HÉLÈNE SICARD :

O.K. L'idée, c'est que le tarif DT, c'est deux choses. Ça dessert un client qui doit y avoir un avantage. Et ça sert également le Distributeur et sa clientèle en général en permettant un effacement. Là on a huit cent quatre-vingt-quinze (895) inspections qui ont eu lieu sur beaucoup plus

de clients. On nous propose un nouveau tarif. Maintenant, les gens qui sont au tarif DT dont les systèmes ne sont pas conformes puis qui ne le savent pas nécessairement, il faut les informer de ce qu'ils perdent pour les mettre à la bonne place, pour qu'on puisse vérifier après quel est le véritable parc DT, quel est le parc qui peut vraiment rapporter au Distributeur au niveau de la puissance et qu'est-ce que les clients peuvent gagner. Parce que, après, on nous fait des moyennes à partir des gens qui sont sur le DT. Oui, mais si dans ces moyennes-là, il y a plein de gens qui perdent de l'argent sur les factures générales, on ne sait pas, on ne sait pas vraiment le réel gain pour le Distributeur, puis on ne sait plus non plus quel est le gain réel pour les clients. Ça apparaît en principe facture par facture. Anciennement ça apparaissait. Mais il y a quand même, je m'excuse, un ensemble de choses à vérifier, puis à voir de part et d'autre, puis les clients qui perdent de l'argent, là, ils ont le droit de savoir puis d'être informés de ce qu'ils ont perdu puis, en principe, dans leur système, le Distributeur devrait le savoir.

(11 h 53)

Me LOUISE ROZON :

Maître Sicard, je vais aider ma collègue, vous êtes au courant que dans les Conditions de service, le client qui adhère au tarif DT a des obligations.

Me HÉLÈNE SICARD :

Oui.

Me LOUISE ROZON :

Et c'est lui qui doit s'assurer qu'il respecte ces conditions-là.

Me HÉLÈNE SICARD :

Oui.

Me LOUISE ROZON :

Alors si jamais, en cours de route, s'il ne respecte pas les conditions, et une des conditions importantes, c'est d'avoir évidemment une deuxième source d'énergie prête à prendre le relais au moment où la température est très froide, c'est lui qui est en faute...

Me HÉLÈNE SICARD :

Je suis d'accord avec vous.

Me LOUISE ROZON :

... il doit obligatoirement aviser le Distributeur aussitôt qu'il est dans une situation où les conditions au tarif ne s'appliquent pas. Donc on peut bien, tu sais, on ne voit pas l'utilité de

connaître les pertes que ces clients-là ont pu subir aux fins du dossier qu'on a à, en fait, aux fins de la décision qu'on a à rendre parce que s'ils ont perdu de l'argent, ces gens, ces clients-là, essentiellement, c'est en grande partie de leur responsabilité, là.

Alors d'avoir une meilleur connaissance des résultats de l'inspection qui a été faite, ça, c'est intéressant parce que, oui, c'est un pourcentage élevé de clients dans le cadre de cette inspection-là qui ne respecteraient pas les conditions, donc finalement, peut-être que ce tarif DT est encore moins, moins...

Me HÉLÈNE SICARD :

Rentable...

Me LOUISE ROZON :

... rentable, ou moins, contribue peut-être encore moins à la pointe que ce qu'on peut, que ce qu'on peut constater, là, en présumant que tous les clients ont des installations conformes.

Donc je pense que l'engagement général d'avoir davantage de données sur les résultats de ces inspections-là pourrait nous être utile.

Me HÉLÈNE SICARD :

O.K. Je vais juste... O.K. Alors c'est correct, je

comprends votre position, c'est juste que d'autant plus que le, je pense, le Distributeur a répondu à une question d'un autre collègue à l'effet que la sélection pour l'inspection avait été faite au hasard, ils n'ont pas ciblé précisément les gens qui, dont les consommations, là, semblaient ne pas s'effacer ou ne pas être là. Alors là, on va accepter votre décision, c'est là qu'on s'en va.

Me LOUISE ROZON :

Oui, oui.

Me HÉLÈNE SICARD :

Mais je continue quand même mes questions sur ce sujet, ou vous voulez vous... c'est toujours sur le même sujet, Madame Pelletier... O.K., c'est...

M. HANI ZAYAT :

R. Est-ce que vous permettez que je...

Me HÉLÈNE SICARD :

... c'est l'essentiel de mes questions.

LA PRÉSIDENTE :

C'est l'essentiel?

Me HÉLÈNE SICARD :

Oui.

LA PRÉSIDENTE :

Monsieur Zayat, oui?

M. HANI ZAYAT :

R. Je voudrais juste ramener ce que je lis, je ne voudrais juste pas qu'on, en tout cas, le trente-sept pour cent (37 %) peut sembler élevé, et il peut l'être aussi, mais il faut juste ramener ça sur qui on a, où est-ce qu'on a fait les inspections. Et de ce que je comprends, on a ciblé, pour faire les inspections, dans le bassin, des gens qui ont des consommations élevées, qui avaient des consommations élevées à la pointe. Donc ce n'est pas un, on a...

Me HÉLÈNE SICARD :

Q. **[224]** Ce n'est pas ce que j'avais compris.

R. C'est écrit dans la réponse, même dans le préambule d'UC, donc ça disait :

> Le Distributeur indique qu'il (UC) a réalisé en 2015 environ 1 000 inspections auprès des clients au tarif DT ayant une consommation de pointe particulièrement élevée.

Donc c'est, je veux dire, on a inspecté les gens qu'on pensait qui étaient en problème et qu'on peut supposer que s'ils avaient une consommation élevée en pointe, c'est parce qu'il y avait une non-conformité au niveau du système.

Q. **[225]** O.K., je vous remercie, c'est parce qu'il y a eu une autre réponse à un moment donné, on a cru que vous alliez... Est-ce que, maintenant, ces mille (1 000) inspections... non, je vais suivre ma ligne, ça va être plus facile que de sauter à autre chose : donc est-ce que ce taux élevé de non-conformité, trente-sept pour cent (37 %), vous a surpris, est-ce que c'est normal?

R. Je vais faire du pouce sur ma réponse précédente.

Q. **[226]** Oui.

R. Je ne suis même pas sûr que le trente-sept pour cent (37 %) est élevé. Je... il est élevé en absolu mais si c'est, ce sont les cas problématiques qu'on a ciblés, à la limite, j'aurais pu m'attendre à ce qu'ils soient tous non conformes. Donc je ne dirais pas, par prémisse, que c'est un taux élevé.

Q. **[227]** Donc, selon vous, on ne pourrait pas projeter ce trente-sept pour cent (37 %) sur l'ensemble du parc?

R. Absolument pas, regardez, je relis le préambule à votre question...

Q. **[228]** Hum-hum.

R. ... ce sont les gens qui ont, qui ont la consommation élevée en pointe en partant.

(11 h 58)

Q. **[229]** O.K. Est-ce que vous avez poursuivi en deux mille seize (2016) des inspections chez d'autres clients du tarif DT?

Mme LOUISE TRÉPANIER :

R. Il y a des inspections qui se font régulièrement par Hydro-Québec par rapport aux installations des clients mais, à ma connaissance, il n'y a pas eu de ciblage en particulier comme il a été fait en deux mille quinze (2015).

Q. **[230]** Est-ce qu'il existe un plan d'inspection régulier des installations des clients au tarif DT?

R. Comme je viens de dire, il y a des inspections qui se font à tous les tarifs donc il n'y a pas de plan particulier au tarif DT.

Q. **[231]** O.K. Donc vous n'avez pas, par exemple au tarif DT, une cible « On visite X nombre de clients par année pour s'assurer que tout va bien et que le client est bien informé de son thermostat, ses options et que son système est correct. ».

R. Non. Par ailleurs, on a de l'information sur notre site Internet, on a eu des dépliants qui ont été envoyés aux clients avant la saison de chauffage pour leur préciser comment bien utiliser leur système pour avoir le plus d'économie possible. Il y a, effectivement, donc, de l'information qui

accompagne le client de façon générale.

Q. **[232]** O.K. Est-ce qu'il y a une collaboration entre Hydro-Québec et... Je pense à tous ces gens parce que la plupart des gens qui ont des systèmes DT – corrigez-moi si j'ai tort – font inspecter leur fournaise annuellement ou biannuellement.

R. Je pense que oui...

Q. **[233]** Alors...

R. ... certains clients font entretenir leur fournaise.

Q. **[234]** ... est-ce qu'il y a une collaboration avec ces gens qui font l'entretien des fournaises pour, par exemple, leur remettre une liste de choses à vérifier pour les gens qui sont au tarif DT.

R. De façon générale, je pense que les, comment on les appelle, c'est ça, c'est les spécialistes en chauffage – je vais les appeler comme ça, je ne sais pas si c'est le bon terme – donc c'est plausible qu'ils donnent de l'information aux clients mais je...

Q. **[235]** Mais il n'y a pas de collaboration directe avec eux?

R. Je ne sais pas s'il y a une collaboration directe mais c'est plausible qu'ils donnent l'information aux clients puis, par ailleurs aussi, le client a

une responsabilité de s'informer de la bonne utilisation de son système.

Q. **[236]** Est-ce qu'il y a également des inspections plus particulières ou est-ce que vous feriez des inspections plus particulières chez des abonnés qui, eux, réalisent des gains importants en étant au tarif DT plutôt qu'au tarif D, par exemple les gens qui consomment beaucoup l'été.

R. Pas à ma connaissance. Comme vous le savez, les économies aussi il faut regarder ça sur une base multiannuelle, il y a différents facteurs qui font que l'économie peut varier d'une année à l'autre donc une économie importante une année n'est pas garante d'une économie importante l'année suivante.

En même temps, un client qui est perdant une année, ça ne veut pas dire qu'il va être perdant les autres années. Ça pourrait être qu'il y a un élément factuel, par exemple, on pourrait avoir les cas où les gens n'ont pas rempli, avec le mazout, leur réservoir de mazout ou il y a eu un problème de, je ne le sais pas, de maladie, ils ne s'en sont pas occupé.

Q. **[237]** O.K.

R. Donc, il y a différents facteurs qui font que, d'une année à l'autre, l'économie n'est pas

nécessairement toujours au rendez-vous ou toujours de la même ampleur.

Q. **[238]** O.K. Et ce que vous m'avez mentionné, c'est plus des cas où, finalement, les conditions ne sont pas respectées parce que ces gens-là ne s'effacaient pas à la pointe. Moi, je vous parle des gens qui font une grosse économie parce qu'ils ne sont pas au tarif D mais qu'ils sont au DT parce que, justement, ils ont une piscine, ils chauffent leur piscine à l'électricité, ils ont une immense maison et beaucoup d'air climatisé.

Je cherchais plus à savoir s'il y a des études ou des évaluations et des inspections de ces gens-là pour évaluer, précisément, leur consommation et si le Distributeur, donc, continue de bénéficier du fait qu'une telle consommation l'été soit un tarif aussi privilégié?

(12 h 03)

R. Il n'y a pas d'inspection chez ces clients-là. On est conscient qu'il y a certains clients qui... avec beaucoup d'usages estivaux, donc qui bénéficient un peu plus du tarif. Par ailleurs, c'est une faible partie du parc, donc je pense que de mémoire, là, il y a eu des séances de travail à l'époque où on avait... je pense qu'on avait estimé

à peu près à cinq pour cent (5 %), là, le... les clients avec vraiment beaucoup d'usage, genre piscine et etc., là. Donc c'est une partie du parc, oui, mais une faible partie.

Q. **[239]** O.K. Selon vous, c'est une présence minime et un impact minime? C'est ce que je dois comprendre?

R. On a... en fait, vous nous parlez de clients qui ont des usages estivaux en particulier?

Q. **[240]** En particulier ou...

R. Ou de clients qui ont une économie?

Q. **[241]** Une économie importante. C'est parce que, moi, je lie économie importante et j'ai pas votre... vos connaissances, là, à des usages importants l'été plus qu'à une autre période de l'année, puisqu'il s'efface pour le chauffage l'hiver. Donc, c'est pour ça que je vous mentionne, il y a peut-être d'autres clients qui ont...

R. On a présenté, je pense que c'est au dossier, les économies, donc un graphique avec les économies. Donc vous pouvez constater... puis d'ailleurs on en a présenté aussi des graphiques comme ça dans le cadre des séances de travail l'année passée. Donc on voit qu'une année à l'autre, le nombre de clients qui ont des économies varie dépendant de différents facteurs.

Q. **[242]** O.K. Pouvez-vous nous expliquer quelles sont les conséquences sur la rentabilité du tarif DT d'un client qui ne respecte pas les conditions d'admissibilité et qui fait un gain démesuré par rapport au tarif D. Exemple, si la sonde est installée près d'une sortie de sécheuse. Là, on revient à ce qu'on disait tout à l'heure. C'est des clients avec des installations qui ne sont pas conformes, donc...

R. Hum, hum.

Q. **[243]** Au moment où vous avez installé les compteurs intelligents, avez-vous demandé à vos installateurs de vérifier la conformité de la sonde?

R. J'ai pas l'information.

Q. **[244]** Monsieur Zayat, savez-vous?

M. HANI ZAYAT :

Bien non. Non, je n'ai pas l'information.

Me HÉLÈNE SICARD :

Q. **[245]** Bien si...

R. En fait, je... si vous permettez, j'avais du mal aussi.

Q. **[246]** Oui.

R. Juste je... on essayait de répondre, dans le fond, en essayant de présumer d'où est-ce qu'on s'en va. Je vais juste peut-être rappeler...

Q. **[247]** Peut-être juste répondre à la question, si vous êtes en mesure de le faire ce serait plus facile. Ce sera la dernière question.

R. Mais je ne peux pas répondre à la question direct comme ça, mais ce que je peux vous rappeler c'est que le tarif DT, dans le fond, est un tarif qui vise l'effacement des charges de chauffage l'hiver.

Q. **[248]** Hum, hum.

R. Et la mécanique actuelle du tarif DT est un effacement automatique lorsque la température atteint moins douze degrés (- 12oC). Donc c'est sûr qu'il y a... il y a des gagnants, il y a des perdants. C'est la responsabilité du client d'avoir des équipements conformes et c'est la responsabilité du client d'avoir une source d'appoint, donc d'avoir une autre source de chauffage que l'électricité et que cette source-là soit opérationnelle.

S'il ne l'utilise pas ou s'il... il va avoir une pénalité entre guillemets à travers le tarif... la... la tranche tarifaire qui s'applique lorsqu'il fait moins douze (-12 oC) et qui devrait être pénalisant pour le client.

Maintenant, si un client a des fortes consommations l'été et qu'il utilise son tarif de

façon correcte et qu'il s'efface comme il faut en hiver, bien il est dans le cadre du règlement tarifaire, il est dans le cadre de ce que le tarif DT est supposé être.

Q. **[249]** O.K. Mais...

R. Maintenant, si la sonde est à côté d'une sortie de... de sécheuse ou s'il y a une couverture dessus ou si tout autre cas qui tend à réchauffer la sonde, bien c'est une utilisation illégale ou non conforme de l'équipement et une utilisation non conforme du tarif DT. Et ça fait partie plus des enquêtes plus... plus larges, mais qui ne sont pas nécessairement spécifiques à une révision tarifaire.

(12 h 08)

Mme LOUISE TRÉPANIER :

R. Vous me permettez, je voulais rajouter une information, si vous me permettez.

Q. **[250]** Oui, absolument.

R. On a répondu l'année passée à un engagement de UC puis même cette année il y a une réponse où on indique que la rentabilité... bien en fait est déterminée... un client est rentable si les coûts évités associés à son effacement excèdent les pertes de revenu. Donc effectivement, s'il ne nous

évite pas de coûts, donc effectivement ce client-là n'est pas rentable. Mais il y a... donc c'est ça. Donc dans le cas que vous nous avez indiqué, donc le client probablement n'utilise pas conformément... son système conformément à ce qu'il devrait.

Q. **[251]** Pour ce qui est de la sonde, là. On avait... c'est parce que monsieur Zayat quand vous répondez, là, on... j'ai eu les question sur les gens qui consomment beaucoup l'été. Là, ma question elle va être changée, là, sur : est-ce qu'il y a des vérifications de la sonde comme... et est-ce qu'il y en a eu au moment où vous avez installé les nouveau compteurs? Parce que c'était une occasion de le faire, mais je comprends que vous ne le savez pas. C'est ce que vous avez répondu.

Me SIMON TURMEL :

Bien je vais m'objecter parce que je pense qu'on s'éloigne de plus en plus du... du sujet, du dossier, de ce qui nous préoccupe ou de ce qui est pertinent relativement au dossier tarifaire. S'il y a une utilisation illégale... s'il y a une utilisation illégale avec une sonde puis une sortie de sécheuse, regardez, les tarifs puis les conditions de service prévoient... prévoient

justement ce genre de situation-là. Si un inspecteur découvre ça, les tarifs le prévoient, prévoient ça va être quoi les conséquences. Donc je ne sais pas vraiment où on s'en va. Je ne sais pas c'est quoi la pertinence, justement de... des questions. J'ai laissé aller beaucoup. Je ne me suis pas objecté, mais plus ça avance, moins je comprends où on s'en va, là, au niveau de la pertinence par rapport au présent dossier.

Me HÉLÈNE SICARD :

L'état du parc l'été et sa fiabilité quand on... quand on prend des données, puis les dernières inspections qui ont eu lieu, on me dit qu'ils ne l'ont pas fait. J'ai pris la réponse.

LA PRÉSIDENTE :

Bien c'est ce que je pensais que le témoin avait répondu.

Me HÉLÈNE SICARD :

Bien voilà, c'est ça.

LA PRÉSIDENTE :

Vous en étiez satisfaite.

Me HÉLÈNE SICARD :

Bien oui, puis... mais c'est parce qu'ils ont continué de... de répondre.

LA PRÉSIDENTE :

Ils sont très généreux dans les réponses.

Me HÉLÈNE SICARD :

Et ils sont passés à un autre sujet puis un petit peu plus loin, là. Je les écoute, je ne les ai pas arrêtés.

LA PRÉSIDENTE :

Non, mais continuez, Maître Sicard.

Me HÉLÈNE SICARD :

C'est...

LA PRÉSIDENTE :

Mais on ne dépassera pas midi et demi (12 h 30) par exemple.

Me HÉLÈNE SICARD :

Non, non, non, non, non, non.

LA PRÉSIDENTE :

C'est bon.

Me HÉLÈNE SICARD :

Moi, je vois... Écoutez, j'ai encore quelques questions, mais je vais vous dire il y en a plusieurs que je pourrais discuter avec mon analyste, parce qu'on a eu quand même un surplus d'informations dans les réponses, là, avant de... puis je pense que...

LA PRÉSIDENTE :

Donc écoutez, pour vous permettre de les traiter ces informations, nous allons prendre la pause jusqu'à une heure et dix (13 h 10). Et nous poursuivrons avec la continuité de votre contre-interrogatoire.

Me HÉLÈNE SICARD :

Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Merci.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

(13 h)

LA PRÉSIDENTE :

Bonjour, Maître Sicard, on est prêt à recommencer ou à continuer, je devrais dire.

Me HÉLÈNE SICARD :

À continuer, oui. Alors, merci.

Q. **[252]** Donc, je vous amène... on est toujours à HQD-16, document 11, à la page 26, la dernière phrase de la réponse que vous nous avez donnée sur ces mille (1000) clients rencontrés en deux mille quinze (2015), vous ajoutez :

> Tous les clients ayant fait l'objet d'une inspection n'avaient pas réalisé

d'économies en 2014.

C'était un hiver très froid.

Or, à la suite des inspections, il est possible de constater que moins de 10 % d'entre eux ne réalisent toujours pas d'économies. Des analyses plus poussées sont toujours en cours pour en déterminer les causes.

Pouvez-vous nous dire ce que vous entendez, qu'est-ce que c'est, pour vous, les analyses plus poussées?

M. HANI ZAYAT :

R. Votre question c'est sur les analyses plus poussées?

Q. **[253]** Bien, je voudrais juste savoir qu'est-ce que vous entendez par « analyses plus poussées » puis... quel type d'analyses vous faites, qu'est-ce que vous faites?

Mme LOUISE TRÉPANIER :

R. Écoutez, les analyses qu'on a faites c'est à partir des données de consommation, donc on a... on avait, c'est ça, des clients qui avaient toujours un abonnement, donc à partir de ça, on a pu constater avec les données de consommation qu'ils n'avaient pas réalisé... excusez-moi, qu'ils ne réalisaient

toujours pas d'économie. Donc, les analyses, ça pourrait être de les suivre... continuer de les suivre dans le courant de l'année prochaine, ça pourrait être de... c'est ça, donc de s'assurer d'un suivi.

Q. **[254]** Mais qu'est-ce que c'est? Là vous dites, « ça pourrait être », mais qu'est-ce que...

R. Bien, à chaque période de consommation, on a de l'information sur les clients, donc on peut analyser... si le fait qu'ils n'ont pas d'économie, est-ce que ça se concrétise puis est-ce que ça... donc, est-ce que... Effectivement, c'est quelque chose qui continue d'arriver et, sinon, bien, on va peut-être prendre des mesures pour évaluer qu'est-ce qu'on peut faire. Notamment, est-ce que, par exemple, avec le... ce qu'on vous propose cette année, d'augmenter l'économie, est-ce que cette situation pourrait faire en sorte que ces clients-là ne sont plus dans la même situation? Donc, c'est quelque chose qu'on pourrait...

Q. **[255]** Trouvent une économie à ce moment-là.

R. Effectivement, parce qu'il y aurait une économie additionnelle, via la structure, par exemple, est-ce que ça pourrait changer la donne.

Q. **[256]** Bon. Alors, où en sont vos analyses et

quelles en seraient les conclusions, est-ce que je dois comprendre que vous n'avez pas terminé?

R. Je n'ai pas de rapport d'analyses ou... comme je vous dis, c'est quelque chose qu'on fait en suivi. Le fait qu'il y ait des clients qui perdent au tarif DT, ce n'est pas une situation qu'on trouve intéressante, là. Effectivement, on prend des mesures pour essayer de leur faire bien... pour faire en sorte qu'ils utilisent bien leur système puis qu'ils maximisent leur niveau d'économie. Mais, justement, comme je vous disais, la mesure qu'on a prise, d'augmenter l'économie, bien, ça vise à faire en sorte que peut-être certains clients pourraient, avec cette économie-là, prendre des mesures pour...

Q. **[257]** Puisque vous avez pris... Je m'excuse, vouliez-vous finir?

R. Bien, prendre des mesures, par exemple, au niveau de l'entretien de leur système ou...

Q. **[258]** Mais là vous m'avez dit, un peu plus tôt, là, vous regardez leur consommation puis vous essayez de comprendre. Vous avez dit que peut-être le nouveau tarif qui serait offert leur permettrait de ne pas... de ne plus perdre, en fait, de ne pas faire d'économie. Avez-vous pris les consommations

de ces gens-là pour les mettre en parallèle avec le nouveau tarif proposé pour voir si, de fait... avez-vous appliqué le tarif que vous proposez, au DT, à ces clients-là en particulier pour voir si, à ce moment-là, ils allaient réaliser des économies? (13 h 19)

Me SIMON TURMEL :

En fait, Madame la Présidente, je pense que je vais m'objecter à la question parce que là, on est en train quasiment de demander une simulation par rapport à une situation précise par rapport à huit cent quatre-vingt-quinze (895) inspections qui ont eu lieu. Là, on semble être en train de mélanger les choses, là, faire une simulation des nouvelles propositions du tarif par rapport à ça, je ne sais pas où on s'en va puis je ne suis pas sûr que c'est vraiment pertinent par rapport à l'exercice, là, auquel on est confrontés aujourd'hui.

Me HÉLÈNE SICARD :

Dans un premier temps, Madame la Présidente, je peux sympathiser avec Hydro qui ne sait peut-être pas d'avance où je m'en vais dans mes questions mais ça, c'est la nature des contre-interrogatoires, on pose des questions puis mon analyste tirera les conclusions, ce n'est pas Hydro

qui va tirer les conclusions.

Dans un deuxième temps, on a une situation où des suivis de dossiers, des inspections, bien, c'est celles-là qui ont eu lieu, les huit cent quatre-vingt-quinze (895). Le Distributeur en a tiré des conclusions, une des conclusions qu'il a tirée, c'est que pour dix pour cent (10 %) des gens, et on exclut l'hiver deux mille quatorze (2014) qui était très froid, mais l'hiver suivant était quand même un hiver relativement normal et plus chaud, dix pour cent (10 %) des gens, ils ne sont pas rentrés dans leur argent en étant en DT.

Il faut les intéresser au DT. Alors ils proposent un nouveau programme, ils ont fait des simulations justement qui ne s'appliquent pas nécessairement, avec moyennes, là, qui ne s'appliquent pas à des cas types; moi, je leur demande quelque chose de très simple, vous avez, on me dit, ils ont regardé les consommations de ces gens-là, O.K., ils ont les consommations, « avez-vous regardé? » Le témoin elle-même m'a dit : « Peut-être que, avec le nouveau tarif, il n'y aurait plus ce déficit... », l'avez-vous regardé si, si ces gens-là rentrent avec le nouveau tarif? On va en parler du nouveau tarif après, vous allez

devoir l'approuver ou pas, il faut voir si ça va fonctionner.

LA PRÉSIDENTE :

Est-ce que, oui ou non, vous l'avez regardé? C'est simple comme réponse.

Me HÉLÈNE SICARD :

Je ne leur demande pas de faire l'analyse, je demande...

LA PRÉSIDENTE :

Q. **[259]** Non, c'est ça, je demande, là : c'est un oui ou un non?

Mme LOUISE TRÉPANIER :

R. Les analyses qu'on a faites, c'est sur l'ensemble de la clientèle, donc on n'a pas pris ceux-là en particulier pour analyser l'impact.

Me HÉLÈNE SICARD :

Q. **[260]** Vous n'avez pas pris de clients en particulier, non plus?

R. Bien, dans ce qu'on vous a présenté dans le dossier sur les impacts au tarif DT, donc l'impact, l'économie additionnelle, donc c'était, les analyses qu'on a faites, c'est sur l'ensemble de la clientèle.

Q. **[261]** O.K. Donc sur... oui?

R. Oui, j'allais dire, par ailleurs, je vous disais

qu'on... qu'on a eu, outre les inspections, d'autres mesures qu'on a prises, ce qu'on fait aussi actuellement, c'est qu'on essaie de cibler justement ceux qui, pour qui il y avait, ils ont une économie moindre, ou ceux qui perdent effectivement, pour essayer de voir s'il n'y aurait pas moyen d'avoir des communications plus ciblées chez ces gens-là pour justement évaluer avec eux qu'est-ce qui ne fonctionne pas. Mais on ne veut pas envoyer de lettre pour rien sans s'assurer, effectivement, que les clients...

Q. **[262]** Vous n'avez pas...

R. ... on veut avant faire une première analyse puis évaluer, comme je vous disais tout à l'heure, un client pourrait être perdant une période, ou pendant plusieurs périodes de suite, mais ne pas l'être à d'autres moments, donc on veut s'assurer que si on envoie une lettre à quelqu'un, ça soit, ou une communication à quelqu'un, ça soit à la bonne personne.

Q. **[263]** Donc vous n'êtes pas rendus là encore?

R. Non.

Q. **[264]** Vous pensez à le faire mais ce n'est pas fait?

R. Exact.

Q. **[265]** O.K. Est-ce que, je vais vous référer, là, HQD-16, Document 11, à la page 29, à la question 12.1; on vous demandait :

> 12.1 Doit-on comprendre que dans le cadre de la cause tarifaire 2016, le cas type biénergie air chaud qui s'efface complètement à la pointe (6.7 kW et 2 287 kWh) n'était plus rentable pour le Distributeur s'il consommait plus de 35 428 kWh (1,62 * 21 869 kWh) hors pointe? Veuillez corriger le calcul d'UC au besoin.

Vous répondez :

> Le Distributeur confirme que le cas type biénergie ne serait plus rentable pour le Distributeur s'il consommait plus de 35 428 kWh hors pointe, mais réitère qu'il en est ainsi uniquement parce que l'effacement de ce client est évalué à 6,7 kW et 2 287 kWh. En effet, le seuil de consommation à partir duquel le client biénergie n'est plus rentable dépend de son niveau d'effacement en puissance et en énergie.

Les clients qui sont au tarif DT ont-il tous un compteur de nouvelle génération qui vous permet de suivre la consommation en temps réel?

(13 h 24)

R. Je n'ai pas cette information actuellement.

Q. **[266]** Pouvez-vous l'obtenir?

Me SIMON TURMEL :

Regardez, là, j'ai l'impression que c'est la même chose que je répète à chaque fois que je me lève. Mais je vais probablement le dire une fois de plus. Je ne vois juste pas où on s'en va ni quelle est la pertinence de savoir si tous les clients au DT ont actuellement un CNG. Je ne vois juste pas où on s'en va. Et je ne vois pas la pertinence par rapport à l'exercice dans lequel on est.

LA PRÉSIDENTE :

Je pense qu'on est à évaluer ou à considérer la rentabilité de ce tarif. On a depuis trois mille huit cent vingt-cinq (3825) beaux compteurs communicants du tarif LAD. On veut savoir si vous savez si l'ensemble des clients DT ont un compteur nouvelle génération à partir duquel on est capable de savoir la consommation quinze (15) minutes proche.

Mme LOUISE TRÉPANIER :

R. Je ne le sais pas.

Q. **[267]** Est-ce que vous êtes en mesure de le savoir?

R. On peut vérifier.

Q. **[268]** Donc engagement numéro 10. C'est ça?

Me HÉLÈNE SICARD :

Oui. Merci, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Parfait. Or, la proportion des clients DT qui ont un compteur nouvelle génération.

Me HÉLÈNE SICARD :

Communicant, où on peut suivre...

LA PRÉSIDENTE :

Oui, communicant.

Me HÉLÈNE SICARD :

C'est ça. C'est parce qu'il y a le « nouvelle génération non communicant ». Je veux être claire.

LA PRÉSIDENTE :

Oui, mais il ne servira pas à grand-chose pour vos besoins.

Me HÉLÈNE SICARD :

C'est ça. Alors je veux le communicant. Je me doute que c'est une majorité, mais je voudrais une confirmation au dossier. Merci.

E-10 (HQD) Indiquer la proportion des clients DT qui ont un compteur nouvelle génération communicant (demandé par UC)

Q. **[269]** Maintenant, les données qui seraient recueillies par les compteurs de nouvelle génération vous permettraient-elles de raffiner votre analyse de rentabilité des clients qui ont une grosse consommation hors pointe?

Mme LOUISE TRÉPANIER :

R. Bien, j'aimerais juste vous revenir avec la réponse à laquelle, la 12.1 dont vous parlez.

Q. **[270]** Oui.

R. Ce qu'on mentionnait là-dedans, c'est que plus l'effacement est élevé, donc plus le client peut être rentable pour nous. En fait je vous donne un exemple. Par exemple, il y a des systèmes dans des immeubles où il y a juste le système biénergie qui est sur l'abonnement. Donc, à la pointe, il y a zéro consommation. Il consomme uniquement hors pointe. Donc, lui, il a une super grosse économie et il est rentable pour nous. Donc, c'est ça qu'on expliquait dans la réponse. Donc, que le niveau, comme on disait, le seuil de consommation à partir

duquel le client biénergie n'est plus rentable dépend de son niveau d'effacement.

Q. **[271]** Mais pour connaître son niveau d'effacement, il faut quelque part que vous connaissiez également sa consommation et que vous puissiez la suivre, d'où mes questions par rapport au compteur intelligent.

R. Nos analyses de rentabilité qu'on vous a présentées sont faites à partir d'un cas type. Chacun des clients individuellement, on ne fait pas une analyse de rentabilité. Donc, on le fait par rapport au cas type. Donc, c'est l'information qui est au dossier.

Q. **[272]** Mais pour les gros clients donc, vous ne faites pas d'analyse de rentabilité par client? Je présume qu'il n'y a pas des millions de clients qui font plus que trente-cinq mille quatre cent vingt-huit kilowatts (35 428 kW) hors pointe en biénergie?

R. Non, mais dans les analyses de rentabilité qu'on vous présente, il y a toujours trois cas, dont un avec beaucoup de consommation hors pointe. Donc, vous pouvez à partir de ça évaluer le différentiel de rentabilité entre différents types de clients.

Q. **[273]** J'ai compris votre réponse. Mais c'est parce

que, là, maintenant, nous sommes équipés avec des beaux compteurs intelligents qui peuvent nous donner, au lieu d'une moyenne ou d'un cas type général, nous donner précisément pour chaque client, est-ce qu'il est rentable ou est-ce qu'il n'est pas rentable. Et ma question est : En gros, là, pourriez-vous procéder à cette analyse-là client par client, puis qu'on voit qui on peut garder ou dessiner des mesures pour dire, bien, les clients qui sont rentables, on les veut puis les clients qui sont non rentables, ou on s'organise pour qu'ils soient rentables ou, bien, on va modifier les conditions de service pour les exclure?

M. HANI ZAYAT :

R. On fait un exercice de tarification ici, donc un exercice de tarification qui vise l'ensemble de la clientèle et qui... Donc, ce n'est pas une analyse client par client. C'est sûr, quand je lis la question, trente-cinq mille quatre cent vingt-huit kilowattheures (35 428 kWh), je ne sais pas si vous avez quelqu'un de spécifique en tête pour qu'on le regarde, mais je veux dire, le but c'est de regarder une classe tarifaire, un tarif, dans ce cas-ci, le tarif DT, est-ce qu'il est intéressant

ou pas. Et, là, ce que ma collègue répond, c'est qu'on regarde des catégories de clients. On peut regarder un cas type, un gros client, un moyen client, un petit client. Mais c'est sûr qu'on ne regarde pas chacun des clients au cas pas cas. (13 h 29)

C'est la responsabilité, en bout de ligne, du client de choisir le tarif qui lui convient le mieux, de faire ces analyses. On peut l'aider. Notre responsabilité à nous, c'est de nous assurer que le tarif DT demeure intéressant pour nos clients en général et qu'il vient contribuer à l'effacement de la pointe, donc qu'il contribue à notre bilan en puissance.

Maintenant, est-ce qu'il peut y avoir des clients qui sont perdants à certaines années? Oui, il peut y avoir des clients qui sont perdants à certaines années. Ils sont gagnants en moyenne, en général, sur la durée de vie du tarif.

Q. **[274]** Parfait.

R. Mais ce n'est pas une analyse, je voudrais juste corriger, on a plus de cent mille (100 000) clients au tarif DTT, c'est sûr qu'on ne regarde pas l'analyse de la rentabilité pour chacun de ces clients au cas par cas.

Q. **[275]** Monsieur Zayat, je vous remercie pour votre réponse mais ma question n'était plus, et il n'y avait rien dans mon questionnement qui parlait de la rentabilité pour le client uniquement. La question touchait directement la rentabilité pour le Distributeur lorsque le client consomme plus que trente-cinq mille quatre cent vingt-huit (35 428). Vous avez un projet sur la table de tarif DT avantageux pour les clients afin que vous puissiez conserver le parc et donc avoir ce recours à, avoir cette puissance que le parc peut offrir.

Maintenant, si ce n'est pas rentable à certains égards, peut-être qu'il faut prendre les mesures pour que ce soit plus rentable ou rentable différemment d'où nos questions. Et d'ailleurs, à la page 29, on vous a demandé :

> À titre indicatif, combien de clients au tarif DT ont consommé plus de 35 428 KW?

Puis ce qu'on tirait de votre réponse avant, qu'il y en a à partir de ce niveau de consommation qui ne sont pas rentables et c'est une consommation hors pointe dont il est question. Et vous nous répondez :

> Compte tenu que le nombre de kWh

consommé en période hors pointe n'est pas un indicateur de la rentabilité du client pour le Distributeur, cette analyse n'est pas pertinente.

Pourtant, avant, à la réponse à la question 12.1, vous nous aviez dit :

Le Distributeur confirme que le cas type biénergie ne serait plus rentable pour le Distributeur s'il consommait plus de 35 428 kWh hors pointe.

Alors ces deux choses-là mises ensemble, moi je me demande, avec les nouveaux compteurs intelligents, trente-cinq mille quatre cent vingt-huit kilowattheures (35 428 KWh) hors pointe étant le niveau, combien de clients vous avez puis avez-vous fait l'étude pour voir s'ils sont rentables ou pas, c'est tout. Puis la réponse, je comprends que c'est par client, non, globalement seulement.

Mme LOUISE TRÉPANIER :

R. Effectivement, on a déposé en réponse à la question 13.3 de la FCEI à la pièce HQD-16, Document 6.1, l'analyse de rentabilité du DT qui montre qu'avec nos mesures, donc, le DT est toujours rentable pour le Distributeur.

Q. **[276]** En gros. Moi, je vous parlais...

R. Oui.

Q. **[277]** ... par client.

Me ÉRIC FRASER :

On laisse le témoin répondre.

Me HÉLÈNE SICARD :

C'est parce que je l'ai eu cette réponse-là, Maître Fraser, avec respect. Je pense qu'on l'a tous comprise la réponse.

R. Mais ça n'a pas été fait client par client.

Q. **[278]** Bon. Est-ce que vous pourriez le faire pour les clients qui consomment plus de trente cinq-mille quatre cent vingt-huit kilowattheures (35 428 KWh)?

R. Je ne le sais pas...

Q. **[279]** Si la Régie vous demandait de voir la rentabilité à ce niveau-là des clients, est-ce que vous pourriez le faire ou c'est impossible?

Me SIMON TURMEL :

Regardez, je pense qu'on est peut-être rendus dans un niveau de détail un peu particulier puis je ne le sais pas si on est en train, je ne sais pas si ma consoeur est en train de vouloir peut-être demander des simulations de faire ces comparaisons-là mais je doute que ce soit pertinent.

Je pense que les témoins ont quand même été

assez généreux, ont quand même donné beaucoup de réponses par rapport au DT, par rapport aux différents éléments qu'ils ont mentionnés. Je commence à douter, justement, si c'est pertinent de continuer dans cette ligne-là avec ce niveau de détail là.

Me HÉLÈNE SICARD :

Madame la Présidente, c'est une consommation importante. Je suis certaine qu'il y a peu de clients qui consomment à ce niveau-là. Le Distributeur nous indique dans ses réponses que ce n'est pas rentable dans certains cas. Si on va ajuster, si on va avoir un nouveau tarif DT, puis je ne vous parle pas de rentabilité pour les clients, encore une fois, je vous parle de rentabilité, individuellement, je vous parle de rentabilité pour le Distributeur, donc pour l'ensemble de la clientèle.

(13 h 35)

Alors, si on veut offrir un tarif beaucoup plus avantageux qui coûte plus cher à l'ensemble de la clientèle, je pense qu'il faut s'assurer qu'il va être rentable pour tout le monde et que les gens qui doivent, donc qui sont à trente-cinq mille quatre cent vingt-huit kilowatts (35 428 kW) hors

pointe, là, sont rentables pour le Distributeur. Il faut s'en assurer parce que c'est une grosse consommation pour un client résidentiel.

LA PRÉSIDENTE :

Est-ce que... il me semblait qu'il y avait eu une réponse. Je ne suis pas certaine non plus de la pertinence de faire ce calcul pour chacun des clients qui consomme au-delà de ce seuil. Personnellement, je ne sais pas où ça va nous amener dans le dossier qu'on a à décider.

Me HÉLÈNE SICARD :

O.K. Bien, nous, on vous aurait possiblement...

LA PRÉSIDENTE :

Sur les je ne sais pas combien de mille ou de centaines qui consomment au-delà de ce seuil.

Me HÉLÈNE SICARD :

En fait, on a posé la question puis le Distributeur n'a même pas voulu nous dire combien de clients sont à ce niveau-là puis il doit le savoir combien de clients sont à ce niveau-là puisqu'il nous parle... Écoutez, ailleurs dans le dossier, on parle de clients qui sont à cinquante mille (50 000) puis soixante mille (60 000) pour créer un nouveau tarif. On est dans la révision des tarifs. On nous propose un nouveau tarif DT. Il faudrait...

LA PRÉSIDENTE :

Je pense, je vois monsieur Zayat qui veut offrir une réponse. Peut-être que ça va nous éclairer, ça vous donner votre... nous éclairer plus.

M. HANI ZAYAT :

R. Je vais vous faire juste une voie de sortie peut-être donc... puis qui est indiquée dans la réponse, mais je vais quand même la réitérer. Le niveau de consommation hors pointe ce n'est pas le niveau qui détermine la rentabilité du tarif. Donc, oui, il y a des clients qui consomment beaucoup hors pointe, mais on peut présumer que des clients qui consomment beaucoup hors pointe s'effacent beaucoup aussi à la pointe. Donc, la rentabilité du tarif, elle se trouve assurée par ce fait-même. Donc, on ne peut pas regarder juste la question de la consommation hors pointe qui peut être importante ou pas...

Me HÉLÈNE SICARD :

Q. **[280]** Hum, hum.

R. ... il faut regarder l'ensemble de la consommation. Donc, il faudrait regarder, dans un cas particulier comme ça, c'est quoi la consommation hors pointe, quelle aurait été la consommation en pointe s'il n'avait pas été sur le DT et, du fait même, la

rentabilité de ce client-là pour le Distributeur. Donc, c'est ce qu'on fait à travers les cas types qu'on regarde, donc les cas types gros clients, petits clients, moyens clients.

Q. **[281]** Hum, hum. O.K. C'est parce que ce que mon analyste me dit, c'est parce que dans les cas types que vous nous présentez, l'effacement en pointe, vous le mettez toujours à six point sept kilowatts (6,7 kW).

Mme LOUISE TRÉPANIER :

R. On présente un effacement de cinq point huit kilowatts (5,8 kW) qui est l'effacement moyen d'un client biénergie et on présente l'effacement complet du client, donc six point sept kilowatts (6,7 kW), donc deux cas qu'on présente.

Q. **[282]** Mais...

R. Notamment, la réponse que je vous mentionnais tout à l'heure à la FCEI.

Q. **[283]** C'est ça. Vous mettez cet effacement à six point sept (6,7), mais dans votre réponse, vous dites qu'à six point sept (6,7) il n'est pas rentable, c'est pour... Le client de trente-cinq mille quatre cent vingt-huit kilowatts (35 428 kW) hors pointe, s'il y a un effacement de six point sept (6,7), c'est votre réponse à la question 12.1,

c'est...

M. HANI ZAYAT :

R. On a simplement, je pense, tenté de répondre à votre question qui est fixé deux paramètres, qui est fixé un paramètre à six point sept kilowatts (6,7 kW). Donc, qui est fixé, les paramètres, donc à six point sept kilowatts (6,7 kW) et à trente... trente-cinq mille quatre cent vingt-huit kilowattheures (35 418 kWh) donc... Mais, par contre, donc on a dit, dans ce cas-ci, ça ne serait pas rentable, mais on pense que ce cas-ci n'est pas un cas courant, n'est pas un cas qui existe.

Q. **[284]** Juste pour mettre fin à cette ligne de questions, Monsieur Zayat, est-ce que c'est possible d'avoir le nombre de clients qui consomment à ce niveau, trente-cinq mille quatre cent vingt-huit kilowatts (35 428 kW)?

R. Ce qui serait important, c'est d'avoir... ce n'est pas juste cette information-là qu'il faudrait avoir. Il faudrait avoir l'information sur le nombre de clients qui consomme à trente-cinq mille quatre cent vingt-huit kilowattheures (35 428 kWh) et les kilowattheures d'effacement de ces mêmes clients-là, des kilowatts d'effacement, pardon, pour ces clients-là. Je ne peux pas prendre... Si

on regarde juste les kilowattheures DT de ces clients-là, je ne peux pas supposer qu'ils ont un manoir en été et un appartement en hiver.

(13 h 41)

Q. **[285]** Je suis d'accord avec vous, mais avez-vous le nombre de clients...

(13 h 41)

R. Pas aujourd'hui, non.

Q. **[286]** Pouvez-vous l'obtenir rapidement ou facilement ou c'est très compliqué?

R. Donc bien que ce soit ni pertinent ni utile à la rentabilité de l'exercice ni utile à la détermination des tarifs, on peut regarder voir si on a le nombre de clients qui consomment plus que trente-cinq mille quatre cent vingt-huit kilowattheures (35 428 KWh).

Q. **[287]** Hors pointe.

R. Hors pointe.

Q. **[288]** Oui.

R. Sachant que cette information-là ne peut en aucun cas servir à la détermination de la rentabilité du tarif pour le Distributeur, puisqu'on ne saura pas les kilowatts effacés. C'est un engagement.

Q. **[289]** Vous nous les donnerez si vous les avez, merci, Monsieur Zayat. Ça va mettre fin à ces...

cette ligne de questions.

LA PRÉSIDENTE :

Donc on était à l'engagement 11.

Me HÉLÈNE SICARD :

11.

LA PRÉSIDENTE :

Qui est donc d'obtenir le nombre de clients...

Me HÉLÈNE SICARD :

De clients qui consomment trente-cinq mille quatre cent vingt-huit (35 428)... qui consomment plus que trente-cinq mille quatre cent vingt-huit kilowattheures (35 428 KWh) hors pointe. Et monsieur Zayat pourra ajouter les informations qu'il juge pertinentes avec ça, s'il le veut.

E-11 (HQD) Fournir le nombre de clients qui consomment plus que 35 428 KWh hors pointe (demandé par UC)

Q. **[290]** Alors voilà. Dans le mémoire d'UC à la page 25, C-UC-007, le numéro de la pièce. En haut de la page UC a écrit :

> Finalement, UC comprend que les clients au tarif DT ne subiraient aucune hausse de tarif résultant de

l'augmentation annuelle du coût de service et que ce sont encore une fois les autres clients du domestique qui assumeront cette facture. En supposant une augmentation de 1,6 % des revenus totaux identifiés au Tableau 5, les abonnés au tarif DT éviteraient près de 3 M$ de hausse tarifaire. Si cette hypothèse s'avère, et prenant en compte la réduction de 25 % de la redevance qui les favoriseront

Favorisera, coquille. O.K.

pour 4 M$, les clients au tarif DT bénéficieront d'un allégement total de [leur] facture de l'ordre de 7M$ soit plus de la moitié du rabais sur ventes - Ménages à faible revenu prévu pour 2017.

Est-ce que le Distributeur peut confirmer que les clients au tarif DT, si la Régie accepte sa proposition, ne subiront aucune hausse de tarif au premier (1er) avril deux mille dix-sept (2017)?

Mme LOUISE TRÉPANIER :

R. Avec la proposition qu'on vous a faite?

Q. **[291]** Oui. En fait, la proposition que vous avez

faite à la Régie.

R. Effectivement, on fait un... ce qu'on propose c'est un gel des prix de l'énergie et une... une baisse de la redevance. Donc les clients, effectivement, ne seront pas affectés par la hausse.

Q. **[292]** Au tarif DT.

R. Donc on baisse et on... c'est ça, et on gèle les prix d'énergie.

Q. **[293]** Donc vous pouvez nous confirmer ça, qu'il n'y aura aucune hausse au tarif DT pour le premier (1er) avril deux mille dix-sept (2017)?

R. Oui.

Q. **[294]** Merci. Est-ce que l'hypothèse d'UC, qui est dans le paragraphe que je viens de vous lire, que vous avez devant vous, là, de la preuve, quant à l'ordre de grandeur de l'allégement de la facture des clients au tarif DT est correcte? Est-ce que les chiffres, les chiffres...

R. Votre analyse? Vous voulez que je comprenne votre analyse?

Q. **[295]** ... qui ont été donnés, est-ce que vous êtes d'accord avec ces chiffres, qu'il y aurait un évitement, là, le tarif... Tableau 5, les abonnés au tarif DT éviteraient près de trois millions (3 M$) de hausse tarifaire, si cette hypothèse

s'avère, en prenant en compte la réduction de vingt-cinq pour cent (25 %) de la redevance et... Je m'excuse une seconde. Ce qui donnerait, là, une réduction totale dans les tarifs pour le DT de sept millions (7 M$).

R. Ce qu'on a mis en preuve c'est que l'allégement qu'on... qu'on donne finalement au DT en... avec la proposition que l'on fait a un impact de quatre millions (4 M$) en deux mille dix-sept (2017).

Q. **[296]** Au total?

R. Oui. En termes de perte de revenus. Qui doit être compensée par le reste de la clientèle au DT. Au tarif domestique, pardon.

Q. **[297]** Mais le... ce quatre millions-là (4 M$) c'est basé sur le tarif actuel. Si le... le DT évite... en plus du fait qu'on part de... aujourd'hui, c'est la ligne à zéro, là, on descend en dessous quatre millions (4 M$), mais les autres clients ils ne partent pas à zéro, là. Ils partent, il y a une augmentation. Et si le DT avait subi la même augmentation que tout le monde, il y aurait eu un trois millions (3 M$) de plus au DT.

(13 h 46)

Alors en fait, si la ligne pour deux mille seize (2016) est là, mais la ligne pour deux mille

dix-sept (2017) est là. Et si je monte ma ligne à deux mille dix-sept (2017) avec le trois millions (3 M$) d'augmentation, la réduction réelle en deux mille dix-sept (2017) pour le DT, le gain en fait qu'ils ont c'est de sept millions (7 M$). C'est ce qui est... c'est ce qui est présenté, là, dans la prémisse de la question.

R. C'est votre sept millions (7 M$) que j'aimerais que vous m'expliquiez.

Q. **[298]** Bien c'est ce que je viens de vous expliquer. Il y a le quatre millions (4 M$) que vous avez calculé, qui est la réduction à partir d'aujourd'hui pour le tarif DT. Mais il y a également une hausse tarifaire qui s'en vient, que tout le monde assume et cette hausse tarifaire, si elle était allouée également au tarif DT, il y aurait eu une hausse l'équivalent à peu près de trois millions (3 M$) de revenus au tarif DT. Ce qui donne... c'est pour ça qu'on arrive à sept millions (7 M$).

R. O.K. Donc ce que vous dites c'est qu'autrement il y aurait eu une hausse de trois (3 M$), mais là on leur a donné quatre (4 M$).

Q. **[299]** Non, non, vous avez...

R. De baisse.

Q. **[300]** De baisse, c'est ça. Alors plus... plus trois (3 M$), plus le quatre (4 M$) ça donne sept millions (7 M$) de réduction. C'est la... c'est la prémisse d'UC, que le gain pour les gens au DT avec votre proposition, pour l'année deux mille dix-sept-deux mille dix-huit (2017-2018), pour l'ensemble de la clientèle, n'est pas à quatre millions (4 M$), mais à sept millions (7 M$).

R. Mais le gain qu'on calcule c'est quatre millions (4 M$). Les clients vont bénéficier d'une baisse de tarif de quatre millions (4 M$), mais qui va être compensée par le reste de la clientèle au tarif.

Q. **[301]** Et la hausse...

R. Qui vont, eux, avoir à la marge quatre millions (4 M$) de plus à assumer sur leur tarif.

Q. **[302]** O.K. Qui assument également la hausse que le tarif...

R. Bien globalement, au tarif domestique, on va récupérer les revenus équivalents à la hausse de un point six pour cent (1,6 %).

Q. **[303]** O.K.

R. Donc une partie de cette clientèle-là va bénéficier d'une baisse de quatre millions (4 M$).

Q. **[304]** Merci. Pièce B-87 toujours. Je vais vous remettre un document et j'arrive à la fin, ce

sera... Trois questions, Madame la Présidente. Je vais vous remettre, si je peux le retrouver. Bon. Je vais distribuer à tout le monde un document qui est suite à un sondage qui a été fait en ligne avec « Comparez-vous ». Je vais vous donner... Alors je pense qu'on est rendus à C-UC-12.

LA GREFFIÈRE :

11.

Me HÉLÈNE SICARD :

11. O.K. Alors nous sommes allés en ligne pour remplir ce sondage et voir comment ça fonctionnait avec l'outil que vous offrez aux consommateurs, là, qui est l'outil « Comparez-vous ». Et on voulait un rapport personnalisé pour un cinq et demi à Montréal. Dans ce... ce document, vous voyez autour du petit rond, là, une fois que la personne a rempli le sondage il y a des résultats qui disent : « Votre consommation : treize mille huit cent cinquante-deux (13 852). » Et « Consommation moyenne du groupe ». Alors on présume que c'est un cinq et demi là aussi. Seize mille zéro quatre-vingt-quatre (16 084). Maintenant, le cas type que vous utilisez, vous nous donnez une consommation de onze mille cinq cent quatre-vingt-dix (11 590).

C-UC-0011 : Sondage fait en ligne avec l'outil « Comparez-vous »

R. C'est exact.

Q. **[305]** J'aimerais comprendre, là, comment on peut avoir, pour un cinq et demi, onze mille cinq cent quatre-vingt-dix (11 590) puis dans le sondage, le cinq et demi moyen est, lui, seize mille zéro quatre-vingt-quatre (16 084). J'ai de la misère à... c'est quand même une grosse différence. Expliquez-moi, là, qu'est-ce que je ne comprends pas.

(13 h 51)

Mme LAMYA SOUKTANI :

R. Bien, en fait, le chiffre auquel vous avez fait référence, le onze mille kilowattheures (11 000 kWh), c'est une consommation moyenne estimée pour un cinq et demi. Par contre ici, au niveau des questions, de l'information qui est présentée pour le sondage « Comparez-vous », il faut voir le seize mille zéro quatre-vingt-quatre (16 084) comment il est calculé.

Moi, je ne suis pas certaine que c'est une moyenne de tous les cinq et demi mais quand on dit ici, en comparaison au groupe, donc il doit y avoir

un critère qui permet de comparer le client à un groupe qui se sent plus proche de sa consommation à lui ou qui ont les mêmes caractéristiques que lui.

Q. **[306]** Donc pour un même cinq et demi, il peut y avoir des écarts très importants de consommation.

Mme LOUISE TRÉPANIER :

R. Si je peux me permettre, le onze mille cinq cent quatre-vingt-dix (11 590) c'est pour un cas type donc c'est un cas bien précis, ce n'est pas une moyenne des logements cinq et demi à Montréal ou au Québec, c'est vraiment un cas type. Donc, avec des caractéristiques de consommation bien particulières, bien à lui.

En comparaison, c'est ça, votre chiffre c'est une moyenne, bien en fait, c'est une consommation moyenne, effectivement, au Québec ou à Montréal. Vous disiez à Montréal.

Q. **[307]** O.K. Donc, le cas type est à onze mille cinq cent quatre-vingt-dix (11 590). La moyenne, oui, c'était Montréal, dans notre test, et seize mille zéro quatre-vingt-quatre (16 084). Mais ça, c'est une moyenne.

R. Mais vous conviendrez qu'un logement cinq et demi ailleurs qu'à Montréal pourrait avoir une, ou dans un autre secteur pourrait avoir une consommation

différente, une consommation moyenne différente.

Q. **[308]** Oui, oui. Écoutez, je ne réponds pas aux questions mais oui, je conviens que même deux cinq et demi, un peut avoir une surface de sept cent cinquante (750) pieds carrés puis un autre peut avoir une surface de mille deux cents (1200) pieds carrés alors un cinq et demi, entre vous et moi, c'est très limité comme définition.

Maintenant, quelle est ou quelles sont les sources de données utilisées pour alimenter l'outil « Comparez-vous »?

(13 h 54)

M. HANI ZAYAT :

R. Pour le « Comparez-vous », c'est un outil de comparaison, hein, comme ça le dit. Donc, c'est une... il s'agit d'une... on invite les clients à répondre à un sondage, donc... enfin, un sondage, je m'excuse, ce n'est pas un sondage, c'est plus ils répondent à un questionnaire...

Q. **[309]** Questionnaire.

R. ... sur le type d'habitation qu'ils ont, le nombre d'appareils qu'ils ont dans la maison, le type d'utilisation qu'ils font, le nombre de personnes qui sont constituées du ménage, et caetera. Et donc le « Comparez-vous » n'est pas une comparaison avec

un logement pour un logement, mais plutôt un ménage par rapport à un autre. Autrement dit, je vais reprendre votre exemple, un cinq et demi habité par une personne seule et un cinq et demi habité par une famille de quatre, ce n'est pas tout à fait la même consommation. Donc, le « Comparez-vous » reflète les caractéristiques de consommation suite au questionnaire rempli par le client et par les autres clients qui ont les mêmes caractéristiques que le client qui a répondu ici. Donc, si on compare, dans le fond, une famille de quatre versus une autre famille de quatre dans un environnement comparable, c'est ça que ça fait.

Q. **[310]** Et ces données-là sont des données réelles? Vous ne les normalisez pas par après?

R. Quand vous dites « normaliser », pour la température? Non, ils ne sont pas... à ma connaissance, ils ne sont pas normalisés pour la température. C'est-à-dire... je ne pourrais pas répondre. Donc, on m'indique effectivement qu'il y a... dans la note, le calcul de la consommation d'électricité moyenne du groupe de comparaison tient compte de la température en vigueur dans votre région pendant votre plage d'analyse, c'est écrit.

Q. **[311]** O.K. Donc, il y aurait une normalisation faite automatiquement par l'ordinateur de la température, c'est ça?

R. Ce n'est pas une normalisation, il tient compte de la température, donc il reflète la température pendant la période d'analyse. Si on a fait l'analyse pour une période de six mois qui était six mois d'été, bien on va comparer aux six mois d'été pour un ménage du même type, qu'est-ce que ça aurait donné.

Q. **[312]** Puis là vous nous dites, dans ce même paragraphe auquel vous faisiez référence, plus de mille (1000) groupes de comparaison. Mais, pour chaque... le mille (1000) groupes de comparaison, mais pour chaque groupe de comparaison, vous avez à peu près combien de répondants? Comment est-ce que...

R. Je vous avoue que je ne suis pas en mesure de répondre à ces questions aujourd'hui, je...

Q. **[313]** Mais...

R. Je ne pourrais pas vous répondre.

Q. **[314]** ... quand la personne reçoit, elle a été comparée aux gens qui...

R. De son groupe.

Q. **[315]** ... ont rempli le sondage?

R. Tout à fait. Aux gens de son groupe.

Q. **[316]** Et elle ne sait pas si c'est dix (10) personnes, cinquante (50) personnes, cent (100) personnes, mille (1000) personnes? Ça, c'est...

R. Je pense que le but du « Comparez-vous » est de donner un indicateur au client s'il est énergivore ou pas. Donc, ce qui compte, c'est pas tant de... à combien de... s'il y a cinq cents (500) ou cinq mille (5000) personnes à qui il est comparé, mais plutôt aux personnes... aux gens qui sont dans le même groupe, si elle se situe dans la moyenne, en dessous de la moyenne ou au-dessus de la moyenne. En tout cas, ce serait l'utilisation que j'en ferais, moi.

Q. **[317]** Bon. À HQD-16, Document 1 ou Document 11, page 25... HQD-16, Document... Je m'excuse. HQD-16, Document 11, page 25, je veux juste m'assurer que j'ai bien la bonne référence. Oui. O.K. La question 10.4, on vous demandait :

> Veuillez fournir pour les trois grandeurs de maison suivantes (ou leur équivalent au meilleur des estimations possibles du Distributeur), une distribution de la consommation annuelle d'électricité des répondants

qui les habitent [...]

Alors, logement cinq et demi, résidence unifamiliale, résidence unifamiliale un peu plus grande. Vous nous répondez :

Le Distributeur ne dispose pas de cette information.

À partir des mêmes sources d'information que le sondage vous donne, que les gens remplissent en ligne, le Distributeur pourrait-il fournir une distribution de la consommation annuelle d'électricité d'un logement de cinq pièces d'une résidence de cent onze mètres carrés (111 m2) et d'une résidence de cent cinquante-huit mètres carrés (158 m2)? Le plus important pour nous étant le cinq et demi.

(13 h 59)

Mme LAMYA SOUKTANI :

R. En fait on a répondu à la question pour la question 10.4, puis on a dit qu'on ne dispose pas de cette information. Parce qu'il faut clarifier une chose. Le sondage auquel vous faites référence, le « Comparez-vous », c'est différent du sondage « utilisation d'électricité dans un marché résidentiel » à partir duquel vous nous demandez une distribution de la consommation d'un cinq et

demi. Donc, c'est deux informations qui sont différentes.

Les arguments qu'on a donnés au fait qu'on ne peut pas répondre de façon précise à cette information, c'est que les clients, en ce qui concerne la superficie, ils ne répondent pas de façon précise sur la superficie de leur logement. Il y a une part importante qui est de non-réponse quant à la question de superficie. Ça, c'est une première chose.

La question, une des questions, elle est posée seulement aux propriétaires de logements. Donc, ça ne couvre pas l'ensemble de la clientèle. Puis il y a une troisième question qui est posée, qui est en lien avec les superficies, mais pas de façon directe, c'est en fonction du nombre de pièces au niveau du logement. Et là encore, on trouve que ça va être une estimation vraiment très, très grossière, parce que le nombre de pièces, les superficies de pièces qui peuvent différer d'une maison à une autre. Pour toutes ces raisons, nous avons dit qu'on ne peut pas répondre à cette question, vous donner une distribution de la consommation d'un cinq et demi. Puis surtout que vous faisiez référence à partir des informations du

sondage d'utilisation de l'électricité dans le marché résidentiel.

Q. **[318]** O.K. Mais à partir de... Pourriez-vous nous donner l'information à partir des résultats ou des informations qui sont contenues dans « Comparez-vous », à partir de ce que les gens vous donnent comme informations dans « Comparez-vous »? Pour un cinq et demi surtout, me dit-on.

M. HANI ZAYAT :

R. Écoutez, on n'est pas le bon panel pour dire quelles sont les extractions qu'on peut faire du système pour avoir accès à ces données-là. On peut vérifier la disponibilité des données et des contraintes qui y sont associées si jamais on n'est pas capable de les avoir. Je ne peux pas vous dire ni oui ni non. Mais on peut vérifier.

Q. **[319]** Qui serait le panel qui aurait les informations sur les données de consommation si ce n'est pas vous?

R. Je pense que ce serait plus des données clientèles. En tout cas, on va vérifier les bases de données. Ici, je ne peux pas vous dire si ce sont des données accessibles, facilement accessibles ou pas. Oui, c'est sûr qu'il y a des données en arrière du « Comparez-vous ». Maintenant quelles sont les

contraintes liées à l'utilisation de ces données-là? Je ne les connais pas.

Q. **[320]** O.K.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Turmel.

Me SIMON TURMEL :

Regardez, on dit qu'on va faire les vérifications, mais c'est peut-être des questions qui auraient peut-être pu être demandées peut-être en demandes de renseignements si on voulait questionner sur le...

Me HÉLÈNE SICARD :

On l'a posée, la question, avec respect, confrère.

Me SIMON TURMEL :

Ça devient un petit peu abusif. Ça devient peut-être un petit peu abusif.

Me HÉLÈNE SICARD :

La question, elle a été posée.

Me SIMON TURMEL :

Très bien.

LA PRÉSIDENTE :

C'est bien. Donc, on a eu... volontarisé l'engagement de répondre, de faire une vérification à savoir... Maître, répétez donc votre engagement.

Me HÉLÈNE SICARD :

À savoir si les informations compilées dans le sondage « Comparez-vous », principalement en ce qui concerne les cinq et demi, pourraient être utilisées pour avoir une distribution de la consommation annuelle d'électricité des répondants qui habitent... ce qui nous intéresse principalement, là, pour des raisons évidentes, les ménages à faible revenu, c'est les cinq et demi.

LA PRÉSIDENTE :

Quand vous parlez de la distribution de la consommation, ça peut vouloir dire bien des choses. Vous voulez quoi? Quand je vois une distribution, je peux y voir un graphique qui dépend des saisons, des mois, et caetera. Vous n'allez pas jusqu'à ce niveau-là?

Me HÉLÈNE SICARD :

Madame Pelletier, donnez-moi deux secondes. Je ne pense pas, là. Faites-moi pas les gros yeux tout de suite. Je vais vérifier.

Ce que mon analyste me dit qu'elle recherche, c'est une courbe de consommation.

LA PRÉSIDENTE :

Pardon?

Me HÉLÈNE SICARD :

Ce que mon analyste me dit qu'elle recherche, c'est une courbe de consommation, une distribution de la consommation annuelle, avec une moyenne. Donc la moyenne par année de la consommation, pour les cinq et demi. C'est parce qu'au lieu d'un cas type, on cherche à avoir la moyenne.

LA PRÉSIDENTE :

Absolument. Je pense qu'ils vont faire une vérification de la disponibilité de telles informations.

E-12 (HQD) Indiquer la moyenne par année de la consommation pour les cinq et demi (demandé par UC)

(14 h 05)

Me HÉLÈNE SICARD :

Q. **[321]** Dernière question. Au document HQD-4, Document 2, qui est, en langage Régie, le B-0018. Alors, à la page 8, aux lignes 26, on lit :

> Du côté de la petite et moyenne industrie, le secteur des aliments et boissons ainsi que celui de la fabrication de meubles semblent

profiter de la reprise de la consommation et de la dévaluation de la devise canadienne. Par contre, les industries liées à la fabrication d'équipements (produits métalliques, machines, matériels [et caetera]) continuent d'être affectées par la forte baisse de l'investissement privé, sauf l'industrie du bois, qui bénéficie de la reprise de la construction résidentielle aux États-Unis.

Dernièrement, cette semaine, en fait, mercredi, Radio-Canada nous annonçait que le conflit du bois d'oeuvre qui se profile entre les États-Unis et le Canada aurait pour effet de diminuer d'environ un pour cent (1 %) les exportations forestières du Québec, en deux mille dix-sept (2017), alors qu'elles auraient dû croître en temps normal, selon l'agence fédérale Exportation et développement Canada. Doit-on comprendre de l'absence de mises à jour de la prévision de la demande que le conflit du bois d'oeuvre avec les États-Unis n'aura, selon vous, aucun impact sur la demande d'électricité?

Mme LAMYA SOUKTANI :

R. Pour cet élément, je vais répéter à peu près les mêmes éléments que j'avais dits ce matin.

Q. **[322]** Pour Trump.

R. Pour Trump, exactement. Donc, à très court terme, nous, on ne voit pas d'effet puis on a consulté les mises à jour ou les dernières informations disponibles de différents intervenants dans le domaine financier et économique puis on ne voit pas de mises à jour. Tous ces éléments nouveaux, on va les refléter... on les reflète dans notre prévision de la demande à travers nos indicateurs économiques. Puis, je répète encore une autre fois, ce sont des éléments qu'on regarde de façon régulière puis on est en mesure d'intégrer toute nouvelle information qui émane de ces changements-là.

Q. **[323]** Juste une toute dernière question liée à ça. Avez-vous consulté vos grands clients industriels ou les clients qui sont dans cette industrie et qui touchent... l'industrie forestière, le bois et tout ça, vous avez des grands clients, les avez-vous... je comprends, là, vous avez consulté les spécialistes de l'économie mais avez-vous eu des discussions avec vos clients dernièrement pour voir

ce qu'ils envisageaient, tant par rapport au bois d'oeuvre que pour l'élection de monsieur Trump?

R. Là aussi, dans le cadre des suivis en continu que nous effectuons pour établir notre prévision, nous avons des contacts permanents avec nos grands clients. Puis ça c'est nos représentants, c'est nos délégués commerciaux qui communiquent, de façon continue, avec les délégués puis qui... pour obtenir l'information la plus à jour et la plus récente concernant leurs activités.

Q. **[324]** Merci. Donc, vous êtes rassurée sur votre prévision?

R. Oui, effectivement.

Q. **[325]** Merci.

Me HÉLÈNE SICARD :

Ça termine mes questions, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Sicard. Nous allons passer à AHQ-ARQ, aître Cadrin. Vous aviez prévu soixante (60) minutes, Maître Cadrin.

Me STEVE CADRIN :

J'arrive avec une suggestion pour vous. Oui, j'ai prévu soixante (60) minutes et ça va possiblement prendre un bon soixante (60) minutes. J'ai fait la suggestion à mon confrère, si ça vous agrée

également, maître Turmel pourrait passer aujourd'hui, question que je n'aie pas à séparer ou arrêter en cours de route ou à vous étirer plus tard que trois heures (3 h) aujourd'hui, présumant que trois heures (3 h) est l'heure de fin obligatoire.

LA PRÉSIDENTE :

« Obligatoire » étant un bien grand mot.

Me STEVE CADRIN :

Désiré.

LA PRÉSIDENTE :

En effet.

Me STEVE CADRIN :

Souhaité. O.K., d'accord.

LA PRÉSIDENTE :

Donc, vous cédez votre place à maître Turmel, de la FCEI, et on verra si lui, trente (30) minutes... s'il ne dépasse pas trop, peut-être que l'UMQ pourra passer aussi.

Me STEVE CADRIN :

Et je serais donc demain matin avec vous à la première heure.

LA PRÉSIDENTE :

Demain matin. Parfait. Merci, Maître Cadrin.

Me STEVE CADRIN :

Merci beaucoup.

(14 h 11)

Me ANDRÉ TURMEL :

Simplement, j'ai voulu donc dépanner mon confrère mais j'ai surpris mon analyste qui avait peut-être autre chose donc je vais faire quatre-vingt-dix pour cent (90 %) de mes questions et il se peut peut-être que, comme je vais passer... ensuite, que je revienne pour terminer mes questions, alors tout cela dans l'idée d'aider la Régie et à suivre l'horaire, si ça vous va.

LA PRÉSIDENTE :

Allons-y.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

Monsieur, Mesdames les Régisseures. Alors bonjour au panel. Voilà. Donc, André Turmel pour la FCEI. Bonjour Monsieur Zayat, bonjour à vos collègues.

Q. **[326]** Nous allons, si vous voulez bien, travailler avec, dans un premier temps, la pièce B-0072 et la pièce B-0116. B-0072 c'est la réponse à la DDR numéro 2 de la Régie, la réponse à la question 42.5. Et ensuite, B-0116, réponse à la demande numéro 5. Donc, DDR numéro 2 et numéro 5 de la Régie, question 42.5 et question-réponse 9.1. La

cote HQ? HQD-16, Document 1.2.

Pardon, mettez de côté ce que je viens de vous dire. Dans mon empressement à vouloir aider la Régie, mon analyste me mentionne que compte tenu des réponses que l'on a eues plus tôt, nos questions que je m'apprêtais à aborder avec vous vont peut-être être réduites ou annihilées.

Donc, on va plutôt maintenant aller à HQD-16, Document 6.1. Là, maintenant, je vous parle en HQ, c'est les réponses à la DDR de la FCEI numéro 1. Donc, HQD-16, Document 6.1, DDR numéro 1 de la Régie à 12.11, à la page 39 de 44.

Donc, à 12.11 on vous interrogeait sur, bon, on vous demandait d'expliquer comment le niveau de compensation financière pour le programme dont il a été fait mention ici, interruptible, était établi. On vous demandait de justifier le niveau élaboré sur l'écart entre l'option interruptible disponible pour les tarifs M et L et vous avez répondu dans les deux premières lignes :

> Les divers moyens en GDP du Distributeur sont calibrés en fonction de ce qu'il faut offrir pour atteindre le marché visé.

Alors, j'aimerais savoir de votre part qu'est-ce

que vous voulez dire par les mots « ce qu'il faut offrir pour atteindre le marché visé ». Ça nous apparaissait assez large, là.

M. RICHARD LAGRANGE :

R. Bonjour.

Q. **[327]** Bonjour.

R. A niveau de la réponse en 12.11, ce qu'on mentionne c'est qu'au niveau de la clientèle commerciale, institutionnelle et industrielle, petite industrie plutôt qui est visée par ce programme-là, les quantités d'effacement qui peuvent être obtenues auprès de ces clients-là sont quand même, somme toute, pas très élevées.

Si bien que sur une base unitaire, si on veut que le client ait un incitatif à adhérer, il faut offrir un dollar du kilowatt qui est attrayant pour ce dernier. On parle d'effacement de trois cents kilowatts (300 KW), quatre cents kilowatts (400 KW) alors il faut calibrer, c'est ça qu'on disait dans la réponse, calibrer l'offre pour respecter d'une part notre signal de coût évité en puissance et, d'autre part, avoir un incitatif pour le client à adhérer au programme.

Q. **[328]** Quand vous dites « calibrer l'offre », ça veut dire on peut y mettre le prix, entre

guillemets, notamment.

R. Mettre le prix.

Q. **[329]** Oui.

R. Compte tenu aussi des particularités parce que dans ce cas présent là, il faut garder en mémoire qu'il n'y a aucune prime variable associée au produit, contrairement à d'autres produits. Ce n'est uniquement qu'une prime fixe.

(14 h 16)

Q. **[330]** D'accord. Et à la réponse à la question précédente, on vous demandait d'identifier, comment dire, les mesures généralement mises en place par les clients pour offrir de la capacité interruptible. Vous les avez bien illustrées, il y en a cinq. Donc, préchauffage – là, je suis à la réponse 12.10 – les mesures de gestion, notamment préchauffage du bâtiment, avant la période pointe, modulation ou l'arrêt des équipements de chauffage, etc., sont énumérés. Et donc ce qu'on constate de cette réponse-là c'est que beaucoup de ces mesures touchent le chauffage et la ventilation. Vous êtes d'accord avec moi? De manière générale, c'est ce qu'on constate. Ça paraît raisonnable?

R. Je nuancerais. Ce qu'on mentionne ici c'est que c'est les mesures les plus courantes qui sont

proposées par les clients, parce que la beauté de ce programme c'est qu'on demande aux clients de s'effacer selon la particularité de ce dernier. Dans certains cas, c'est du chauffage, du préchauffage de l'air extérieur qui est amené dans les bâtiments. Dans d'autres cas c'est un déplacement de la charge en dehors des périodes de pointe au niveau de la ventilation. Ça peut être diverses mesure et ça ne se limite pas uniquement aux cinq mesures qui sont là. Chaque client a le loisir de mettre en place le moyen qu'il juge le plus approprié pour réduire au maximum sa consommation en puissance.

Q. **[331]** Et effectivement, chaque client. Puis c'est assez large, vous mentionnez les bâtiments commerciaux, institutionnels, industriels, donc la palette, elle est large. Est-ce que c'est possible pour vous de nous identifier... bien d'indiquer comment les participants et les mégawatts interruptibles se répartissent entre ces trois groupes-là? Comme ça, viva voce, c'est plus difficile de vive voix, mais est-ce que c'est possible pour vous de prendre un engagement?

R. Je n'ai pas l'information. J'ai l'information de la contribution du programme. J'ai l'infor... le

programme va nous donner un bilan beaucoup plus élevé que ce qu'on anticipait, donc ça a répondu super bien. On parle de cent trente mégawatts (130 MW) globalement. Je dois préciser que ce cent trente mégawatts-là (130 MW) c'est la contribution nette qu'on va avoir de ces clients-là, parce qu'on a retranché de la proposition des clients les points qu'on appelle non coïncidents avec nous. Chaque client a sa réalité, alors dans certains cas ils nous offraient des mégawatts ou des kilowatts plutôt, là, qui n'étaient pas coïncidents avec nous. Donc la résultante qu'on voit ici c'est vraiment ce qui... ce que le Distributeur s'attend à obtenir de ce moyen-là. Là, on pourrait prendre l'engagement de fournir, si ça peut aider à la cause, là, qu'est-ce qui est commercial versus institutionnel, industriel, mais j'aimerais comprendre dans quel but, Maître.

Q. **[332]** Bien écoutez, je ne réponds pas aux questions habituellement. Et vous dites que ça va aider à votre cause, je pense, que l'on sache cette contribution-là. Donc l'engagement, Monsieur, Madame la Présidente...

Me SIMON TURMEL :

Oui, mais avant j'aimerais savoir dans quel but,

oui. Bien parce que...

LA PRÉSIDENTE :

Maître Turmel peut poser une question à maître Turmel.

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui. Bien dans quel but, bien on vient de le mentionner, là. Monsieur le témoin... excusez-moi, j'ai oublié votre nom, vient de témoigner qu'il y a plusieurs, il y a eu des contributions nettes, des déductions, des soustractions. Nous, on veut voir... on veut, comment dire, pas séquencer, mais répartir, voir comme se répartissent ces mégawatts-là à travers... à travers les trois quand même types de clientèles, qui sont vraiment distinctes, qui ont des approches distinctes, vous l'avez dit. Commercial, institutionnel et industriel. C'est une information que vous avez, certainement. Et je pense que ça peut être utile de bien comprendre... bien comment... comment cette allocation-là est faite. Et voilà. Je pense que ça a été dit, donc l'engagement FCEI... bien engagement numéro, pardon... pardon.

LA PRÉSIDENTE :

Attendez, Maître Turmel.

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui.

LA PRÉSIDENTE :

Simon a quelque chose à dire? Maître Simon Turmel a quelque chose à dire?

Me SIMON TURMEL :

Oui.

LA PRÉSIDENTE :

Oui.

Me SIMON TURMEL :

Bien regardez, si la Régie juge utile justement l'engagement uniquement, là.

LA PRÉSIDENTE :

Bon, pour la Régie ça pourrait être intéressant, alors je ne suis pas obligée de dire non ou oui à aucun Turmel, je fais les deux. Alors engagement numéro 13.

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui, donc identifier à travers... en référence avec la réponse 12.10, identifier comment les participants et les mégawatts interruptibles se répartissent entre les trois groupes que sont les bâtiments commerciaux, institutionnels et industriels.

LA PRÉSIDENTE :

Autant que faire se peut, Maître Turmel, ça va de soi.

Me ANDRÉ TURMEL :

Virgule, autant que faire se peut.

LA PRÉSIDENTE :

C'est bon.

E-13 (HQD) En référence avec la réponse 12.10, identifier comment les participants et les mégawatts interruptibles se répartissent entre les trois groupes que sont les bâtiments commerciaux, institutionnels et industriels, autant que faire se peut (demandé par la FCEI)

Me ANDRÉ TURMEL :

Q. **[333]** Alors on va juste re... donc ma première question, quand on a discuté à 12.11 sur comment vous avez établi ce qu'il faut pour offrir... pour atteindre le marché visé, vous avez offert une réponse intéressante, mais partielle. J'oubliais le fait que dans les faits... à quel niveau est... se situe ce, comment dire, sur quelle base, pardon,

sur quelle base vous avez établi ce niveau-là. Vous avez dit : « On fait notre possible, c'est des petits, des petites charges... », pas des petites charges mais des petites quantités, si j'ai bien compris, mais sur quelle base avez-vous établi le niveau, ce niveau, le cas échéant?

(14 h 21)

M. RICHARD LAGRANGE :

R. D'une part, sur la base d'un projet pilote qu'on a réalisé l'année dernière. Donc cette année, c'est la première année où on a implanté le programme, il a été implanté le premier (1er) avril dernier. L'an passé, on avait fait un projet pilote avec des associations de clients qui étaient dans ces catégories-là, commerciale, institutionnelle et industrielle, et au terme du projet pilote, on a évalué leur réceptivité à adhérer ou non à un tel programme.

Parce qu'il y a quand même des coûts rattachés à la mise en place de ces programmes-là, il y a des, appelons-ça « inconforts » à gérer aussi lorsqu'on est dans des institutions et dans des tours à bureaux, ils doivent souvent réduire l'entrée d'air froid pour abaisser leur puissance, ils doivent faire du préchauffage, il y a toute une

gestion, il y a des algorithmes mais qui sont programmés et il y a des coûts rattachés à ça, des coûts, des risques d'inconforts, des risques de plaintes des occupants, et il faut que ces gens-là y trouvent leur compte.

Alors dans le cadre de ces rencontres-là qu'on a eues avec eux, on avait notre idée de ce qu'on pouvait offrir, là, mais on a validé l'intérêt et on s'est entendus sur un, pas entendus mais on a déterminé qu'avec un niveau de soixante-dix dollars du kilowatt/année (70 $/kW-a), on serait en mesure d'atteindre les objectifs qu'on visait dans ce marché. Et à date, ça a très bien répondu, comme je le disais, on est à, quand même à cent trente mégawatts (130 MW) pour un programme qui a été lancé le premier (1er) avril dernier.

Q. **[334]** D'accord, merci. Un instant... En lien avec ce que vous venez d'affirmer, êtes-vous capable de me déposer une analyse de sensibilité ou un sondage qui illustre les résultats que vous avez eus?

R. Ce n'est pas un sondage qu'on a fait, comme je vous dis, c'est un projet pilote qu'on a fait avec des intervenants, on a testé l'économique qu'ils pouvaient en retirer. L'an dernier, c'était souvent des blocs de deux cents kilowatts (200 kW) qui nous

étaient offerts, deux cents kilowatts (200 kW) à soixante-dix dollars (70 $), là, c'est de l'argent, là, mais ce n'est pas une fortune quand on regarde tous les impacts reliés à ça.

Le programme peut être appelé plusieurs heures dans l'hiver, il n'y a aucune compensation variable qui est offerte et ce que l'on paie, c'est sur la moyenne de l'effacement observé pour tout l'hiver. Puis c'est important, ça, à préciser parce que ce que ça veut dire, c'est que, un cas purement hypothétique, si on appelle le client deux fois dans l'hiver et que la première fois, pour une raison technique ou quelque raison que ce soit, il ne peut pas s'effacer, c'est zéro.

Si, la fois d'après, il réussit à s'effacer comme il s'est engagé, on va faire l'effacement observé la seconde fois, plus zéro, et on divise ça par deux, et au final, là, ce qu'il va avoir dans un cas de même, c'est l'équivalent de trente-cinq dollars du kilowatts (35 $/kW). Alors, et on peut l'appeler, nous, c'est une centaine d'heures, là. Il faut vraiment garder en mémoire, il n'y a aucune contribution variable de données dans ce programme-là et chaque fois qu'on l'appelle, il y a un risque que l'effacement ne soit pas exactement au niveau

anticipé, et chaque fois qu'il y a un impact à la baisse suite à l'effacement, c'est sa prime globale qui s'efface.

Qu'on l'appelle une fois ou cent fois, là, on va le payer une fois pour le montant sur lequel il s'est engagé et pour lequel il a obtenu l'effacement. Ce n'est pas à la pièce, hein, c'est ça qu'il faut comprendre, là, un deux cents kilowatts (200 kW), soixante-dix kilowatts (70 kW), on parle de quatorze mille dollars (14 000 $) pour l'hiver.

Q. **[335]** Donc ce projet pilote-là est riche d'enseignement, si je comprends bien?

R. Oui, tout à fait.

Q. **[336]** Parfait. Puis comme il est riche d'enseignement, donc vous avez certainement des données quantitatives qui peuvent nous permettre simplement de, parce que vous, manifestement, ça vous a nourri, là, vous avez, ça vous donne de l'essence pour expliquer, mais est-ce que je peux vous demander de... j'essaie de regarder le témoin... donc de nous donner un peu les données quantitatives de cette étude-là, ne serait-ce que pour, dans le projet pilote, de quoi parlait-on, combien, bien pas qui a participé mais les données

qui nous permettent, là, de donner un peu plus de matériel pour pouvoir en discuter devant la Régie, pour informer la Régie?

R. Je vais m'essayer avant que... Simon.

Q. **[337]** D'accord.

R. Tout ce qu'on a comme données, ce n'est pas que ça me donne du carburant mais je suis quelqu'un qui est passionné, là...

Q. **[338]** Bravo.

R. ... ce qu'on a comme données, c'est les résultats du projet pilote. Là, je ne sais pas si ces données-là sont associées à une confidentialité quelconque, je ne le sais pas...

Q. **[339]** Et on ne veut pas avoir de données nominatives, ni confidentielles, rassurez-vous, là, c'est simplement des données agrégées, assez pour voir l'information, comme on le fait souvent à la Régie, l'information chiffrée, là, bien, la durée, le nombre de participants, les...

R. Mais là, juste, excusez-moi mais...

Q. **[340]** Oui.

R. ... tout ce qu'on a à date, c'est un projet pilote, là. On a fait un pilote l'année passée.

Q. **[341]** Oui.

(14 h 27)

R. Cette année, on a lancé le programme le premier (1er) avril dernier, on a obtenu une belle réponse au niveau des clients. On évalue que l'effacement va être de cent trente mégawatts (130 MW) mais sur la base purement des évaluations de ce que les clients nous ont soumis, là. On ne sait pas ce que sera véritablement l'effacement, là, on l'a évalué mais c'est au vécu de l'hiver qui s'en vient qu'on va être en mesure de donner des précisions sur quel a été l'effacement moyen par catégories, est-ce que ça a bien répondu, et caetera, et caetera?

Q. **[342]** Ce que vous me dites c'est qu'il est un peu hâtif, tôt.

R. Prématuré.

Q. **[343]** Donc, ma question est pertinente mais elle arrive trop tôt.

R. Vous êtes trop vite.

Q. **[344]** Bon. O.K. Excusez-moi un instant. Juste donc, sur le soixante-dix dollars (70 $). Donc, pour arriver à soixante-dix dollars (70 $), comment dire? Vous avez tirer dans un chapeau un après-midi? J'essaie de voir, le soixante-dix dollars (70 $) c'est la sommation d'un montant divisé par des interventions X, Y? Donnez-moi un peu plus... Je ne vous demanderai pas d'engagement, j'essaie de

comprendre, là, pour ce soixante-dix dollars (70 $) là. S'il n'y a rien à dire, si c'est un chiffre arbitraire...

R. Non, non, ce n'est pas arbitraire.

Q. **[345]** ... peut-être mais je comprends que ce n'est pas arbitraire. Alors, donnez-nous l'explication.

R. Ce n'est pas arbitraire. Comme je disais, les clients qui adhèrent ont des frais engagés, ils ont des techniciens envoyés au niveau de leur appareil de contrôle. C'est souvent des systèmes électromécaniques, ils doivent intégrer à leur système électromécanique des programmations, des algorithmes, pour que lorsque Hydro-Québec appelle le moyen qu'automatiquement les mesures préconisées par le client se déploient.

Il y a des frais rattachés à ça... bien, selon le projet pilote, c'est des frais de quelques milliers de dollars que chaque participant devait engager pour mettre ça en place, d'une part.

D'autre part, il y a de l'inconfort aussi. On a appris, dans le cadre du projet pilote, par exemple, dans une tour de condos, il fallait toujours que la pression d'air dans le corridor soit supérieure à celle dans les logements. Pour ne pas que, lorsque les gens sortent de leur

appartement, que les odeurs de cuisine se retrouvent dans le corridor central. Mais je vous dis ça parce que ce que ça implique c'est que, lorsqu'on va appeler le moyen, il faut qu'il réduise la pression d'air qui pousse mais pas trop pour ne pas que les odeurs se retrouvent dans la tour à condos et que ça crée des désagréments.

Donc, il y a beaucoup d'éléments à considérer pour ceux qui embarquent dans un tel programme, à savoir est-ce que le jeu en vaut la chandelle? Et on a évalué à soixante-dix dollars (70 $) le juste niveau pour aller chercher ce qu'on veut aller chercher et pour que les gens embarquent aussi.

Q. **[346]** Et le lien, l'odeur de cuisine et soixante-dix dollars (70 $), donc vous dites que c'est un... c'est sympathique, c'est drôle mais, clairement, c'est que le client doit... lui doit investir en appareillage dans le condo, si j'ai compris, pour éviter ces inconvénients-là. Et c'est un exemple qui s'insère dans le soixante-dix piastres (70 $) moyen que vous avez convenu. C'est-tu ça que...

R. Il y a des enjeux pour lui. Ça peut être du côté industriel, si c'est une industrie qui s'efface, parce qu'elles sont également admissibles, les

petites industries, il y a des pertes de production, il y a des déplacements de cédules de travail, il y a toutes sortes d'inconvénients rattachés à ça.

Q. **[347]** Et comme... pardon, je ne voulais pas vous interrompre.

R. Donc, ce n'est pas libre d'enjeux, là, ce n'est pas... quand on appelle le moyen le matin et que le client doit s'effacer, dépendant des mesures qu'il a intégrées dans le programme, il y a des contre-coups à ça. là.

Q. **[348]** Donc, ce que vous dites, c'est une estimation des inconvénients connus à ce jour, après discussion avec vos clients, puis ça pourrait certainement... l'an prochain, vous pourrez revenir devant la Régie, dire : « Finalement, ce n'est pas soixante-dix dollars (70 $), on s'est trompé, c'est trente-cinq (35) - ou - cent vingt-trois (123) », est-ce que c'est comme ça que vous allez envisager les choses ou, le soixante-dix dollars (70 $), il est fixé ad vitam aeternam?

R. Non, il n'y a jamais rien de fixé ad vitam aeternam. On va s'ajuster. On pourrait très bien... je vais faire du pouce sur ce que vous dites. On pourrait très bien se retrouver dans une situation,

cet hiver, où on appelle le moyen en fonction des besoins et qu'au final, les clients qui ont embarqué dans le programme n'y trouvent leur compte. Et que l'année prochaine, à soixante-dix dollars (70 $), il n'y a personne qui embarque. Ça pourrait être une figure de style, mais je n'en ai aucune idée, on ne l'a pas vécu encore.

(14 h 32)

Q. **[349]** O.K. Parfait. Un instant. O.K. Parfait. Le temps qu'on prend, Madame la Présidente, on en réduit alors... O.K. Donc si vous voulez maintenant prendre... bien on y était, là, mais dans la... toujours la demande de renseignements numéro 1 de la Régie à la question 12.1, nous étions donc dans le même document, c'est HQD-16, Document 6.1. C'est HQD-16, Document 6.1, page 36, question 12.1. Bien c'est plus pour comprendre un peu, puis c'est plus une question de compréhension, là, dans l'année évidemment vous avez un dialogue avec les... les clients. À quel moment devez-vous indiquer aux participants du programme bâtiment si leur puissance est retenue ou pas? T'sais, ils ont... ils vous ont informé sur ce qu'ils étaient prêts à contribuer, à quel moment vous... de manière générale dans l'année vous dites : bien voici, on a

retenu telle quantité? Est-ce que c'est en août, septembre? Est-ce qu'il y un « pattern » qui revient?

M. RICHARD LAGRANGE :

R. Bon, pour ce programme-là spécifiquement, le programme a été ouvert le premier (1er) avril deux mille seize (2016). Les gens avaient jusqu'au trente et un (31) août deux mille seize (2016) pour s'inscrire et on a fait l'analyse par la suite des... des dossiers. Là, j'y vais de mémoire, ça s'est fait au mois de septembre ou octobre, je ne me souviens plus exactement.

Q. **[350]** Septembre-octobre?

R. Oui, bien après évidemment les...

Q. **[351]** O.K.

R. ... les réponses, là, mais contrairement à l'option d'électricité interruptible grande puissance, là, que la date est connue, là, celui-ci c'était une première année. Il me semble qu'on a confirmé ça au mois de... il me semble que c'est au mois d'octobre.

Q. **[352]** Et pour les clients industriels, sauf erreur, la preuve, là, bien nous dit... nous donne qu'ils ont... eux, ils ont offert mille soixante-six virgule six mégawatts (1066,6 MW). À moins que ce

chiffre ait été révisé, mais c'est le montant que l'on a, de puissance interruptible. Alors que huit cent... vous aviez prévu sept cent... huit cent cinquante mégawatts (850 MW) au dossier tarifaire. Concrètement, peut-être que vous l'avez dit, mais je ne pense pas, combien de ces mégawatts se sont qualifiés et combien avez-vous retenus en termes de quantité finalement?

R. Vous parlez de la grande puissance?

Q. **[353]** Oui.

R. O.K. Il y a eu... on a retenu neuf cent quatre-vingt-seize mégawatts (996 MW). Est-ce que c'est le chiffre que vous aviez dit?

Q. **[354]** Non.

R. Excusez, j'ai pas le droit de poser de question. Donc on a retenu neuf cent quatre...

Q. **[355]** Ça, vous pouvez. Ça, vous pouvez.

R. Nous avons retenu neuf cent quatre-vingt-seize mégawatts (996 MW) sur des offres de mille, j'y vais de mémoire, là, mille soixante-dix (1070 MW). Il y a un seul client qu'on n'a pas retenu cette année pour des considérations techniques.

Q. **[356]** Quand vous dites « considérations techniques », par exemple, un exemple?

R. Captif.

Q. **[357]** Pardon?
R. Le client était captif au niveau de sa puissance. L'emplacement géographique du client ne permettait pas de... de pouvoir bénéficier de la puissance pour les besoins du réseau.
Q. **[358]** D'accord. Donnez-moi un instant. O.K. Parfait. Dans votre présentation PowerPoint de ce matin à la page 4, vous présentiez bien un peu une mise à jour des bilans de deux mille dix-sept (2017) pour, notamment, le bilan en puissance puis vous arrivez à des résultats. Mais est-ce que c'est possible de déposer le... comment dire, comment dire..., bien la mise à jour du bilan en puissance tel quel, là, l'information qui va... qui va avec, comme on le fait, c'est une analyse que vous faites déjà, Monsieur Zayat, je pense que c'est à vous la question. Alors ce sera l'engagement numéro 14?

LA PRÉSIDENTE :

Je ne sais pas, je vois maître Turmel.

Me ANDRÉ TURMEL :

Ils étaient silencieux alors... À moins que vous voulez le... mais...

M. HANI ZAYAT :

R. Bien ce qu'on présente c'est une confirmation des bilans...

Q. **[359]** Oui.
R. ... en puissance. Donc l'électricité interruptible à mille mégawatts (1000 MW), ce qui correspond à un arrondi du neuf cent quatre-vingt-seize mégawatts (996 MW) dont mon collègue a parlé. Et des nouvelles interventions en GDP de cent quarante-cinq mégawatts (145 MW), qui correspond dans le fond au cent trente mégawatts (130 MW) du programme CII et quinze mégawatts (15 MW) qui sont issus de mesures similaires dans les édifices d'Hydro-Québec.
Q. **[360]** Oui. C'est bien. Mais ça, c'est le total... des totaux de totaux. Nous, ce qu'on veut avoir, c'est pour arriver à ces... à ces...
R. Et on ne donne pas dans les bilans plus de détails que ça. Je veux dire on donne une ligne pour l'électricité interruptible, la voilà, puis une autre pour les interventions en GDP, la voilà.
(14 h 38)
Q. **[361]** Excusez-moi. Mais c'est ça, quand vous dites, le bilan est à l'équilibre en puissance, j'essaie de comprendre. Peut-être redonner l'explication, parce que vous dites qu'il est à l'équilibre. On nous dit que, nous, il n'est pas à l'équilibre. Et, là, vous arrivez avec une prévision des besoins de

plus cent mégawatts (100 MW), électricité interruptible mille mégawatts (1000 MW) et une nouvelle intervention GDP cent quarante-cinq mégawatts (145 MW). Et ça apparaît... Un instant.

O.K. Ce qu'on me dit, ce que vous présentez, ce sont des variations à la marge du bilan. Nous, on veut avoir le bilan tel qu'il se conçoit habituellement. Dans un bilan en puissance quand vous le présentez à la Régie, ça tient plus, ça tient sur plus que trois lignes. Vous comprenez?

M. HANI ZAYAT :

R. Effectivement, ce n'est pas... En fait, c'est les faits saillants du bilan que j'ai présenté. On peut présenter le bilan...

Q. **[362]** D'accord.

R. ... tel qu'il est dans le Plan d'approvisionnement pour deux mille dix-sept (2017) en fait. Et ce sont les changements qui sont là. Il est probablement au dossier dans une des pages. C'est juste que je ne pourrai pas vous référer.

Q. **[363]** Mais on veut une mise à jour.

R. Il n'y a pas de mise à jour à part le cent quarante-cinq (145) et le plus cent (100). C'est la mise à jour.

Q. **[364]** C'est-à-dire que le bilan qui a été présenté

à la preuve quelque part, c'est juste de le - comment dire- de le mettre à jour aujourd'hui avec les données que vous indiquez, c'est ça qui est recherché, simplement. C'est une opération de copier-coller qui va peut-être durer une demi-heure. Faites-la! C'est votre preuve.

R. D'accord. Je n'ai pas de problème à déposer.

Q. **[365]** Je pense que c'est en engagement numéro?

LA GREFFIÈRE :

14.

Me ANDRÉ TURMEL :

14. Donc, déposer une mise à jour du bilan en puissance... Alors, Madame la Présidente, on a d'autres questions. Mais on arrêterait là. Peut-être permettre à un autre intervenant de faire ses questions, pour peut-être revenir demain de manière très très, très très courte.

LA PRÉSIDENTE :

Mais avant est-ce qu'on peut clarifier ce que vous voulez comme engagement? Parce que l'autre maître Turmel s'est levé.

Me ANDRÉ TURMEL :

D'accord.

Me SIMON TURMEL :

Il est déposé, le tableau 7 au Plan

d'approvisionnement. Donc facilement accessible sur SDÉ dans le 3986, tableau 7, HQD-1, Document 1, tableau 7.

Me ANDRÉ TURMEL :

HQD-1...

Me SIMON TURMEL :

Document 1, tableau 7.

Me ANDRÉ TURMEL :

On va le regarder ce soir. Puis on verra le cas échéant.

LA PRÉSIDENTE :

Du dossier?

Me SIMON TURMEL :

3986.

Me ANDRÉ TURMEL :

Mettons-le en suspend, l'engagement, puis on verra pour demain, le cas échéant. On arrête ici en préservant nos droits pour revenir demain. Ça va, Madame la Présidente?

LA PRÉSIDENTE :

Bien oui.

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui. D'accord.

LA PRÉSIDENTE :

Ça me va. Je ne veux pas vous forcer. On ne peut

pas tirer d'eau d'une roche, hein. L'engagement 14 n'existe pas pour le moment. O.K. Nous pourrions, considérant l'heure, avant, je voudrais vérifier. L'AQCIE-CIFQ n'avait pas prévu de temps. Est-ce que c'est encore le cas? Oui. Toujours le cas. Et l'APCHQ non plus n'avait pas prévu de temps. Est-ce que c'est encore le cas? Vous allez vous approcher pour les fins d'enregistrement, Maître. Ce n'est pas vous, hein. Non. Bon. C'est bon. Par personne interposée, APCHQ pas de questions. UMQ, Maître, est-ce que vous en avez, vous? Bon. Est-ce que vous pensez dépasser beaucoup le quinze (15) minutes? Bon, bien, c'est bien. Venez nous présenter ça. Maître Rousseau.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me CATHERINE ROUSSEAU :

Bonjour. Catherine Rousseau pour l'Union des municipalités du Québec. Bonjour aux membres du panel.

Q. **[366]** On a discuté plus tôt ce matin dans le cadre de votre interrogatoire du programme des chauffe-eau interruptibles. J'aimerais simplement revenir sur une question qui a été posée dans le cadre de la DDR de l'UMQ. Et je vous amène tout de suite, c'est la pièce B-0088 (HQD-16, Document 1 (sic) à la page 8.

LA PRÉSIDENTE :

Excusez-moi, Maître, pouvez-vous répéter vos références s'il vous plaît?

Me CATHERINE ROUSSEAU :

Bien sûr. Je suis à la pièce B-0088 (HQD-16, Document 1 (sic) à la page 8.

LA PRÉSIDENTE :

B-0088 sur mon écran m'indique que c'est Document-12. Et si ce sont les réponses à l'UMQ? C'est ce à quoi vous faites référence?

Me CATHERINE ROUSSEAU :

Oui. Excusez-moi! C'est mon erreur. Effectivement c'est le Document 12.

LA PRÉSIDENTE :

C'est bien. Merci.

(14 h 44)

Me CATHERINE ROUSSEAU :

Q. **[367]** Donc je suis à la question 10. Alors, la question était :

> En matière de contrôle direct sur les chauffe-eau, le Distributeur bénéficie déjà d'une expérience pratique grâce au projet-pilote déjà mené.

La question était :

> Des considérations de sécurité

d'utilisation de la température de l'eau chauffée ont-elles été notées en cours de projet-pilote?

Et la réponse d'HQD était :

L'interruption des chauffe-eau étant une pratique répandue en Amérique du Nord, le Distributeur a jugé que le mesurage de la température à l'intérieur du chauffe-eau et le prélèvement d'échantillons d'eau offraient peu de valeur ajoutée au projet pilote.

À la lumière de ce qui a été communiqué ce matin comme information, est-ce que la position quant à l'opportunité de procéder au mesurage de la température à l'intérieur des chauffe-eau et des prélèvements d'échantillons demeure la même?

M. HANI ZAYAT :

R. Oui, elle demeure la même. Dans la mesure où... Évidemment, entre le programme de chauffe-eau ou ce qu'on a envisagé comme programme de chauffe-eau, c'est tout simplement l'installation d'un interrupteur à l'extérieur du chauffe-eau existant.

À partir du moment où il y a des mesures qui sont nécessaires à l'intérieur des chauffe-eau,

ça change complètement la rentabilité et la facilité, pas d'utilisation mais d'installation, dans le fond, et de déploiement de cette mesure-là. Donc, on souhaitait... D'autant plus que les chauffe-eau ne font pas partie de notre parc. Les chauffe-eau n'appartiennent pas à Hydro-Québec, ils appartiennent aux clients ou à un autre propriétaire qui loue ses chauffe-eau.

Donc, on ne souhaitait pas, nous comme entreprise, intervenir dans le chauffe-eau. On faisait simplement installer un interrupteur en amont du chauffe-eau. Donc, il n'était pas question de rentrer dans des manipulations de chauffe-eau en prétextant le programme.

Q. **[368]** Parfait. Et dites moi, à votre connaissance, est-ce que c'est la première tentative pour HQD de mettre en place un programme de chauffe-eau interruptible ou ça c'est déjà, la question s'est déjà posée ou a déjà été envisagée par le passé.

R. Déjà envisagé, certainement. C'est probablement la fois où on a été le plus loin avec des mesures, avec un pilote, à ma connaissance en tout cas au cours des dernières années.

Q. **[369]** Non, je comprends que ça a déjà été envisagé mais jusqu'à quel point on s'était rendus, à votre

connaissance encore une fois. Et pourquoi on n'a pas poussé l'exercice plus loin?

R. À ma connaissance, l'exercice n'a pas été fait dans le passé. On n'a pas fait de pilote dans le passé, on n'a pas lancé de programme dans le passé.

Q. **[370]** Je comprends que ça n'a pas été lancé, il n'y a pas eu de projet pilote mais c'est parce que vous m'avez dit « On a déjà considéré le fait de faire un tel programme. » et moi, ma question, ce que je cherche à savoir, c'est qu'est-ce qui a fait en sorte que vous n'avez pas poussé cette idée-là plus loin. Est-ce qu'il y a une raison particulière pour ça?

R. On parle du passé, évidemment.

Q. **[371]** Oui, exactement.

M. RICHARD LAGRANGE :

R. Je pourrais peut-être aider mon confrère ou mon patron. Une des raisons c'est le coût aussi, là. Le coût de cette mesure-là, on veut encore la mettre en place mais c'est en s'appuyant sur un coût de la puissance calibrée à cent six dollars (106 $) du kilowattannée qu'on est capables d'envisager de mettre un tel programme en place. Si on regarde dans le passé, on avait encore accès au marché de court terme où on peut – je ne sais pas si on l'a

vu tantôt – où on peut s'approvisionner en puissance à des coûts nettement plus bas.

Donc, tant et aussi longtemps qu'on avait le marché de court terme pour répondre à nos besoins, oui on y pensait. Bien moi, je n'ai pas beaucoup d'historique mais ça devait sûrement faire partie des réflexions des gens mais le coût était tellement élevé qu'on ne pouvait pas l'envisager. Lorsqu'on est rendus au point comme on a vécu l'an dernier avec un appel d'offres de puissance qui nous coûte cent six dollars (106 $) du kilowattannée, ça permet aujourd'hui de dire « O.K. Là, le fruit est mur pour lancer un tel programme. (14 H 49(

Q. **[372]** Parfait, je vous remercie. Je vous amène maintenant à la pièce B-0043, HQD-10, Document 1. J'espère que je ne fais pas d'erreur cette fois-ci. Vous y êtes... donc on mentionne, à la ligne 6, le balisage...

M. RICHARD LAGRANGE :

R. Excusez-moi, à quelle page?

LA PRÉSIDENTE :

Quelle page, par exemple, sur 59?

Me CATHERINE ROUSSEAU :

45.

LA PRÉSIDENTE :

Merci.

Me CATHERINE ROUSSEAU :

C'est la fin de la journée pour moi aussi, visiblement.

Q. **[373]** Vous y êtes... Donc j'étais à la ligne 6 :

> Le balisage a permis de constater que cette pratique demeure peu répandue au Canada.

Bon, la fin du paragraphe m'intéresse moins, si on peut sauter à la page, à la ligne 12, on mentionne, en fait, un exemple, qui est Hydro-Sherbrooke, et on indique :

> Hydro-Sherbrooke, quant à elle, offre aux clients DT l'option d'interrompre leur chauffe-eau lors de périodes de haut prix afin de réduire davantage leur consommation d'électricité.

Qu'est-ce que le tarif DT pour Hydro-Sherbrooke, à quoi ça correspond, en fait?

Mme LOUISE TRÉPANIER :

R. Hydro-Sherbrooke applique le même tarif que celui d'Hydro-Québec.

Q. **[374]** Donc je comprends que c'est un tarif domestique mais simplement dans les cas où on a la

biénergie?

R. Exactement.

Q. **[375]** Et est-ce que j'ai raison de penser que, en mode biénergie, l'utilisation d'un chauffe-eau interruptible ne présente pas les mêmes impacts sur la santé publique dans la mesure où il n'y a pas, dans les faits, de coupures ou d'interruptions, on fait simplement changer de source d'énergie, finalement?

M. RICHARD LAGRANGE :

R. Bien, je vais m'avancer, là, mais ça me surprendrait, parce que pour que ça puisse faire ce que vous dites, ça prendrait à la personne deux chauffe-eau, un chauffe-eau électrique et un chauffe-eau au gaz. Donc selon moi, les clients d'Hydro-Sherbrooke qui adhèrent au programme de biénergie disposent d'un chauffe-eau électrique et, conséquemment, vivent exactement les mêmes réalités que ceux d'Hydro-Québec vivraient si on peut mettre en place le programme.

Q. **[376]** Donc ce que vous me dites, c'est que la comparaison avec le cas d'Hydro-Sherbrooke, par exemple, qui utilise un programme de chauffe-eau interruptible, est comparable à ce que HQD voudrait mettre en place? C'est juste la comparaison que,

j'essaie de voir si la comparaison se fait réellement avec le cas d'Hydro.

R. Selon ma compréhension, c'est exactement la même chose, c'est identique.

Q. **[377]** Parfait, merci. Je change de ligne de questions. Dans la décision 2016-033, la Régie a indiqué que le service de recharge d'électricité méritait un traitement réglementaire, là, en raison maintenant du niveau de développement du marché des véhicules électriques. L'UMQ a fait une proposition dans son mémoire, est-ce que vous avez pris connaissance du mémoire de l'UMQ?

Mme LOUISE TRÉPANIER :

R. Oui.

Q. **[378]** Donc ce qui est proposé finalement, là, simplement pour faire un peu un résumé, c'est d'élaborer un scénario de référence pour bien indiquer au marché de l'électromobilité le plan de déploiement des bornes sur cinq ans. L'idée derrière ça, c'est en fait de faire en sorte que HQD participe activement au développement du marché des véhicules électriques et, finalement, qu'elle joue un rôle de premier plan dans le développement de ce marché-là plutôt qu'un rôle d'arrière-scène.

Alors j'aimerais savoir est-ce que HQD est

ouverte à élaborer un tel scénario de référence pour jouer un rôle beaucoup plus actif dans le développement de ce marché-là?

R. Je vous avoue qu'on n'a pas compris ce dont vous parliez quand vous parliez d'un scénario de référence. Pour nous, c'était, ce n'était pas clair dans la preuve...

Q. **[379]** Bien, en fait...

R. ... à quoi vous faisiez référence.

Q. **[380]** ... on réfère à la même chose que vous faites généralement, par exemple pour les plans d'investissements, ça pourrait être des simulations sur une période assez longue, qui va considérer différents facteurs économiques, et pour en venir finalement à établir un plan dans lequel vous pourriez, par exemple, élaborer un tarif préférentiel, mettre un plan d'action du développement du réseau de bornes à recharge rapide.

Donc c'est un peu ça à quoi on réfère, là, je pense que HQD fait plusieurs scénarios de référence dans d'autres domaines, comme le développement des ventes, donc ça serait un peu un scénario de référence comme ceux qui sont déjà, là, développés par le Distributeur.

R. Au niveau de l'offre tarifaire actuellement pour les bornes de recharge à domicile, ou au bureau ou, donc c'est ça qu'on dit dans notre preuve, pour l'instant, nos tarifs, selon nous, conviennent, donc offrent au client la possibilité de recharger par exemple à la maison, puis cette consommation-là donc se rajoute à son abonnement actuel.

Au niveau des bornes de recharge de quatre cents volts (400 V) et plus, donc on a fait une proposition dans le dossier parce qu'il y avait une problématique particulière ou, dans un contexte où il y avait... on envisageait une multiplication des bornes sur des lieux, des bornes de cinquante kilowatts (50 kW), donc les clients se retrouvaient à basculer du tarif G au tarif G9 qui devenait beaucoup plus dispendieux pour eux. Et pour éviter d'être un frein au développement justement de l'offre de bornes publiques de cinquante kilowatts (50 kW) et plus, notre proposition, c'est d'avoir un tarif qui fait le pont entre le tarif G et le tarif G9. Donc, outre ça, pour l'instant, on n'a pas de scénario de référence, comme vous dites, sur la table.

Q. **[381]** Mais, est-ce que vous seriez ouvert à en élaborer un?

R. Mais, ce que je ne sais pas, c'est exactement quel objectif on vise. Est-ce que de que vous nous dites, c'est qu'on devrait offrir un tarif avantageux pour la recharge? Pour les véhicules? J'ai de la misère à saisir votre proposition.

Q. **[382]** Bien, en fait, ce qu'on comprend de la proposition dans le projet pilote, c'est qu'effectivement on propose un nouveau tarif pour... entre le tarif G et le tarif G9, mais après ça, que se passe-t-il? C'est comme si HQD, la position de HQD est de suivre un peu la demande. Alors que, nous, ce qu'on propose, c'est de faire l'inverse, c'est d'établir un plan pour stimuler ou favoriser le développement de ce marché-là des véhicules électriques parce qu'on le sait que HQD va bénéficier de ça.

Ce sont des nouvelles ventes, c'est un nouvel usage. Vous y faites référence dans votre preuve. Donc, c'est un peu la position que l'UMQ apporte dans son mémoire et c'est pour éviter d'être un peu à la remorque de ce nouveau marché qui est émergeant et prendre une part active à son développement, à titre de Distributeur.

R. Notre proposition, donc on pense que ça va justement favoriser le déploiement des bornes dans

le contexte où le prix de l'électricité ne sera pas un frein. Ce qu'on vous propose aussi, c'est de faire un projet pilote. Donc, on va suivre cet usage-là au cours des années. Puis essayer de mieux comprendre cet usage-là qui est quand même assez nouveau. Là on parlait dans notre preuve qu'il y avait environ douze mille (12 000) véhicules au Québec.

Au niveau des tarifs... des autres tarifs qu'on a, donc on sait que les gens rechargent, par exemple, à la maison à un prix qui est vraiment inférieur au prix du mazout. Donc, je pense qu'à ce niveau-là par rapport à une automobile à essence, donc il y a un intérêt.

Par ailleurs, le circuit électrique d'Hydro-Québec de son côté, qui est une direction... il y a une direction corporative, en fait, la direction électrification des transports d'Hydro-Québec, est active au nom d'Hydro-Québec dans le déploiement des bornes.

Pour le Distributeur, notre rôle est de desservir les clients, donc alimenter les bornes, alimenter donc les clients qui possèdent des bornes par exemple à la maison ou au bureau, donc notre rôle s'en tient à ça. Mais, on ne pense pas que nos

tarifs sont un frein au déploiement des véhicules.

On le sait que les tarifs sont bas ici par rapport à d'autres juridictions, donc... et on est très content qu'effectivement cette nouvelle charge-là arrive dans un contexte notamment de surplus, donc c'est... on est content de voir une nouvelle charge comme ça arriver.

Mais, je vous avoue qu'on ne connaît encore pas super bien cet usage-là. Donc, notre intention, c'est de documenter notamment au niveau des bornes rapides, mais également d'essayer au niveau de l'usage, par exemple, à la maison ou au travail, c'est d'avoir de meilleures données sur les caractéristiques de consommation de cet usage-là.

Q. **[383]** Parfait. Je vous remercie. Ça complète pour moi.

LA PRÉSIDENTE :

Ça complète l'ensemble de vos questions, Maître Rousseau?

Me CATHERINE ROUSSEAU :

Oui. Oui. L'ensemble des questions. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Oui. Merci. Alors, il est trois heures (15 h 00), nous allons arrêter ça pour aujourd'hui et reprendre demain matin neuf heures (9 h 00) avec,

dans l'ordre, la suite de FCEI, AHQ-ARQ et les autres qui sont... qui étaient déjà prévus pour mercredi matin. Alors, merci et bonne fin de journée.

AJOURNEMENT AU 7 DÉCEMBRE 2016 À 9 H 00

Je, soussignée, DANIELLE BERGERON, sténographe officielle, certifie sous mon serment d'office que les pages qui précèdent sont et contiennent la transcription fidèle et exacte des notes prises dans cette cause au moyen de la sténotypie.

Le tout, conformément à la loi.
Et j'ai signé,

_____

DANIELLE BERGERON, s.o.