

**RÉGIE DE L'ÉNERGIE**

DEMANDE D'APPROBATION DU  
PLAN D'APPROVISIONNEMENT  
2014-2023 DU DISTRIBUTEUR

**DOSSIER : R-3864-2013**

**RÉGISSEURS :** Me LOUISE ROZON, présidente  
Mme DIANE JEAN  
M. BERNARD HOULE

AUDIENCE DU 16 JUIN 2014

VOLUME 1

**CLAUDE MORIN**  
**Sténographe officiel**

COMPARUTIONS

Me ALEXANDRE DE REPENTIGNY  
procureur de la Régie;

DEMANDERESSE :

Me ÉRIC FRASER  
procureur de Hydro-Québec Distribution;

MIS EN CAUSE :

Me STÉPHANIE L. ROBERTS  
procureure du Procureur général du Québec (PGQ);

PARTICIPANTS :

Me STÉPHANIE LUSSIER  
procureure de l'Association coopérative d'économie  
familiale de l'Outaouais (ACEFO);

Me STEVE CADRIN  
procureur de l'Association des hôteliers du Québec  
et de l'Association des restaurateurs du Québec  
(AHQ/ARQ);

Me STÉPHANE NOBERT  
procureur de l'Association québécoise de la  
production d'énergie renouvelable (AQPER);

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

Me PAULE HAMELIN  
procureure de Énergie Brookfield Marketing S.E.C.  
(EBM);

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

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

Me FRANKLIN S. GERTLER  
procureur de Regroupement des organismes  
environnementaux en énergie (ROÉE);

Me ANNIE GARIÉPY  
procureure de Regroupement national des conseils  
régionaux de l'environnement du Québec (RNCREQ);

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

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

**TABLE DES MATIERES**

	PAGE
LISTE DES ENGAGEMENTS	5
LISTE DES PIÈCES	6
PRÉLIMINAIRES	7
<b><u>PREUVE DU DISTRIBUTEUR</u></b>	54
<b>NADHEM IDOUDI</b>	55
<b>MARCEL CÔTÉ</b>	56
<b>HERVÉ LAMARRE</b>	56
INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER	56
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STÉPHANIE LUSSIER	119
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me STEVE CADRIN	149
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PIERRE PELLETIER	168
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PAULE HAMELIN	174
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL	191
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER	230

---

**LISTE DES ENGAGEMENTS**

**PAGE**

E-1 :	Spécifier pour quel réseau autonome le Distributeur a fixé des quantités minimales et maximales de puissance interruptible dont il entend se prévaloir	223
-------	--	-----

---

**LISTE DES PIÈCES**

	<b><u>PAGE</u></b>
C-GRAME-0019 :	Organigrammes (Extrait Rapport annuel 2004 - HQD-7, Document 1) 204
C-GRAME-0020 :	(Article 7.4 des Tarifs et conditions) Modalités d'application des tarifs généraux de petite et de moyenne puissance pour les clients des réseaux autonomes 212

---

1 L'AN DEUX MILLE QUATORZE, ce seizième (16e) jour du  
2 mois de juin :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du seize (16) juin  
8 deux mille quatorze (2014), dossier R-3864-2013,  
9 audience concernant la demande d'approbation du  
10 Plan d'approvisionnement 2014-2023 du Distributeur.

11 Les régisseurs désignés dans ce dossier sont maître  
12 Louise Rozon, présidente de la formation, madame  
13 Diane Jean et monsieur Bernard Houle.

14 Le procureur de la Régie est maître Alexandre de  
15 Repentigny.

16 La demanderesse est Hydro-Québec, représentée par  
17 maître Éric Fraser.

18 Le mis en cause est Procureur général du Québec,  
19 représenté par maître Stéphanie L. Roberts.

20 Les participants sont :

21 Association coopérative d'économie familiale de  
22 l'Outaouais, représentée par maître Stéphanie  
23 Lussier;

24 Association des hôteliers du Québec et Association  
25 des restaurateurs du Québec, représentées par

1 maître Steve Cadrin;  
2 Association québécoise de la production d'énergie  
3 renouvelable, représentée par maître Stéphane  
4 Nobert;  
5 Association québécoise des consommateurs  
6 industriels d'électricité et Conseil de l'industrie  
7 forestière du Québec, représentés par maître Pierre  
8 Pelletier;  
9 Énergie Brookfield Marketing, représentée par  
10 maître Paule Hamelin;  
11 Fédération canadienne de l'entreprise indépendante,  
12 représentée par maître André Turmel;  
13 Groupe de recherche appliquée en macroécologie,  
14 représenté par maître Geneviève Paquet;  
15 Regroupement des organismes environnementaux en  
16 énergie, représenté par maître Franklin S. Gertler;  
17 Regroupement national des conseils régionaux de  
18 l'environnement du Québec, représenté par maître  
19 Annie Gariépy;  
20 Stratégies énergétiques et Association québécoise  
21 de lutte contre la pollution atmosphérique,  
22 représentées par maître Dominique Neuman;  
23 Union des consommateurs, représentée par maître  
24 Hélène Sicard.

25 Y a-t-il d'autres personnes dans la salle



1 qui désirent présenter une demande ou faire des  
2 représentations au sujet de ce dossier? Je  
3 demanderais par ailleurs aux parties de bien  
4 vouloir s'identifier à chacune de leurs  
5 interventions pour les fins de l'enregistrement.  
6 Merci.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Merci, Madame la greffière. Alors, la Régie vous  
9 souhaite la bienvenue. Aujourd'hui, nous tenons une  
10 audience publique dans le dossier R-3864-2013, soit  
11 la demande d'Hydro-Québec relative à l'approbation  
12 de son Plan d'approvisionnement 2014-2023. Alors,  
13 avant de débiter, je tiens, comme je le fais à  
14 chaque fois, à présenter les membres de l'équipe de  
15 la Régie qui nous assistent dans le traitement de  
16 la présente demande.

17 Alors, cette équipe est composée du chargé  
18 de projet monsieur Christian Deguire, ainsi que des  
19 spécialistes suivants : mesdames Isabelle Larivière  
20 et Daniel Beaulieu, messieurs Simon Desrochers,  
21 Pierre Hosatte et Charles-Philippe St-Pierre; le  
22 procureur au dossier, maître Alexandre de  
23 Repentigny.

24 Le cinq (5) juin dernier, la Régie vous a  
25 fait parvenir le calendrier pour la tenue de la

1 présente audience. Lors de cet envoi, nous vous  
2 invitations à être flexibles et à vous rendre  
3 disponibles pour devancer, si cela s'avère  
4 nécessaire, la présentation de votre preuve ou de  
5 vos argumentations. Ainsi, chaque intervenant doit  
6 s'assurer que son procureur, son équipe d'analystes  
7 et les personnes qu'ils entendent faire témoigner  
8 soient disponibles.

9 La Régie a fait des efforts pour accommoder  
10 l'ensemble des participants. Mais je vous informe  
11 qu'on n'a pas retenu l'intégralité des temps qui  
12 ont été proposés par l'ensemble des participants,  
13 puisque nous serions encore ici avec vous jusqu'à  
14 la mi-juillet. J'exagère. Mais au moins une semaine  
15 de plus.

16 Alors, on juge utile de vous rappeler qu'on  
17 a pris connaissance de toute la preuve qui a été  
18 déposée au dossier, incluant les réponses aux  
19 nombreuses demandes de renseignements. Je n'ai pas  
20 fait l'exercice de les compter, parce que je  
21 n'avais pas le temps, mais on peut facilement dire  
22 qu'il y a eu plus de mille (1000) demandes de  
23 renseignements.

24 Dans ces circonstances, on invite les  
25 intervenants lors de la présentation de leur preuve

1 à souligner uniquement les points importants pour  
2 lesquels vous souhaitez attirer l'attention de la  
3 Régie. On juge que, règle générale, une durée de  
4 trente (30) minutes devrait suffire pour la  
5 majorité des intervenants. Il y a des intervenants  
6 qui ont demandé un temps qui peut aller jusqu'à  
7 deux heures pour présenter leur preuve. Alors, on  
8 vous invite sincèrement à réduire, si cela est  
9 possible, le temps que vous nous avez demandé.

10 On a lu vos preuves. Donc, ce n'est pas  
11 nécessaire de nous résumer l'ensemble des éléments  
12 qu'il y a dans votre mémoire, mais de nous  
13 identifier vraiment les points pour lesquels... les  
14 points qui sont importants et majeurs pour vous. Et  
15 tout le reste, on les a lus et on va en prendre...  
16 on va en tenir compte dans le cadre de notre  
17 délibéré.

18 (9 h 9)

19 En ce qui a trait au contre-interrogatoire, c'est  
20 un peu le même message que j'aimerais vous lancer  
21 ce matin. On est à la dernière étape de ce long  
22 processus, la Régie rappelle que dans le cadre des  
23 plans d'approvisionnement, la tenue d'une audience  
24 publique n'est pas obligatoire, mais jusqu'à  
25 présent, dans tous les cas, la Régie a jugé qu'il

1           était pertinent de tenir une audience publique afin  
2           de lui permettre de rendre la meilleure décision et  
3           d'avoir en main tous les éléments de preuve  
4           nécessaires pour que l'on puisse effectivement  
5           rendre la meilleure décision dans les  
6           circonstances.

7                        Donc à cette étape-ci, il est vrai qu'il  
8           est possible d'obtenir quelques renseignements  
9           additionnels de la part du Distributeur mais on  
10          vous invite à faire preuve de jugement et des  
11          contre-interrogatoires de plus de deux heures, on  
12          ne croit pas que ce soit utile rendu à cette étape-  
13          ci. Alors on vous invite également à limiter la  
14          durée de votre contre-interrogatoire aux éléments  
15          essentiels.

16                       Et parfois, même quand on n'est pas  
17          satisfait de la réponse du Distributeur mais que  
18          c'est la réponse qu'il peut fournir, il faut vivre  
19          avec cette réponse-là et vos représentations  
20          devront en tenir compte. Et ça va aller dans le  
21          sens de ce que, bien, si la réponse est  
22          insatisfaisante, bien, ça peut avoir des  
23          conséquences pour le Distributeur; ça fait qu'à  
24          cette étape-ci, il est, oui, possible d'obtenir  
25          davantage de renseignements mais...

1                   Et, bon, je pense entre autres à la  
2 méthodologie de la prévision de la demande, il y a  
3 eu énormément de questions, la Régie a posé  
4 dernièrement une dernière demande de  
5 renseignements, oui, peut-être qu'il reste encore  
6 quelques éléments à aller chercher mais je pense  
7 qu'on a, à cet égard-là, énormément de  
8 renseignements pour être en mesure de rendre une  
9 décision. Il reste peut-être des petits éléments  
10 additionnels mais je pense qu'ils ne sont pas  
11 nombreux à cette étape-ci.

12                   Maintenant, la Régie prend note que le  
13 Distributeur ne s'oppose à aucune des demandes qui  
14 ont été déposées dans le présent dossier en vue  
15 d'obtenir la reconnaissance du statut de témoins  
16 experts alors au moment de, avant le témoignage de  
17 ces témoins, la Régie procédera à leur  
18 reconnaissance officielle mais il n'y a pas  
19 nécessité d'avoir de voir-dire à cet effet-là.

20                   La Régie a pris connaissance également de  
21 la lettre du ROÉÉ en ce qui a trait à la  
22 disponibilité d'un de ses témoins experts, soit  
23 monsieur Tim Weis; alors peut-être que, à cette  
24 étape-ci, la Régie aimerait savoir s'il y a des  
25 participants qui comptaient contre-interroger cet

1 expert lors de cette audience. La Régie n'a pas de  
2 questions spécifiques à poser à cet expert. Oui,  
3 Maître Sicard?

4 Me HÉLÈNE SICARD :

5 Bonjour. Hélène Sicard, pour l'Union des  
6 consommateurs.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Oui.

9 Me HÉLÈNE SICARD :

10 Pour répondre à votre question concernant monsieur  
11 Weis...

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Oui.

14 Me HÉLÈNE SICARD :

15 ... dans la préparation de l'audience, nous avons  
16 prévu quelques questions pour monsieur Weis...

17 LA PRÉSIDENTE :

18 O.K.

19 Me HÉLÈNE SICARD :

20 ... sur sa preuve. Maintenant, de quelle façon  
21 voulez-vous qu'on le fasse si vous ne voulez pas le  
22 faire venir?

23 LA PRÉSIDENTE :

24 O.K., bon, écoutez, on a un plan B. Si la réponse à  
25 la première question était oui, ce qu'on vous

1 suggère, c'est peut-être prévoir une étape de  
2 demande de renseignements qui pourrait être faite  
3 par écrit, avec dépôt des réponses au plus tard ce  
4 vendredi, ou lundi, on pourra voir avec le ROÉÉ.  
5 Mais je pense qu'on pourrait éviter le déplacement  
6 de monsieur Weis s'il n'y a pas de questions qui  
7 visent à attaquer sa crédibilité.

8 Alors si, ce ne sont que des renseignements  
9 additionnels qui veulent être demandés, à ce  
10 moment-là, on croit que ça peut se faire par écrit  
11 et que, à ce moment-là, on n'aura pas besoin de  
12 modifier tout le calendrier d'audience, parce que  
13 je dois vous dire qu'à partir du moment où on  
14 modifie un, lorsqu'on fait un changement, ça a des  
15 impacts sur tous les autres participants.

16 Me HÉLÈNE SICARD :

17 Je n'ai pas d'objection mais je vous demanderais, à  
18 ce moment-là, parce que vous comprendrez que  
19 monsieur Weis est anglophone, c'est ce que j'ai  
20 compris de sa preuve, je vais donc lui poser des  
21 questions en anglais, il va falloir que je  
22 retravaille, dans quel délai vous attendez-vous à  
23 ce que je dépose ces questions et que j'adresse ces  
24 questions à monsieur Weis? Je vous demanderais de  
25 me donner quand même quelques jours parce que, pour

1 être honnête avec vous, là, j'ai...

2 LA PRÉSIDENTE :

3 O.K. Quel délai vous avez besoin?

4 Me HÉLÈNE SICARD :

5 Pour réviser avec mon client, moi, je vous

6 demanderais, il était prévu qu'il témoigne

7 mercredi, je pense?

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Jeudi.

10 Me HÉLÈNE SICARD :

11 Bon, alors si je pouvais déposer les questions pour

12 mercredi matin, c'est-à-dire mardi en...

13 LA PRÉSIDENTE :

14 O.K.

15 Me HÉLÈNE SICARD :

16 ... dans la nuit de mardi, malheureusement, je suis

17 ici pendant la journée, là, j'ai...

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Oui, O.K. Mettons, on peut mettre mercredi matin le

20 dépôt des demandes de renseignements. Et puis je

21 pourrais vérifier avec maître Gariépy le délai...

22 ah! je me trompe...

23 Me HÉLÈNE SICARD :

24 Maître, le ROEÉ, maître Gertler.

25



1 LA PRÉSIDENTE :  
2 Maître Gertler.  
3 Me HÉLÈNE SICARD :  
4 Je m'excuse.  
5 LA PRÉSIDENTE :  
6 Non, c'est bon.  
7 Me HÉLÈNE SICARD :  
8 O.K., merci.  
9 LA PRÉSIDENTE :  
10 C'est bon. Excellent.  
11 (9 h 15)  
12 LA PRÉSIDENTE :  
13 Excellent. Donc, je comprends qu'il n'y a que  
14 l'Union des Consommateurs qui va avoir des  
15 questions. Est-ce que maître Gertler est là?  
16 Me FRANKLIN S. GERTLER :  
17 Oui je suis là.  
18 LA PRÉSIDENTE :  
19 Oui.  
20 Me FRANKLIN S. GERTLER :  
21 Je ne m'attendais pas...  
22 LA PRÉSIDENTE :  
23 O.K. Vous pouvez venir, s'il vous plaît.  
24 Me FRANKLIN S. GERTLER :  
25 Excusez-moi, Madame la Présidente. Franklin Gertler

1 pour la ROEE. Je ne m'attendais pas qu'il y ait des  
2 discussions sur cet aspect-là ce matin, alors, vous  
3 avez des questions pour moi?

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Oui. En fait, ce que l'on propose en ce qui a trait  
6 à votre demande...

7 Me FRANKLIN S. GERTLER :

8 Oui.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 ... pour votre témoin qui n'est pas disponible  
11 jeudi...

12 Me FRANKLIN S. GERTLER :

13 Oui.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Il y a seulement l'Union des Consommateurs qui a  
16 des questions à poser à votre témoin.

17 Me FRANKLIN S. GERTLER :

18 Oui.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Alors, ce que l'on propose, c'est que cette... que  
21 les demandes de renseignements soient déposées par  
22 écrit. Maître Sicard serait disposée à les, à  
23 déposer ces demandes de renseignements mercredi  
24 matin. Alors ma question, c'est à quel moment votre  
25 témoin serait disponible pour y répondre par écrit?

1 Cela aurait pour effet qu'il ne serait pas  
2 nécessaire de faire déplacer maître Weis... maître  
3 Weis... monsieur Weis pour venir témoigner à la  
4 Régie, alors à ce moment-là on maintient le  
5 calendrier tel qu'on l'a présenté le cinq (5) juin  
6 dernier.

7 Me FRANKLIN S. GERTLER :

8 Évidemment, la Régie est maître de son calendrier,  
9 Madame la Présidente. Mais, bien que je comprends  
10 très bien que la Régie dit et redit que vous avez  
11 lu la preuve, pas besoin nécessairement d'une  
12 grande présentation. Il y a beaucoup d'éléments qui  
13 portent sur le, notamment sur le jumelage éolien-  
14 diesel dans le dossier, qui vont survenir au cours  
15 du dossier. Alors ce n'est pas... Ce n'est pas  
16 nécessairement vrai qu'on veut se priver du  
17 bénéfice de commentaires du docteur Weis et de  
18 ses... Justement, c'est ça le rôle de l'expert. Par  
19 rapport soit à des hypothèses, soit à des éléments  
20 mis en preuve. Il doit être en mesure de nous  
21 donner le bénéfice de son expertise.

22 Alors je trouve... Ça me prend par  
23 surprise, l'idée qu'il ne viendra pas témoigner. On  
24 tient qu'il témoigne. Je ne sais pas s'il y a  
25 moyen... Peut-être on peut diviser notre preuve, à

1 ce moment-là, puis le faire témoigner le vendredi,  
2 mais je... L'idée qu'il ne témoigne pas de vive  
3 voix, je trouve... Ça m'étonne un peu, là. Je vais  
4 vous avouer que je ne suis pas vraiment favorable à  
5 cette...

6 Parce que nous avons bien dit, depuis le  
7 début de notre demande, que cette journée-là  
8 n'était pas possible. On a parlé du dix-huit (18)  
9 et du vingt (20), mais on n'a jamais parlé du dix-  
10 neuf (19), comme... Et ce sont des personnes,  
11 évidemment, qui ont différentes occupations. Je ne  
12 peux pas les nolisier pendant deux semaines. À moins  
13 que Hydro-Québec veuille qu'on leur charge, pour  
14 deux semaines, du temps de l'expert. Ça, je suis  
15 certain que ce n'est pas le cas.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Écoutez, Maître Gertler. C'est vrai que, dans un  
18 monde idéal, c'est que vos témoins soient présents  
19 physiquement. Mais si personne n'a de contre-  
20 interrogatoire serré à faire, la Régie n'aura pas  
21 de questions pour monsieur Weis. Hydro-Québec non  
22 plus. Il y a un intervenant seulement qui a des  
23 questions. Oui, Maître Sicard?

24 Me HÉLÈNE SICARD :

25 En fait, je n'ai pas voulu induire la Régie en

1           erreur, je m'excuse. Ce n'est pas pour monsieur  
2           Weis, mais pour monsieur Neme que nous allons avoir  
3           des questions.  
4           LA PRÉSIDENTE :  
5           Ah! Bon! Bon, O.K.  
6           Me HÉLÈNE SICARD :  
7           Alors, je...  
8           LA PRÉSIDENTE :  
9           O.K.  
10          Me HÉLÈNE SICARD :  
11          Je suis retournée à mes documents, là... Vous  
12          m'avez prise par surprise.  
13          LA PRÉSIDENTE :  
14          Excusez.  
15          Me HÉLÈNE SICARD :  
16          Ce n'était pas les intervenants ce matin, là.  
17          LA PRÉSIDENTE :  
18          O.K.  
19          Me HÉLÈNE SICARD :  
20          Je suis allée vérifier.  
21          LA PRÉSIDENTE :  
22          O.K.  
23          Me HÉLÈNE SICARD :  
24          Alors, il n'y a pas de questions pour monsieur  
25          Weis.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 O.K. Parfait. Merci, Maître Sicard. Donc...

3 Me FRANKLIN S. GERTLER :

4 Mais...

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Dans l'optique où la Régie aurait pu traiter ce  
7 dossier-là sur dossier, l'audience publique n'est  
8 pas obligatoire. Écoutez, Maître Gertler, je pense  
9 que dans l'optique où on n'a pas de questions à  
10 poser à monsieur Weis, en termes d'efficacité, de  
11 réduction des coûts aussi, je pense que ça ne sera  
12 pas nécessaire qu'il soit présent physiquement. Et  
13 j'aimerais aussi juste mentionner que dans votre  
14 lettre, peut-être que vous n'avez pas été très  
15 clair. Mais ce qu'on a compris, c'est qu'il serait  
16 souhaitable qu'il témoigne le vingt (20), mais on  
17 n'a pas compris qu'il n'était aucunement disponible  
18 les autres dates prévues pour l'audience. Donc,  
19 c'est peut-être juste une question de  
20 compréhension, là...

21 Me FRANKLIN S. GERTLER :

22 Mais on essaie aussi, Madame la Présidente, d'être  
23 délicat, de ne pas donner d'ordres à la Régie.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Oui. Mais si... Mais si vous avez des témoins qui

1 ne sont réellement pas disponibles, on préfère que  
2 vous nous l'indiquiez. Pas juste dire que c'est  
3 souhaitable. On essaie de...  
4 Me FRANKLIN S. GERTLER :  
5 Non mais je n'ai pas dit souhaitable, je pense.  
6 LA PRÉSIDENTE :  
7 ... d'exaucer vos souhaits...  
8 Me FRANKLIN S. GERTLER :  
9 Avec tout res...  
10 LA PRÉSIDENTE :  
11 ... mais ce n'est pas toujours possible. Donc...  
12 Me FRANKLIN S. GERTLER :  
13 Mais je n'ai pas... Je n'ai pas dit souhaitable. Je  
14 n'ai pas vraiment pas dit, j'ai...  
15 LA PRÉSIDENTE :  
16 O.K.  
17 Me FRANKLIN S. GERTLER :  
18 En tout cas. Je vais ressortir la lettre, mais ce  
19 n'est pas ça que j'ai dit, Madame la Présidente.  
20 Mais alors, à ce moment-là, deux choses. D'abord,  
21 oui, c'est vrai, vous auriez pu traiter le dossier  
22 sur dossier, mais vous ne l'avez pas fait. Là vous  
23 avez convoqué une audience de vive voix. Puis tous  
24 les témoins d'Hydro-Québec, et de part et d'autre,  
25 vont avoir la chance de se présenter devant vous de

1 vive voix. Alors, moi je pense que ça c'est water  
2 under the bridge, comme on dit.

3 (9 h 21)

4 Mais alors, pour être pratique, alors peut-être on  
5 peut demander, à ce moment-là, le droit d'avoir un  
6 court complément de preuve du docteur Weis, le cas  
7 échéant, pour commenter les preuves qui sont dans  
8 le dossier par rapport au GED. Parce que c'est ça,  
9 moi je compte là-dessus pour être capable, ensuite,  
10 de plaider. Que lui soit capable de dire, « Oui,  
11 bien, j'ai entendu un tel, un tel dire telle, telle  
12 chose, puis je ne suis pas d'accord, ou ce n'est  
13 pas exactement ça, ou je suis d'accord. ». Je pense  
14 que c'est ça le bénéfice pour la Régie d'un expert.  
15 Mais on pourrait à ce moment-là avoir une date  
16 peut-être pour remettre ou peut-être à même notre  
17 argumentation, je ne sais pas.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Oui. Bien, c'est ce que je vous inviterais. Je  
20 pense que monsieur Weis peut écouter les audiences  
21 à distance.

22 Me FRANKLIN S. GERTLER :

23 Mais avec l'argumentation, je parle... Pardon?

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Il peut écouter les audiences. Il n'aurait pas été



1           présent pour la présentation de la preuve de tous  
2           les témoins.

3           Me FRANKLIN S. GERTLER :

4           Non. Mais oui, il peut écouter jusqu'à un certain  
5           point, oui. Mais on avait parlé quand même aussi de  
6           cette traduction et interprétation pour lui. Mais  
7           c'est vrai qu'il n'est pas là.

8           LA PRÉSIDENTE :

9           Il n'était pas là.

10          Me FRANKLIN S. GERTLER :

11          Non. Puis il a une certaine capacité en français.  
12          Mais, nous, on est capables aussi de lui dire puis  
13          il y a les transcriptions. Il est capable de lire  
14          les transcriptions qui sortent avec une efficacité  
15          extraordinaire|

16                   Alors je ne sais pas, mais quand je parle  
17          de notre argumentation, je ne parle pas de juste de  
18          nécessairement argumenter sur les preuves, la  
19          preuve des autres. Mais j'aurais aimé... On  
20          souhaiterait avoir le bénéfice de l'opinion de  
21          l'expert, donc pas une opinion de maître Gertler  
22          sur la preuve qui va avoir été administrée sur le  
23          jumelage.

24                   Bien, je ne sais pas qu'est-ce que ça  
25          signifie quand on n'a pas de questions. J'espère

1 que c'est parce que tout est clair puis vous êtes  
2 pleinement d'accord avec qu'est-ce qu'il dit. Mais  
3 on est quand même, concrètement, nous sommes devant  
4 la situation également d'une situation qui perdure  
5 de manque d'avancement par Hydro-Québec, donc par  
6 rapport à cet aspect-là. Alors pour nous c'est  
7 assez important.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Pour la Régie aussi. Mais le mémoire de votre  
10 expert, il est en preuve, on en a pris  
11 connaissance. Et si, au terme de l'audience, en  
12 fait, l'expert a aussi certainement pris  
13 connaissance des preuves des autres intervenants à  
14 cet effet-là, de la preuve du Distributeur, des  
15 réponses aux demandes de renseignements qu'il a  
16 faites à cet égard-là. Alors certainement que votre  
17 expert pourra vous éclairer pour votre plaidoirie à  
18 cet effet-là.

19 Me FRANKLIN S. GERTLER :

20 Alors, si je comprends bien, vous n'acceptez pas  
21 que... Je ne sais pas si c'est nécessaire, mais un  
22 petit complément de preuve par rapport à qu'est-ce  
23 qui a été dit.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Bien, parce que, normalement, il n'y a pas de

1 complément de preuve. Si votre témoin venait jeudi,  
2 il serait presque le premier à témoigner. Alors à  
3 ce moment-là, il n'aura pas le bénéfice de faire  
4 une preuve additionnelle à la suite de la preuve  
5 présentée par tout le monde.

6 Me FRANKLIN S. GERTLER :

7 Il va avoir entendu notamment, on va avoir entendu  
8 notamment...

9 LA PRÉSIDENTE :

10 La preuve du Distributeur.

11 Me FRANKLIN S. GERTLER :

12 ... Hydro-Québec là-dessus pendant une journée et  
13 demie sur les réseaux autonomes, Madame la  
14 Présidente. En tout cas, moi, je proposerais qu'on  
15 ait la faculté de déposer, si besoin, un petit  
16 complément de preuve par rapport...

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Par rapport à la preuve qu'il va y avoir. S'il y a  
19 des éléments additionnels.

20 Me FRANKLIN S. GERTLER :

21 Peut-être y réfléchir.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 O.K. Bon. À ce moment-là, ça serait quel délai?

24 Me FRANKLIN S. GERTLER :

25 Bien, j'imagine que... Alors, nous, c'était pour

1 être le...

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Le jeudi.

4 Me FRANKLIN S. GERTLER :

5 Le jeudi. Puis vendredi. Excusez-moi, là. On

6 pourrait le faire pour le matin du vingt-cinq (25).

7 Mais l'idéal ça serait plus tard, mais, comme vous

8 dites, on n'aurait pas eu le bénéfice du témoignage

9 des autres.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Hum, hum. O.K.

12 Me FRANKLIN S. GERTLER :

13 Mais qu'est-ce qui convient à la Régie à ce moment-

14 là.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 O.K. Maître Fraser?

17 Me ÉRIC FRASER :

18 Bien simplement pour vous éclaircir. Il n'y aura

19 pas de nouvelle preuve concernant les JED par le

20 Distributeur. C'est certain. Donc, il faudrait

21 qu'il y ait des éléments nouveaux qui ressortent

22 des contre-interrogatoires et dans la mesure où je

23 pourrais m'avancer et faire une prévision que les

24 chances sont minces. Donc, je pense que mon

25 confrère peut réserver ses droits s'il y a des

1 éléments nouveaux. Mais, tout de suite c'est  
2 certain qu'il n'y aura pas d'éléments nouveaux en  
3 preuve en chef. Ça c'est certain.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 O.K.

6 Me FRANKLIN S. GERTLER :

7 Mais ça me convient.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 O.K.

10 Me FRANKLIN S. GERTLER :

11 C'est sûr qu'avec les contre-interrogatoires, même  
12 si Hydro-Québec ne prévoit pas d'éléments nouveaux  
13 et qu'on espère au moins que les contre-  
14 interrogatoires sortent, feront ressortir des  
15 éléments nouveaux.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 D'accord. Alors on retient cette procédure dans la  
18 mesure où, à la suite de la présentation de la  
19 preuve en chef et des contre-interrogatoires des  
20 témoins du Distributeur, il y a des éléments  
21 nouveaux qui ressortent à l'égard du jumelage  
22 éolien-diesel, la Régie accorde au ROÉÉ la  
23 possibilité de déposer un complément de preuve  
24 additionnelle de la part de son expert monsieur  
25 Weis, au plus tard mercredi le vingt-cinq (25) juin

1 à midi (12 h).

2 Me FRANKLIN S. GERTLER :

3 O.K. Excusez-moi, j'étais retardataire, là, en  
4 retard. Mais alors, pour le reste vous tenez le  
5 calendrier à ce moment-là puis notre preuve serait  
6 le dix-neuf (19)?

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Exactement. On n'apporte pas de modification au  
9 calendrier d'audience.

10 Me FRANKLIN S. GERTLER :

11 Merci.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Tel que présenté le cinq (5) juin. Merci, Maître  
14 Gertler.

15 Alors un autre élément c'est la lettre que  
16 nous avons reçue d'EBM vendredi dernier. Maître  
17 Hamelin, je vais vous demander peut-être, dans un  
18 premier temps, de nous préciser concrètement la  
19 demande d'EBM en ce qui a trait l'option  
20 d'électricité interruptible. Je vais demander au  
21 Distributeur de réagir et la Régie va convenir la  
22 façon de traiter ce sujet.

23 (9 h 26)

24 Me PAULE HAMELIN :

25 Alors bonjour. Paule Hamelin pour Energie

1 Brookfield Marketing. Bonjour, Madame la  
2 Présidente, Madame, Messieurs les régisseurs.  
3 Écoutez, tout d'abord, on voulait aviser la Régie  
4 de la problématique que l'on voit et s'assurer que  
5 la Régie soit consciente de cette problématique-là.  
6 C'était dans un premier temps l'objectif qu'on  
7 voulait vous formuler parce qu'on est d'avis que,  
8 dans le cadre du présent plan, il y a certains des  
9 éléments au niveau de l'électricité interruptible,  
10 qui vont être appelés à être changés et il y a donc  
11 des modifications au niveau, par exemple, du bilan  
12 en puissance, au niveau des taux de réserve que  
13 l'on voudrait pouvoir, dans le fond, pouvoir  
14 analyser dans le présent dossier parce qu'on pense  
15 que ça pourrait être important pour la décision que  
16 vous aurez à rendre.

17 On n'est pas en train de vouloir revoir ici  
18 les conditions en tant que telles de l'autre  
19 dossier. L'objectif c'est de dire, bien si ces  
20 conditions-là sont éventuellement approuvées,  
21 comment la Régie va devoir intégrer ça dans le  
22 cadre du présent plan parce qu'on pense qu'il y a  
23 des impacts, donc au niveau des volumes, au niveau  
24 du taux de réserve, au niveau des coûts. Alors  
25 c'était un peu soulever cette problématique-là.

1 Notre intention n'est pas nécessairement comme je  
2 vous dis d'étudier les modifications en tant que  
3 telles et l'approprié, là, des modifications mais  
4 voir comment ça, ça peut avoir un impact dans le  
5 présent plan.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Merci Maître Hamelin. Maître Fraser?

8 Me ÉRIC FRASER :

9 Bien écoutez, c'est plus clair que dans la  
10 correspondance, là.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Hum, hum.

13 Me ÉRIC FRASER :

14 Donc, je crois qu'effectivement, j'aurais tendance  
15 à vous dire on le jouera à l'oreille mais  
16 effectivement, là, on a deux dossiers et c'est  
17 certain qu'en ce qui concerne les modalités de  
18 l'option d'électricité interruptible, les modalités  
19 tarifaires sont discutées dans un dossier mais je  
20 ne peux pas empêcher un intervenant de poser une  
21 question sur la gestion, donc les stratégies dans  
22 la mesure où ça s'inscrit dans... Il s'agit de  
23 gestion de la demande qui offre un coup de main à  
24 la puissance. Donc, c'est certain qu'un intervenant  
25 peut avoir des questions légitimes en ce qui a



1 trait aux stratégies et là-dessus, je crois que le  
2 dossier du plan est approprié.

3 Donc, en ce sens, je crois qu'effectivement  
4 EBM pourra poser des questions mais évidemment, ce  
5 qui était annoncé dans, lorsqu'il s'agit de, bien  
6 évidemment, 74.1 a été exclu via votre décision  
7 procédurale qui a été confirmée; lorsqu'il s'agit  
8 de modalités, lorsqu'il s'agit de l'application de  
9 l'article 74.1, je crois que ça, c'est clairement  
10 exclu du présent dossier. Alors, ça complète mes  
11 commentaires. Je vous remercie.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Donc, Maître Hamelin?

14 Me PAULE HAMELIN :

15 Effectivement, on a bien lu la décision de révision  
16 donc on n'était pas dans le contexte de 74.1 mais  
17 plus au niveau de ce produit-là en fait qui est  
18 l'électricité interruptible et ses  
19 caractéristiques.

20 Alors, à partir du moment où on sait que  
21 les caractéristiques vont changer, ça a un impact  
22 ces modifications-là, nous pensons, sur le bilan en  
23 puissance et les autres éléments et les stratégies  
24 d'approvisionnement. Alors on veut être en mesure  
25 de pouvoir justement poser des questions puis voir

1 comment ça, ça a un impact dans le présent dossier  
2 sans nécessairement prendre pour acquis que vous  
3 allez avoir à analyser les conditions, là.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Hum, hum.

6 Me PAULE HAMELIN :

7 On va prendre pour acquis que si ces modifications-  
8 là étaient approuvées, quel est l'impact dans le  
9 présent dossier.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Excellent. Donc c'est beau. Effectivement, dans  
12 cette perspective-là, c'est tout à fait à propos en  
13 ce qui a trait à l'approbation du plan  
14 d'approvisionnement.

15 Me PAULE HAMELIN :

16 Excusez-moi. Puisque je suis là, également on  
17 voulait juste, je n'ai pas fait le détail et je  
18 pourrai le faire si jamais la Régie veut qu'on le  
19 fasse, mais au niveau de l'entente - voyons, j'ai  
20 un blanc, là - d'intégration éolienne, pardon,  
21 pourtant on en a parlé très longtemps, au niveau  
22 des éléments dans la preuve du Distributeur sur ça,  
23 on aurait pu demander possiblement d'exclure  
24 certaines références comme par exemple quand on  
25 vient dire bon, c'est trente-cinq pour cent (35 %)

1 qui est indiqué dans le bilan en puissance. On  
2 prend pour acquis naturellement, là, qu'il y a un  
3 dossier là-dessus qui est en délibéré alors que ces  
4 éléments de preuve-là, on peut bien en parler.  
5 C'est la proposition que le Distributeur a fait  
6 mais on s'entend qu'elle a été contestée. Alors,  
7 j'ai pas fait de demande spécifique mais je voulais  
8 encore une fois attirer l'attention de la Régie là-  
9 dessus.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Merci, Maître Hamelin. Il faut comprendre, hein,  
12 que lorsque la Régie approuve le plan  
13 d'approvisionnement, c'est un plan qui est général  
14 et qui fait l'objet de modifications dans chaque  
15 demande tarifaire. Alors, tout dépendant du  
16 contexte et des décisions que la Régie rend par la  
17 suite.

18 Me PAULE HAMELIN :

19 Tout à fait. Merci.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Parfait. Alors, si tout se passe bien, on devrait  
22 être en mesure de terminer la présente audience le  
23 vingt-sept (27) juin prochain avec les plaidoiries  
24 des participants et la réplique du Distributeur.  
25 Pour y arriver, je compte sur votre collaboration

1 et sur ma capacité à mener cette audience avec une  
2 main de fer dans un gant de velours, alors c'est-à-  
3 dire avec fermeté et diplomatie. Donc on souhaite  
4 vraiment terminer l'audience le vingt-sept (27) et  
5 dans le pire des scénarios, si jamais il est  
6 nécessaire que la réplique soit déposée par écrit,  
7 on pourra procéder de cette façon-là mais on  
8 souhaite être en mesure de vous entendre tous et  
9 terminer avec la plaidoirie, avec la réplique du  
10 Distributeur vendredi la semaine prochaine. Donc  
11 les audiences vont débiter à neuf heures (9 h) pour  
12 se terminer à quinze heures (15 h).

13 (9 h 31)

14 Autre message, la Régie vous demande de  
15 limiter le téléchargement des fichiers vidéos ou la  
16 consultation de sites internet non reliés à la  
17 présente audience afin d'éviter de trop taxer la  
18 bande passante disponible. Alors cela va permettre  
19 aux gens qui nous écoutent sur internet de pouvoir  
20 le faire sans difficulté.

21 Alors on invite aussi tous les participants  
22 à donner en référence, au minimum, la cote Régie  
23 des documents afin que nous puissions facilement  
24 les retrouver sur le SDÉ. Donc parfois, pour la  
25 version papier, la cote du Distributeur est plus

1 facile, mais simplement ajouter à ce moment-là la  
2 cote Régie pour nous, c'est plus simple.

3 Alors est-ce qu'il y a des commentaires ou  
4 des remarques préliminaires avant de débiter...  
5 Maître Pelletier?

6 Me PIERRE PELLETTIER :

7 Pierre Pelletier, pour l'AQICIE/CIFQ. Alors ça ne  
8 sera pas vraiment des commentaires, c'est plutôt un  
9 point. Maître Gertler avait communiqué avec nous,  
10 vous avez pu le voir, pour faire toutes sortes  
11 d'arrangements pour déplacer son témoin et de notre  
12 côté, bien, on a fait le nécessaire pour  
13 l'accommoder, je me retrouve dans la situation où  
14 j'ai fait déplacer des choses par monsieur Vézina,  
15 qui fait partie de notre panel, pour qu'il puisse  
16 venir jeudi.

17 Et là, en regardant le programme pour jeudi  
18 le dix-neuf (19), il y a seulement deux  
19 intervenants, ROEÉ et GRAME, puis je comprends que  
20 la preuve, la présentation de ROEÉ risque d'être  
21 réduite en durée et je me demandais si, dans ce  
22 contexte-là, on pourrait insérer, soit entre le  
23 ROEÉ et le GRAME ou soit après le GRAME, la preuve  
24 de l'AQICIE/CIFQ, ce qui éviterait qu'on essaie de  
25 redéfaire les arrangements qu'on a faits pour

1 accommoder le ROEÉ.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Écoutez, sincèrement, je ne vois pas de difficulté,  
4 là, à ce que nous puissions poursuivre jeudi avec  
5 votre preuve. Donc je pense que, dans les  
6 circonstances, c'est réaliste de penser qu'on va  
7 être en mesure de vous entendre jeudi.

8 Me PIERRE PELLETIER :

9 Je vous remercie beaucoup.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 C'est bon. Oui?

12 Me STEPHANIE L. ROBERTS :

13 Bonjour, Madame la Présidente. Madame la  
14 Régisseure, Monsieur le Régisseur. Stéphanie  
15 Roberts, pour le Procureur général du Québec. Une  
16 question d'intendance, simplement.

17 En réponse à la lettre de la Régie du deux  
18 (2) juin dernier, j'aurais quelques commentaires,  
19 au fait, et peut-être des interrogations. Donc  
20 lorsqu'on lit, au dernier paragraphe de la lettre  
21 en question, que :

22 La Régie tient à informer les  
23 participants et le PGQ que les  
24 argumentations à l'égard de la  
25 validité et de l'inapplicabilité des

1                   décrets seront entendues lors des  
2                   plaidoiries finales qui auront lieu  
3                   dans le cadre de l'audience prévue...

4 Je voulais juste être bien certaine qu'on s'entende  
5 sur les paramètres de ce débat-là.

6                   Autrement dit, dans la mesure où l'article  
7 95 est une disposition d'ordre public, comme nous  
8 le savons, et l'objet même de la disposition veut  
9 que le Procureur général du Québec puisse se  
10 défendre et puisse apporter un éclairage pour le  
11 tribunal, je voulais juste être bien certaine que  
12 ce n'est pas au moment des représentations finales  
13 que l'ensemble des intervenants allait pouvoir  
14 apporter des arguments additionnels à ceux qui  
15 figurent déjà à l'avis de 95, parce que si c'est le  
16 cas, ce sera malheureux, mais je n'aurai d'autre  
17 choix que de vous demander un délai pour pouvoir y  
18 répondre, ce qui risque malheureusement d'entraîner  
19 des délais quant à votre délibéré.

20                   Donc j'aurais voulu élucider ça d'ores et  
21 déjà. Écoutez, je ne peux pas présumer de  
22 l'intention des parties à savoir si tous vont  
23 vouloir soulever des arguments additionnels, mais  
24 je tiens à le souligner d'entrée de jeu en raison  
25 des délais que ça pourrait encourir pour votre

1 délibéré.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Si je comprends bien, en fait, on pourrait vérifier  
4 s'il y a des participants qui comptent apporter des  
5 arguments additionnels à ceux de l'AQCIE en ce qui  
6 a trait à la contestation des décrets. Sinon, est-  
7 ce que le calendrier tel que proposé, donc que vous  
8 fassiez vos présentations après l'AQCIE, ce serait  
9 correct?

10 Me STEPHANIE L. ROBERTS :

11 Oui, tout à fait.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Ou sinon, est-ce qu'on pourrait prévoir votre  
14 argumentation au terme de l'argumentation de  
15 l'ensemble des participants?

16 Me STEPHANIE L. ROBERTS :

17 J'y ai pensé, effectivement. Seulement, pour moi,  
18 répondre à brûle-pourpoint sans y avoir réfléchi et  
19 si tant est qu'il y a des arguments nouveaux, ce  
20 sera difficile, il faut que j'aie cherché des  
21 instructions...

22 LA PRÉSIDENTE :

23 O.K.

24 Me STEPHANIE L. ROBERTS :

25 ... il faut probablement que j'y réfléchisse un peu



1 plus également. De sorte que l'ordre dans lequel je  
2 présenterais mes arguments a peu de conséquences.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 O.K.

5 Me STEPHANIE L. ROBERTS :

6 Parce que, vraisemblablement, j'aurais besoin d'un  
7 délai.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Besoin de temps.

10 Me STEPHANIE L. ROBERTS :

11 Et ça pourrait se faire par écrit...

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Oui, oui, oui.

14 Me STEPHANIE L. ROBERTS :

15 ... comme ça a eu lieu dans un autre dossier,  
16 seulement, ça risque d'entraîner des délais, ce qui  
17 n'est pas souhaitable, je pense, pour quiconque.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 O.K. Donc, écoutez, je ne sais pas si les  
20 participants sont prêts à nous indiquer s'ils  
21 comptent apporter des arguments additionnels à ceux  
22 présentés par l'AQCIE en ce qui a trait à la  
23 contestation des décrets... Maître Neuman? Merci  
24 beaucoup.

25 (9 h 39)

1 Me DOMINIQUE NEUMAN :  
2 Oui. Bonjour, Madame... enfin, Mesdames les  
3 Présidentes et Monsieur le Régisseur. Dominique  
4 Neuman pour SÉ/AQLPA. Donc, effectivement nous  
5 avons l'intention, en argumentation, de fournir  
6 des arguments en faveur de la validité du  
7 règlement, mais il y a peut-être certaines nuances,  
8 et nous avons déjà fourni une telle argumentation  
9 dans le dossier R-3866, mais il y aura peut-être  
10 une adaptation par rapport à ce qui a été dit dans  
11 cet autre dossier.

12 Moi je n'aurais pas d'objection à déposer  
13 cela par écrit la veille, ou deux jours... enfin,  
14 le vingt-cinq (25) ou le vingt-six (26), là, si  
15 cela convient à la Régie et si ça aide le Procureur  
16 général d'avoir cette argumentation écrite sur ce  
17 point. Je ne parle pas de l'argumentation totale,  
18 mais juste sur ce point...

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Oui, oui. oui.

21 Me DOMINIQUE NEUMAN :

22 ... de le déposer un ou deux jours d'avance.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 O.K. Est-ce que vous seriez en mesure de déposer  
25 cette argumentation ce vendredi?

1 Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 Oui. Oui, absolument. Oui.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 O.K. Si maître Neuman dépose ses arguments précis à  
5 l'égard des décrets ce vendredi?

6 Me STÉPHANIE L. ROBERTS :

7 Naturellement, dans la mesure où, suivant les  
8 représentations de maître Neuman, il semble aller  
9 dans le sens de la validité, c'est une toute autre  
10 paire de manches, et donc je lui serais,  
11 naturellement, reconnaissante de pouvoir avoir le  
12 bénéfice de lire ses représentations ce vendredi,  
13 bien que je ne voudrais pas le bousculer non plus,  
14 parce que dans la mesure où, enfin, en principe, on  
15 devrait avoir une vision similaire, à ce moment-  
16 là...

17 LA PRÉSIDENTE :

18 O.K.

19 Me STÉPHANIE L. ROBERTS :

20 ... mercredi pourrait aller.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Donc, mercredi le vingt-cinq (25), ça pourrait  
23 être...

24 Me STÉPHANIE L. ROBERTS :

25 Et aussi, puisqu'on a plaidé ces questions-là,

1 maître Neuman et moi-même, dans le cadre du  
2 dossier...

3 LA PRÉSIDENTE :

4 De d'autres...

5 Me STÉPHANIE L. ROBERTS :

6 ... sur le 450, enfin, il ne devrait pas y avoir  
7 beaucoup de surprises à ce niveau-là.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Hum, hum. Donc, on vous accorde jusqu'à mercredi...

10 Me DOMINIQUE NEUMAN :

11 Oui. Oui. Merci...

12 LA PRÉSIDENTE :

13 ... le vingt-cinq (25) juin pour déposer...

14 Me DOMINIQUE NEUMAN :

15 Merci. Merci, Madame la Présidente. Comme je l'ai  
16 indiqué, nous allons dans le sens de la validité,  
17 mais il y a une certaine nuance, qui ressemble à la  
18 nuance que nous avons déjà apportée dans le  
19 dossier 3866.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 C'est bon. Merci Maître Neuman. Maître Gertler?

22 Me FRANKLIN S. GERTLER :

23 Beaucoup d'intendance ce matin. Merci, Madame la  
24 Présidente. Maître Gertler pour le ROÉÉ. Je ne sais  
25 pas le sens de la validité par rapport à

1 l'applicabilité, c'était ça la distinction qu'on a  
2 voulu faire. Parce qu'elle dit si... Ma consoeur  
3 dit, en autant que les arguments vont dans le sens  
4 de la validité. Je me demandais s'il y avait  
5 d'autres... d'autres éléments qu'ils s'attendaient  
6 à avoir, suite à 95. Je ne suis pas sûr de suivre,  
7 mais j'ai des commentaires également. Je ne sais  
8 pas si on peut nous éclairer.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Peut-être, Maître Gertler, est-ce que vous comptez  
11 apporter des arguments additionnels à ceux qui ont  
12 déjà été présentés par l'AQCIÉ à l'égard de la  
13 validité et de l'applicabilité des décrets en  
14 cause?

15 Me FRANKLIN S. GERTLER :

16 Non. On n'a pas de... On n'a pas fait de...

17 LA PRÉSIDENTE :

18 O.K.

19 Me FRANKLIN S. GERTLER :

20 ... déposé un avis en vertu de 95 nous-mêmes. Alors  
21 il n'y aura pas de nouveaux moyens, mais nous avons  
22 des... Et maître Roberts a déjà... Nous avons déjà  
23 présenté nos arguments dans le dossier du 1450...  
24 3866, je crois. Alors ça...

25

1 LA PRÉSIDENTE :  
2 O.K.  
3 Me FRANKLIN S. GERTLER :  
4 Nos arguments seraient dans le même... dans la même  
5 ligne. C'est ça.  
6 LA PRÉSIDENTE :  
7 O.K. Excellent.  
8 Me FRANKLIN S. GERTLER :  
9 Alors ça serait...  
10 LA PRÉSIDENTE :  
11 Donc il n'y a pas de...  
12 Me FRANKLIN S. GERTLER :  
13 Est-ce que je comprends que ça serait par écrit, et  
14 si on a des représentations on ne le fait pas dans  
15 les argumentations finales, mais bien par écrit le  
16 vingt-cinq (25). C'est ça?  
17 LA PRÉSIDENTE :  
18 C'est ça. Là, bon, le vingt-cinq (25)... Moi je  
19 préférerais le vendredi vingt (20). Si vous avez  
20 des arguments additionnels, le PGEÉ, dans le fond,  
21 ne s'oppose pas à ce qu'il y ait des arguments  
22 additionnels. Elles désirent simplement avoir un  
23 certain délai pour être en mesure de plaider  
24 vendredi le vingt-sept (27) juin. Donc...  
25

1 Me FRANKLIN S. GERTLER :

2 O.K. Alors...

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Si vous avez des arguments additionnels à présenter  
5 à l'égard de la validité des décrets, on vous donne  
6 l'opportunité de le faire au plus tard, par écrit,  
7 le vingt (20) juin à midi (12 h 00).

8 Me FRANKLIN S. GERTLER :

9 Mais je... Excusez-moi, j'ai peut-être... Un  
10 argument additionnel, ou des arguments, simplement,  
11 tout courts?

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Additionnels à ceux déjà invoqués par l'AQCIE. Dans  
14 le fond, si vous êtes d'accord avec les arguments  
15 de l'AQCIE, ce n'est pas nécessaire de nous le  
16 dire.

17 Me FRANKLIN S. GERTLER :

18 Mais on... Mais...

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Par écrit.

21 Me FRANKLIN S. GERTLER :

22 Les moyens peuvent être... O.K. Mais à ce moment-là  
23 on peut simplement les...

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Les répéter...

1 Me FRANKLIN S. GERTLER :  
2 ... les présenter lors de la plaidoirie, à ce  
3 moment-là, si...  
4 LA PRÉSIDENTE :  
5 Oui, tout à fait.  
6 Me FRANKLIN S. GERTLER :  
7 Si c'est... Si on...  
8 LA PRÉSIDENTE :  
9 S'il n'y a pas d'éléments additionnels, il n'y a  
10 aucun problème.  
11 Me FRANKLIN S. GERTLER :  
12 O.K. O.K. Je pensais qu'on faisait... plaidait sur  
13 l'aspect de 95 par écrit, là, le même.  
14 LA PRÉSIDENTE :  
15 Non.  
16 Me FRANKLIN S. GERTLER :  
17 O.K.  
18 LA PRÉSIDENTE :  
19 Juste s'il y a des arguments additionnels.  
20 Me FRANKLIN S. GERTLER :  
21 Très bien.  
22 LA PRÉSIDENTE :  
23 Sinon...  
24 Me FRANKLIN S. GERTLER :  
25 O.K.



1 LA PRÉSIDENTE :

2 Le Procureur général aura à répondre aux arguments  
3 invoqués par l'AQCIÉ, donc que vous nous les  
4 répétiez, il n'y a pas de problème.

5 Me FRANKLIN S. GERTLER :

6 Merci beaucoup.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 De rien, Maître Gertler. Maître Sicard?

9 Me HÉLÈNE SICARD :

10 Hélène Sicard pour l'Union des Consommateurs. Dans  
11 un premier temps, nous on s'attendait... On n'a pas  
12 abordé cette question, pour le moment, avec ma  
13 cliente. On sait que c'est là. On s'attendait à le  
14 faire plus vers l'argumentation, donc on avait un  
15 quatre jours, là, de... Saint-Jean-Baptiste et fin  
16 de semaine, donc on avait un lundi pour travailler  
17 ça. C'était le plan.

18 Ça fait que moi, personnellement, je ne  
19 suis pas en mesure de vous dire, aujourd'hui, tout  
20 de suite, là, si on doit... on va ajouter quelque  
21 chose. Ce que je peux vous dire c'est que, dans le  
22 cadre de 3866, on a complété, dans la mesure du  
23 possible, là, l'argument qui avait été présenté par  
24 l'AQCIÉ en arrivant aux mêmes conclusions. Ce n'est  
25 pas des...

1 (9 h 45)

2 Et j'ai de la misère à concevoir ce que  
3 vous entendez et ce que le Procureur général entend  
4 par « arguments additionnels » dans le sens où on  
5 ne va pas faire un nouvel avis de 95.1, là. On va  
6 suivre avec ce qui est sur la table et regarder ce  
7 qui a été dit dans 3866 par UC pour être concilié  
8 puis avancer dans la même ligne. C'est tout ce que  
9 je peux vous dire à l'heure actuelle.

10 Mais qu'est-ce que vous entendez et qu'est-  
11 ce que le Procureur général entend par « arguments  
12 additionnels », là, j'ai de la difficulté à voir ça  
13 dans le contexte où on a pas mal plaidé cette chose  
14 déjà dans 3866.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Écoutez, peut-être que je suis trop simpliste, mais  
17 c'est des arguments autres que ceux qui sont  
18 présentés par l'AQCIE. Si c'est des arguments qui  
19 vont dans le même sens, qui sont peut-être exprimés  
20 différemment, je n'appelle pas ça des arguments  
21 additionnels, mais si c'est carrément des arguments  
22 autres, un motif supplémentaire qui pourrait  
23 appuyer la validité, la contestation.

24 Me HÉLÈNE SICARD :

25 Mais un motif supplémentaire qui n'a pas requis

1 d'avis selon 95.1. C'est ça. Ça fait que ça  
2 s'inscrit à du même...

3 Me ÉRIC FRASER :

4 C'est certain que, s'ils ne sont pas capables de  
5 s'inscrire à l'intérieur du 95, ils sont forclos.

6 Me HÉLÈNE SICARD :

7 Bien oui. Voilà! C'est pour ça.

8 Me ÉRIC FRASER :

9 Les procédures j'ai un délai minimum de soixante  
10 (60) jours.

11 Me HÉLÈNE SICARD :

12 Non, non, je suis consciente de ça. C'est pour ça  
13 que j'ai de la difficulté à comprendre. Mais en  
14 tout cas, ce que je peux vous dire c'est que, si ma  
15 cliente décide qu'on doit en argumentation, ce qui  
16 est fort probable, appuyer la demande de l'AQCIÉ ou  
17 la commenter, je peux aviser tout de suite le  
18 Procureur général que ce qu'on aura à dire sera  
19 dans la même ligne que ce qu'on a déjà dit dans  
20 3866. Et c'est ce qui sera plaidé à ce moment-là au  
21 moment où on plaidera.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 O.K. Est-ce que...

24 Me HÉLÈNE SICARD :

25 il n'y a pas de surprise là, elle les a vus ces

1 arguments-là. On les a plaidés.  
2 LA PRÉSIDENTE :  
3 Est-ce qu'il serait possible de les déposer,  
4 mettons si on vous donne jusqu'au mercredi, vingt-  
5 cinq (25) juin?  
6 Me HÉLÈNE SICARD :  
7 Ah! Si j'ai jusqu'au vingt-cinq (25) juin, oui.  
8 LA PRÉSIDENTE :  
9 Bon.  
10 Me HÉLÈNE SICARD :  
11 Ce n'est pas un problème.  
12 LA PRÉSIDENTE :  
13 Donc, on pourrait à ce moment-là pour tous.  
14 Me HÉLÈNE SICARD :  
15 Cette partie-là de la plaidoirie est écrite.  
16 LA PRÉSIDENTE : c'est-à-dire  
17 Déposez votre plaidoirie à l'égard de la  
18 contestation des décrets mercredi, le vingt-cinq  
19 (25) juin.  
20 Me HÉLÈNE SICARD :  
21 Pas de problème ça.  
22 LA PRÉSIDENTE :  
23 À midi (12 h) au plus tard. Et puis on maintient...  
24 Me HÉLÈNE SICARD :  
25 Je vous remercie.

1 LA PRÉSIDENTE :  
2 ... le calendrier tel que prévu. C'est bon. Maître  
3 Gariépy.  
4 Me ANNIE GARIÉPY :  
5 Bonjour, Madame la Présidente. Annie Gariépy pour  
6 le RNCREQ. Pour ma part, une question d'intendance.  
7 Je ne suis pas certaine si vous avez mentionné si  
8 vous accueillez ma préférence de déposer mon  
9 argumentation par écrit, sous forme écrite, ou pas?  
10 LA PRÉSIDENTE :  
11 Excusez, ça m'a échappé.  
12 Me ANNIE GARIÉPY :  
13 C'est une question de planification pour ma part.  
14 LA PRÉSIDENTE :  
15 Oui. Écoutez, vous seriez en mesure de déposer  
16 cette plaidoirie vendredi matin?  
17 Me ANNIE GARIÉPY :  
18 Totalement.  
19 LA PRÉSIDENTE :  
20 Parfait. Donc, vendredi la semaine prochaine?  
21 Me ANNIE GARIÉPY :  
22 Oui, oui.  
23 LA PRÉSIDENTE :  
24 Oui, oui. On s'entend.  
25

1 Me ANNIE GARIÉPY :

2 Pas avant la présentation testimoniale de mes  
3 témoins.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Non. Donc, le vingt-sept (27) juin, à neuf heures  
6 (9 h), il n'y a aucune difficulté à ce que vous  
7 puissiez déposer votre plaidoirie par écrit.

8 Me ANNIE GARIÉPY :

9 Excellent. Merci.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Donc, cela termine les commentaires préliminaires.  
12 Maître Fraser, nous allons donc débiter avec la  
13 preuve en chef du Distributeur.

14

---

15 **PREUVE DU DISTRIBUTEUR**

16

17 Me ÉRIC FRASER :

18 Alors bonjour. Je voudrais vous offrir aux membres  
19 de la formation les salutations formelles d'Hydro-  
20 Québec. Mesdames les Présidentes, Monsieur le  
21 Régisseur. Je crois que c'est la première fois que  
22 je vais agir devant deux présidentes en même temps.  
23 Donc, Madame la Présidente de la Régie, vous en  
24 serez pas formalisée si j'interpelle maître Rozon  
25 beaucoup plus souvent.

1                   Alors nous avons fait parvenir, passons  
2 tout de suite aux choses... au vif du sujet. Nous  
3 avons fait parvenir les curriculum vitae, je crois,  
4 vendredi dernier. Donc, nous avons sur le panel des  
5 témoins, monsieur Nadhem Idoudi, chef Prévision et  
6 caractérisation, complètement à ma droite. Il y a  
7 monsieur Marcel Côté, directeur Tarifs et  
8 conditions de service. Et vous saurez que Tarifs et  
9 conditions de service inclut la prévision de la  
10 demande. Monsieur Côté demeure responsable de ces  
11 éléments-là également. Et un témoin qu'on n'a pas  
12 vu à la Régie depuis un certain temps, monsieur  
13 Hervé Lamarre qui est directeur principal Clientèle  
14 d'affaires et réglementation.

15                   Alors, Madame la Greffière, vous pouvez  
16 procéder à l'assermentation des témoins s'il vous  
17 plaît.

18                   (9 h 50)

19

20 L'an deux mille quatorze (2014), ce seizième (16e)  
21 jour du mois de juin, ONT COMPARU :

22

23                   **NADHEM IDOUDI**, chef Prévision et Caractérisation à  
24 la Direction tarifs et conditions de service,  
25 Hydro-Québec Distribution, ayant une place

1 d'affaires au Complexe Desjardins, Montréal  
2 (Québec);

3

4 **MARCEL CÔTÉ**, directeur Tarifs et conditions de  
5 service, ayant une place d'affaires au Complexe  
6 Desjardins, Montréal (Québec);

7

8 **HERVÉ LAMARRE**, directeur principal Clientèle  
9 d'affaires et réglementation, ayant une place  
10 d'affaires au Complexe Desjardins, Montréal  
11 (Québec);

12

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

15

16 INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER :

17 Merci, Madame la greffière.

18 Q. [1] On va procéder à l'adoption de la preuve.

19 Alors, Monsieur Idoudi, je me tourne vers vous. Je  
20 vous réfère à la preuve, et, en fait, on va y aller  
21 de manière plus directe, je vous réfère à  
22 l'ensemble des éléments qui portent sur la  
23 prévision de la demande à la preuve et autant à la  
24 preuve en chef qu'aux réponses du Distributeur aux  
25 diverses demandes de renseignements. Je comprends



1 que vous avez participé à la préparation de  
2 l'ensemble de ces documents?

3 M. NADHEM IDOUDI :

4 R. Oui. Absolument.

5 Q. **[2]** Et que vous adoptez le tout pour valoir comme  
6 votre témoignage écrit en l'instance?

7 R. Exact.

8 Q. **[3]** Je vous remercie, Monsieur Idoudi. Monsieur  
9 Côté, mêmes questions. Je vous réfère de manière  
10 plus générale à l'ensemble de la preuve, mais  
11 concernant les questions de prévision, mais  
12 également, comme j'ai mentionné dans la  
13 correspondance de vendredi dernier, certaines  
14 questions ou certaines préoccupations de  
15 tarification qui ont été relatées en preuve. Donc,  
16 je comprends que vous avez participé à la  
17 préparation de ces éléments de preuve, ces  
18 documents?

19 M. MARCEL CÔTÉ :

20 R. Oui.

21 Q. **[4]** Et que vous adoptez le tout pour valoir comme  
22 votre témoignage écrit en l'instance?

23 R. Exactement.

24 Q. **[5]** Je vous remercie, Monsieur Côté. Monsieur  
25 Lamarre, pour vous, ce sera encore plus général. Je

1           comprends que vous avez participé, étant donné vos  
2           fonctions, à la préparation de l'ensemble de la  
3           preuve?

4           R. C'est exact.

5           Q. **[6]** Et que vous adoptez le tout pour valoir comme  
6           votre témoignage écrit en l'instance?

7           R. Oui.

8           Q. **[7]** Je vous remercie, Monsieur Lamarre. Alors,  
9           Madame la Présidente, vous disiez que la preuve  
10          était claire en l'instance, notamment en ce qui  
11          concerne la prévision de la demande. Et je pourrais  
12          volontiers vous dire qu'après la présentation, elle  
13          sera encore plus claire. Comme vous le savez, ce  
14          n'est pas dans les habitudes du Distributeur de  
15          faire des présentations... présentations... de  
16          grosses présentations en levée d'audience. Par  
17          contre, à la demande de la Régie, qui voulait une  
18          présentation plus globale permettant de présenter  
19          l'ensemble de la preuve qui peut, parfois, paraître  
20          diffuse entre les différents documents, le  
21          Distributeur a prévu une présentation substantielle  
22          qui a été envoyée ce matin dans SDÉ déposée sous  
23          B-0081.

24                       Alors, voilà, il n'y a pas de nouvelle  
25          preuve dans ce document. Il s'agit vraiment d'une

1           présentation de l'ensemble de la preuve du  
2           Distributeur. Alors, sur ce, je vais laisser la  
3           parole à monsieur Idoudi qui va faire la  
4           présentation. Merci, Madame la Présidente.  
5           M. NADHEM IDOUDI :

6           R. Alors, Mesdames les Présidentes, Monsieur le  
7           Régisseur, membres de l'équipe technique de la  
8           Régie et l'ensemble des intervenants dans le  
9           dossier, Bonjour. La présentation aujourd'hui porte  
10          sur la méthodologie de la prévision de la demande.  
11          Elle permet, tel que souhaité par la Régie dans sa  
12          correspondance du vingt-six (26) mai, d'avoir une  
13          vue d'ensemble sur le processus de prévision de  
14          manière générale et reprend les principaux éléments  
15          qui figurent dans le dossier du Plan  
16          d'approvisionnement. Nous avons profité par  
17          l'occasion d'enrichir ces informations-là par des  
18          illustrations graphiques. Et je sollicite votre  
19          attention à cet égard de bien vouloir suivre à  
20          l'écran certaines explications permettant de  
21          clarifier certaines étapes méthodologiques.

22                        Pour le suivi, nous avons mis à la fin de  
23          la présentation une table de correspondance. Au  
24          fait, c'est les éléments que la Régie souhaite  
25          avoir dans la présentation et en référant les

1 numéros d'acétate dans lesquels ces informations-là  
2 figurent. Donc, ça va faciliter peut-être le suivi  
3 par la suite.

4 Alors, nous allons débiter par le contexte.  
5 Juste un court rappel que, avant l'année deux mille  
6 douze (2012), le Distributeur disposait, pour les  
7 fins de prévision court et long terme, des modèles  
8 à usages finaux pour les secteurs résidentiel,  
9 commercial et institutionnel. Ce qu'on appelait  
10 aussi les modèles technico-économiques.

11 Au niveau du secteur industriel, la  
12 prévision s'effectuait aussi par client. Donc, on  
13 cumulait les informations par client, auxquelles on  
14 rajoutait aussi des provisions. Donc, durant  
15 l'année deux mille onze (2011), on a eu deux  
16 décisions de la Régie : la décision D-2011-28 à la  
17 page 17 dans le cas du dossier tarifaire, la Régie  
18 estime qu'il faut revoir ou modifier les données et  
19 les paramètres du modèle prévisionnel du  
20 Distributeur.

21 Par ailleurs, dans la même année, dans le  
22 cas de la décision D-2011-162 (Plan  
23 d'approvisionnement) à la page 11, la Régie invite  
24 le Distributeur à poursuivre l'étude des moyens à  
25 mettre en oeuvre pour réduire les billets de

1 surestimation des ventes au secteur industriel.

2 (9 h 56)

3 Également dans l'année deux mille douze  
4 (2012), dans le D-2012-24, à la page 20, dans le  
5 dossier tarifaire encore, la Régie note la tendance  
6 du Distributeur à surestimer les ventes au secteur  
7 industriel. Donc il y a déjà des conclusions des  
8 faits qui étaient dans les dossiers précédents puis  
9 c'est dans ce cadre-là qu'au cours du dossier  
10 tarifaire R-3814-2012, on avait introduit des  
11 outils additionnels du modèle économétrique pour  
12 tous les secteurs pour les années de base et les  
13 années témoins, donc pour l'horizon à court terme.

14 Par la suite, pour l'année deux mille  
15 treize (2013), pour les fins de prévisions à long  
16 terme, donc entre autres, le plan  
17 d'approvisionnement, nous avons introduit également  
18 des modèles statistiques à usages finaux pour les  
19 secteurs résidentiel, commercial et institutionnel  
20 puis nous avons aussi adopté les modèles  
21 économétriques pour le secteur industriel puis nous  
22 aurons l'occasion par la suite de voir la manière  
23 comment ça fonctionne ces modèles.

24 Deux mille quatorze (2014) donc, récemment,  
25 dans le dernier dossier tarifaire, la Régie, dans

1 sa décision D-2014-37, à la page 31, elle concluait  
2 aussi que la Régie ne peut conclure à une tendance  
3 de sous-estimation de la prévision des ventes avec  
4 le modèle économétrique qui est présentement  
5 appliqué depuis deux ans. Donc, ça c'est le  
6 contexte général de la présentation puis c'est dans  
7 ce sens-là que les nouveaux modèles étaient  
8 introduits.

9           Donc dans les stades suivants, on va parler  
10 d'un processus général de la prévision, donc notre  
11 équipe, comment elle fonctionne à tous les mois, à  
12 tous les trimestres, à tous les ans. La première  
13 étape qui est la plus importante c'est la collecte  
14 des informations, donc les informations avec  
15 lesquelles on travaille régulièrement. Donc on part  
16 avec des données climatiques historiques, donc tout  
17 ce qui est des données de température puis des  
18 données horaires, des données mensuelles, des  
19 stations météo à travers le Québec. On a aussi les  
20 données économiques et démographiques en termes  
21 d'historique. On dispose aussi les ventes réelles  
22 historiques mensuelles et les normes d'abonnement  
23 pour chacun des secteurs. Nous ajoutons à cela les  
24 informations spécifiques concernant la clientèle  
25 Grandes entreprises qu'on reçoit de manière

1 régulière et aussi, les informations concernant les  
2 interventions en efficacité énergétique et à la fin  
3 aussi, on a les données sur les équipements, donc  
4 résidentielles et commerciales, qu'on détermine via  
5 les sondages de manière générale.

6           Donc une fois qu'on a toutes ces  
7 informations-là, la première étape qui est cruciale  
8 qui est la base de notre travail, c'est l'analyse  
9 quantitative de ces données-là et la modélisation.  
10 Donc, là-dedans, on identifie toutes les relations  
11 qui existent entre ces variables-là selon des  
12 critères statistiques, on analyse les corrélations,  
13 le contrôle de la qualité de la donnée aussi, la  
14 validation et la construction des modèles comme  
15 tels qui permettent d'expliquer certains phénomènes  
16 historiques par le passé pour nous aider en bout de  
17 ligne à se positionner, à prendre des décisions.  
18 Donc c'est des outils de décision quantitative  
19 qu'on vient à bâtir dans cette étape-là.

20           Au niveau processus provisionnel aussi puis  
21 processus de suivi des ventes, la première étape  
22 c'est construire notre scénario climatique normal.  
23 Le scénario climatique normal, donc on exploite ici  
24 un historique, un long historique de température  
25 qui débute dans les années soixante et onze (1971)

1 et le but de cette étape-là c'est deux choses.  
2 Premièrement, c'est la normalisation des ventes  
3 réelles, donc l'estimation des effets climatiques  
4 dans nos ventes réelles puis la deuxième  
5 fonctionnalité, c'est établir les prévisions de la  
6 demande à température normale. Donc, cette étape-  
7 là, ça se fait tout ici.

8 L'autre étape aussi, c'est l'établissement  
9 des prévisions économiques et démographiques. Donc  
10 après des données économiques, la même chose, le  
11 même principe. Une fois qu'on a identifié toutes  
12 les relations économiques possibles, on bâtit nos  
13 modèles puis on fournit nos prévisions. Donc on  
14 établit nos prévisions économiques et  
15 démographiques. On va venir aussi en détail sur  
16 cette étape-là par la suite au courant de la  
17 présentation.

18 Donc ici, on a nos intrants climatiques,  
19 nos intrants économiques, nos intrants de la  
20 demande puis en rajoutant les ventes, en rajoutant  
21 les informations spécifiques Grandes entreprises  
22 puis les interventions d'efficacité énergétique, à  
23 cette étape-là, pour le court terme, donc quand je  
24 dis court terme, c'est l'année de base et année  
25 témoin du dossier tarifaire, on établit les



1 prévisions des ventes court terme pour les secteurs  
2 résidentiel et agricole, commercial et  
3 institutionnel, et aussi les prévisions des ventes  
4 court et long termes. Juste... Le mot court et long  
5 termes, ça signifie surtout qu'on utilise la même  
6 approche, donc le même modèle en bout de ligne pour  
7 les secteurs petit, moyen et industriel, éclairage  
8 public, Grandes entreprises industrielles avec les  
9 sous-secteurs tels qu'on connaît dans le dossier,  
10 les Grandes entreprises commerciales et  
11 institutionnelles, réseaux municipaux et transport  
12 public.

13           Au niveau de la prévision à long terme, au-  
14 delà des informations qui sont identifiées en haut,  
15 qu'on voit avec les lignes et connecteurs en fait,  
16 on rajoute aussi les données sur les équipements  
17 résidentiels et commerciaux, donc les données  
18 technico-économiques des équipements qui viennent  
19 agir pour les années à long terme, donc les années  
20 au-delà de l'année de base et l'année témoin. Ces  
21 informations-là, c'est là que ça entre en action  
22 pour établir la prévision des ventes, secteurs  
23 commercial, institutionnel, résidentiel, agricole.  
24 Donc une fois qu'on a toute cette étape, tout ce  
25 processus-là, ça nous permet d'établir les

1 processus donc, la prévision des ventes. On arrive  
2 à la fin, donc on intègre là-dedans les données sur  
3 les taux de perte, les besoins en énergie et en  
4 puissance, les données historiques. On a nos  
5 données de ventes avec toutes les informations  
6 climatiques et la demande. Puis on établit par la  
7 suite, la prévision des besoins court et long  
8 termes, en termes d'énergie et en puissance.

9 (10 h 01)

10 Les avantages de l'approche économétrique.  
11 Donc, l'approche économétrique c'est ce qui était  
12 utilisé de manière générale à tout l'ensemble, pour  
13 l'ensemble des modèles, que ça soit à court terme  
14 et long terme. Entre autres, les modèles de  
15 régression multiple qui est un terme qui revenait  
16 souvent dans le dossier. Donc, elle permet  
17 d'utiliser un plus long historique de données au  
18 lieu de s'appuyer sur une seule année de base.

19 Parce que, par le passé, les modèles  
20 technico-économiques ou le processus de prévision,  
21 de façon générale, il utilisait seulement une année  
22 de base. Donc, on identifie une année de base, une  
23 année de référence, laquelle on enlève les effets  
24 climatiques, et caetera. Puis, à partir de là, on  
25 établit notre prévision avec les modèles technico-

1 économiques.

2 Donc, il y a une projection à long terme.

3 Donc, c'est le même modèle long terme qui est  
4 utilisé à la fois pour la prévision court terme et  
5 long terme. Donc, on n'exploite pas l'information  
6 en arrière de nos ventes de manière refléter  
7 l'aspect comportemental de la clientèle.

8 Par rapport à maintenant, ce qu'on fait  
9 c'est qu'on utilise tout l'historique des ventes,  
10 en fait un historique de cinq, six ans,  
11 dépendamment à quelle année qu'on a commencé à  
12 traiter l'information, les informations, je pense,  
13 de manière générale depuis deux mille six (2006).  
14 Ça fait que ça, ça permet de tenir compte de  
15 l'aspect comportemental.

16 Elle se base également sur une analyse  
17 approfondie des données dont les résultats sont  
18 évalués selon des critères statistiques bien  
19 définis.

20 Les modèles de régression linéaire multiple  
21 mettent directement en relation les ventes  
22 historiques d'un secteur de consommation et les  
23 variables climatiques, économiques et  
24 démographiques.

25 Les modèles de régression linéaire multiple

1           permettent aussi de tenir compte de l'aspect  
2           comportemental de la clientèle contrairement aux  
3           anciens modèles technico-économiques qui, en bout  
4           de ligne, établissaient une prévision qu'on appelle  
5           dans le jargon prévision mécanique. Il s'agit de  
6           multiplier des consommations unitaires par des taux  
7           de diffusion, par le nombre d'équipements, puis on  
8           fait la somme de tous ces aspects-là puis on  
9           établit une prévision.

10                   Puis on arrive, par la suite, aux années  
11           court terme, orienter cette prévision-là avec les  
12           outils analytiques pour corriger, en fait,  
13           l'évolution des ventes pour que ça se colle au  
14           niveau de l'historique. Là, on ne fait plus ça  
15           parce que les modèles, étant donné qu'ils captent  
16           l'aspect comportemental, ça fait qu'il y a une  
17           continuité en termes d'établissement des  
18           prévisions, que ça soit pour les années de base,  
19           années témoins et l'horizon long terme au-delà donc  
20           de ces années-là.

21                   Ces modèles, cette approche-là offre plus  
22           de flexibilité pour nous aussi en ce qui a trait  
23           aux mises à jour des modèles et au suivi mensuel  
24           des ventes. Donc, la nouvelle approche s'adapte  
25           plus rapidement à tout changement conjoncturel, ou

1 structurel aussi on peut le refléter rapidement  
2 sans que ça nécessite énormément de travaux par la  
3 suite dans le temps pour refléter ça.

4 Puis c'est essentiel aussi dans nos  
5 activités à tous les jours dans le suivi, que ça  
6 soit pour la gestion des approvisionnements, les  
7 informations qu'on fournisse aussi à chaque mois.  
8 Ça fait que c'est important pour nous pour que ça  
9 reflète les dernières informations qu'on connaisse,  
10 qui sont à jour, qui sont pour nos fins  
11 opérationnelles.

12 Puis l'autre chose à la fin c'est que  
13 l'usage des prévisions qu'on a installées, je  
14 pense, depuis la récession, on a eu de la misère un  
15 petit peu au niveau de la prévision des secteurs  
16 industriels.

17 L'usage de prévisions est éliminé. Donc,  
18 les prévisions s'appuient plutôt sur la qualité des  
19 modèles, la pertinence des variables et leurs  
20 hypothèses de croissance. Donc, le but ici c'est  
21 qu'on a bâti des modèles qui sont très solides  
22 statistiquement. On a un véhicule qui est très  
23 puissant. Ça fait que ça permet de focuser plutôt  
24 sur les hypothèses qu'on utilise donc au niveau des  
25 variables, les hypothèses de croissance. On

1 travaille plus sur l'économique, sur le climatique  
2 pour établir la prévision de la demande.

3           Donc, je reviens à la première étape, dans  
4 l'acétate tantôt on parle de l'aspect climatique,  
5 donc la relation entre les ventes et les variables  
6 climatiques. On a un graphique ici, peut-être ça  
7 peut être une présentation que c'est la première  
8 fois peut-être qu'on voit pour certains d'entre  
9 nous les ventes, la relation entre les ventes  
10 quotidiennes, dans ce cas-ci pour le secteur  
11 résidentiel, agricole, vis-à-vis la température.  
12 Donc, sur l'axe vertical, on a les ventes  
13 quotidiennes en mégawattheures. Sur l'axe  
14 horizontal, on a les données de température qui  
15 commencent donc température plus froide jusqu'à la  
16 température plus chaude.

17           Puis la forme, ce qu'on appelle chez nous  
18 le bâton de hockey, ça reflète, donc plus la  
19 température est froide plus que la consommation est  
20 élevée. Et vers la fin, donc plus que la  
21 température se réchauffe, la consommation elle  
22 diminue.

23           Les points bleus ici, ça représente les  
24 jours de semaine, donc les jours ouvrables, du  
25 lundi au vendredi, le comportement de la

1 consommation. Les points jaunes et rouges c'est les  
2 fins de semaine. Et les points verts c'est les  
3 jours fériés.

4 Ça nous dit ici que, peu importe que ça  
5 soit jours ouvrables ou jours de week-end ou jours  
6 fériés, on a toujours le même comportement en  
7 matière de relation par rapport à la température.

8 Donc, à partir de cette donnée-là, ça, par  
9 contre, juste à rajouter, c'est des points  
10 quotidiens donc pour la période deux mille six  
11 (2006) à deux mille douze (2012). Puis ces  
12 informations-là sont actualisées année en année  
13 pour être sûr qu'on a toujours le même comportement  
14 en bout de ligne.

15 Puis ce qu'on a découvert, nous autres,  
16 que, depuis deux mille six (2006), que ça soit deux  
17 mille six (2006), deux mille sept (2007), deux  
18 mille huit (2008), deux mille neuf (2009), la  
19 relation est très stable d'année en année. Donc,  
20 c'est toujours le même profil qu'on voit en terme  
21 comportemental. Ce qu'on voit apparaître ici, la  
22 ligne est noire, c'est que si on utilisait, par  
23 exemple, elle commence à la température quinze (15)  
24 degrés, donc si on travaillait comme dans le temps  
25 avec une seule température, on se compare « Degrés

1 - Jour de chauffage - base 15 », ça signifie en  
2 bout de ligne une sensibilité des ventes par  
3 rapport à la température, ce qu'on appelle aussi  
4 une pente.

5 Puis si on travaillait seulement avec un  
6 seul seuil, comme on faisait par le passé, on  
7 aurait une pente de cette façon-là, qui ne reflète  
8 pas nécessairement l'aspect comportemental de  
9 manière claire et précise de l'ensemble des clients  
10 à travers les mois et les années; donc on parle des  
11 mois d'hiver versus les mois d'été, l'effet  
12 saisonnier aussi.

13 Une fois dans notre étape, lorsqu'on parle  
14 tantôt, lorsque je parlais tantôt de l'analyse  
15 statistique, l'analyse quantitative des données,  
16 c'est que ces données-là, on les traite de manière  
17 statistique puis on a identifié à l'intérieur qu'il  
18 y a une relation pas tout à fait linéaire entre les  
19 ventes puis l'aspect climatique. Donc c'est plutôt  
20 des différents seuils; à chaque seuil, il y a un  
21 changement de comportement au niveau de la  
22 clientèle vis-à-vis la sensibilité par rapport au  
23 chauffage.

24 Ça fait que, oui, le quinze degrés, il est  
25 là, base 15, mais à partir de base 12, il y a un



1 changement de pente, à partir de base 6, la même  
2 chose, puis de façon que, ensemble, on voit que  
3 l'aspect est non linéaire, donc on ne peut pas y  
4 travailler seulement avec un degré-jour base 15  
5 uniquement.

6 J'illustre, dans le graphique pareil, les  
7 sensibilités degrés... sensibilités en termes  
8 d'énergie par rapport aux degrés-jour, donc ça dit  
9 ici que chaque degré de température, degré-jour de  
10 chauffage qui est compris entre 15 et 12, on a une  
11 sensibilité qu'on part de deux mille quatre cent  
12 cinquante mégawattheure (2 450 MWh/j), puis à  
13 chaque fois que j'avance, donc j'arrive à la base  
14 12, donc la température, elle se refroidit de 12 à  
15 9, j'ai encore un effet cumulatif ici, donc je  
16 passe, la consommation, elle passe à trois point  
17 deux (3,2)... trois mille deux cent cinquante-neuf  
18 gigawattheures (3 259 GWh) par degré-jour.

19 Encore à la base 9, il y a quasiment encore  
20 un effet assez... assez... assez puissant, là, on  
21 part quasiment à doubler, donc à six mille neuf  
22 cent vingt-deux mégawattheures par jour  
23 (6 922 MWh/j). Puis à partir de base 3, base moins  
24 3, base moins 12, on voit, la sensibilité commence  
25 à diminuer tranquillement, puis ça, ça reflète



1 même chose, on identifie deux seuils, donc un seuil  
2 à base 18 puis un autre seuil à base 21. Puis pour  
3 la même manière que, les mêmes raisons que j'ai  
4 expliquées tantôt pour le chauffage, on détermine  
5 aussi les degrés-jour pour la climatisation puis on  
6 établit la variable sensibilité, la variable, au  
7 fait, utilisée pour les degrés-jour de  
8 climatisation.

9 Ces variables pondérées donc permettent de  
10 capter le comportement de la clientèle face aux  
11 conditions climatiques. Puis il faut juste rappeler  
12 que l'effet climatique ici, ça explique quatre-  
13 vingt-dix-huit pour cent (98 %) de la variabilité  
14 des ventes.

15 Juste pour votre information, en annexe,  
16 j'ai mis quelques graphiques pour les autres  
17 secteurs; vous pouvez consulter peut-être plus  
18 tard, voir, ou peut-être revenir à l'occasion, pour  
19 les autres secteurs, donc commercial,  
20 institutionnel, petite et moyenne industrie et  
21 grandes industrielles, à la page 21 et 22.

22 Juste un petit mot sur la normale  
23 climatique. Donc ça, si on regarde une  
24 représentation graphique des températures moyennes  
25 mensuelles depuis mil neuf cent soixante et onze

1 (1971) jusqu'à deux mille douze (2012), donc c'est  
2 une analyse qu'on fait sur plus d'une quarantaine  
3 d'années de données historiques, jusqu'à la  
4 dernière année historique. Donc on ne se limite pas  
5 dans le temps, à chaque fois, il y a une  
6 information, une année qui se complète, on  
7 l'intègre dans nos travaux parce que c'est de  
8 l'information quand même qui est pertinente, qui  
9 aide, qui nous aide à positionner la normale  
10 climatique.

11 Les données aussi, elles ont subi des  
12 traitements statistiques, ce qu'on appelle ici des  
13 données homogénéisées pour tenir compte des  
14 changements structurels des données historiques dus  
15 aux changements d'équipements de mesure ou des  
16 lieux. Dans nos travaux, on a découvert que dans  
17 les années quatre-vingt-dix (90), donc quatre-  
18 vingt-quinze (95), quatre-vingt-seize (96), il y  
19 avait un changement technologique, au fait, les  
20 équipements étaient renouvelés, les équipements de  
21 mesure de température.

22 Et aussi, par l'occasion, ils ont bougé de  
23 place, ça fait que ça a créé une discontinuité  
24 qu'on aperçoit, qu'on peut apercevoir seulement de  
25 manière statistique, une discontinuité du niveau

1 des données, ça fait qu'on vient éliminer cet  
2 effet-là pour rendre les données comparables entre  
3 elles, donc éliminer l'effet dû aux équipements.

4 Au niveau du réchauffement climatique, on  
5 voit clairement, sur le graphique, oui, il y a une  
6 tendance de réchauffement climatique, qu'on établit  
7 ici avec une tendance de manière générale, donc une  
8 tendance sur quarante (40) ans et plus. C'est une  
9 méthodologie qui est évolutive, permettant de  
10 définir la normale à chaque année, et s'adapte aux  
11 dernières données climatiques enregistrées.

12 Le graphique en dessous, ça fait le, ça  
13 montre juste l'effet inverse, une fois qu'on  
14 traduit ça en degrés-jour de chauffage, on constate  
15 une baisse donc de degrés-jour associée au  
16 chauffage au cours des années; c'est ça qu'on  
17 reflète à la fin. Nous, on est en deux mille  
18 treize-deux mille quatorze (2013-2014) puis avec  
19 cette information-là, on sait, on voit clairement  
20 qu'il y a un réchauffement puis ça impacte donc, ça  
21 a un impact sur l'évaluation de la masse de  
22 chauffage à venir et tout ce qui est sensible aux  
23 aléas climatiques.

24 Au niveau des prévisions économiques et  
25 démographiques, donc au niveau du court terme, on

1 parle toujours donc pour ce qui est économiste,  
2 donc l'aspect conjoncturel, la méthodologie qu'on  
3 utilise actuellement, elle est basée sur environ  
4 quarante (40) modèles économétriques et plus de  
5 deux cents (200) variables, qu'on exploite à tous  
6 les mois, à tous les trimestres; on ne fait pas la  
7 prévision de toutes les variables économiques  
8 possibles, évidemment, ça devient, notre mission,  
9 c'est vraiment de cibler les variables surtout qui  
10 sont déterminantes sur la demande d'électricité.

11 À titre d'exemple, donc les PIB par  
12 secteurs pour certaines industries, l'emploi par  
13 secteurs et pour certaines industries, rémunération  
14 des salariés, revenus personnels disponibles,  
15 ventes au détail, et cetera.

16 C'est une approche dynamique basée sur  
17 l'usage de modèles inter-reliés. Donc souvent,  
18 c'est des relations qu'on bâtit parce que chaque  
19 variable, elle explique l'équation qui vient par la  
20 suite. Donc c'est dans ce sens-là que c'est des  
21 modèles économétriques qui permettent d'exploiter  
22 l'information, que ça soit l'information historique  
23 ou l'information à venir.

24 Les intrants aux modèles provenant des  
25 données économiques et financières, historiques et

1 prévisionnelles. Donc on a des données historiques  
2 et on a aussi les données qu'on ne prévoit pas,  
3 qu'on utilise des prévisions d'autres organismes  
4 reconnus; comme, à titre d'exemple ici, on regarde,  
5 on cite Statistique Canada, l'Institut statistique  
6 de Québec, SCHL, IHS Economics, Conference Board of  
7 Canada, Fonds monétaire international, et cetera.

8 On effectue également un balisage mensuel  
9 des prévisions économiques pour le Québec, compilé  
10 sous forme d'un consensus, donc le fameux consensus  
11 qu'on suit. Puis là-dedans, on retrouve le  
12 Conference Board of Canada, IHS, Desjardins, SCHL,  
13 Banque Nationale du Canada, Banque Royale, Banque  
14 de Montréal, et cetera, donc ministère des Finances  
15 du Québec.

16 Au niveau de la démographie, on ne fait pas  
17 de prévisions démographiques comme telles; plutôt,  
18 on utilise la prévision démographique de  
19 Statistique Canada, aussi l'Institut de la  
20 statistique du Québec, qui est basée sur un  
21 scénario quinquennal, croissance moyenne, selon le  
22 Tableau 052-0005, donc Population projetée par  
23 scénario de projection, sexe et groupe d'âge au 1er  
24 juillet, Canada, provinces et territoires.

25 On utilise aussi celle du Conference Board

1 Canada pour la population en âge de travailler,  
2 donc on parle de population active, quinze ans et  
3 plus; c'est de l'information qui est mise à jour  
4 annuellement mais on s'entend bien que le  
5 recensement comme tel de la population, c'est  
6 quinquennal donc on utilise les informations qu'on  
7 a dans... qu'on dispose.

8           Toujours la même logique, au début de la  
9 présentation, il y a toujours la première étape,  
10 l'analyse et identification des relations  
11 économiques, ce qu'on voit avec les deux premiers  
12 graphiques. Je ne peux pas illustrer,  
13 malheureusement, les deux cents (200) variables  
14 mais j'ai pris quelques exemples à titre  
15 illustratif.

16           Dans le premier graphique, on voit la  
17 relation entre le PIB Québec, en avance de trois  
18 mois versus l'emploi; puis dans le graphique à  
19 côté, on voit, par exemple, le solde commercial,  
20 donc les exportations nettes en fonction des taux  
21 de change du Canada par rapport au dollar US. Donc  
22 ces analyses-là permettent déjà d'identifier les  
23 variables qui permettent de modéliser et de prévoir  
24 la variable qu'on souhaite prévoir  
25 (10 h 21).



1                    Dans la deuxième étape, on transpose ça  
2 dans des modèles économétriques dynamiques, donc  
3 des relations interreliées. À titre illustratif, on  
4 établit évidemment la prévision de PIB de Québec,  
5 puis à titre indicateur, une des variables qu'on  
6 utilise, c'est le PIB américain, qui est, c'est un  
7 indicateur précurseur, un PIB américain regardé  
8 d'un trimestre.

9                    Donc, ce que ça nous dit, ce qui se passe  
10 aux États-Unis actuellement, ça impacte l'économie  
11 québécoise un trimestre plus tard. Puis on le voit  
12 clairement, en termes de comportemental, c'est  
13 quasiment parallèle.

14                   Dans les PIB pâtes et papiers... Évidemment  
15 il y a d'autres variables qui sont dans le modèle,  
16 mais juste à titre d'exemple, les variables plus  
17 importantes. PIB pâtes et papiers, par exemple, un  
18 des pays qui offre, qui est un de nos concurrents,  
19 c'est le Brésil, qui a les mêmes caractéristiques  
20 que le Québec en termes de richesse en bois. Donc,  
21 avec les forêts, et caetera. Lui, c'est agir en  
22 relation inverse. Donc, aussitôt qu'on se met en  
23 décroissance, c'est que quelque part, le Brésil,  
24 lui, est en train d'occuper des parts de marché. Ça  
25 fait que ça c'est quelque chose qu'on a identifié

1 dans nos modèles, dans nos relations,  
2 régulièrement, auxquels, dans le modèle de PIB  
3 pâtes et papiers, il n'y a pas seulement ça, le  
4 Brésil, mais aussi c'est un mélange de tout. Il y a  
5 les livraisons de bois, la croissance américaine,  
6 le prix de papier, et caetera.

7 Ça fait qu'à chacune des étapes, pour  
8 chacune des variables, c'est un travail qui est  
9 fait de cette nature-là pour établir la prévision  
10 économique pour chacun des secteurs.

11 Pour le long terme, donc le long terme, on  
12 parle de structurel. Donc, on ne peut pas faire une  
13 prévision des éléments de nature conjoncturelle sur  
14 dix (10) ans, quinze (15) ans. On ne peut pas  
15 prévoir de récession. Donc ici, ce qu'on souhaite  
16 surtout, ce qui est important, c'est refléter les  
17 changements de nature structurelle dans l'évolution  
18 économique.

19 La méthodologie est basée sur la  
20 détermination de l'évolution du PIB potentiel. Donc  
21 on parle de fonction d'offre globale. On parle de  
22 détermination de la productivité et des principes  
23 de croissance de productivité. Évidemment, dans  
24 cette approche-là, la variable la plus importante  
25 c'est la prévision démographique. Elle est très

1 fondamentale. Elle tient compte, donc, dans ce cas-  
2 ci, pour le Québec, du vieillissement de la  
3 population.

4 Le vieillissement de la population, dans  
5 notre prévision économique long terme, affecte  
6 grandement nos projections dans le PIB, par exemple  
7 le secteur de santé, secteur de l'éducation,  
8 secteur du service. Au niveau aussi de l'évolution  
9 des rémunérations de salariés ou revenu personnel  
10 disponible, en termes aussi d'impact sur le PIB.  
11 Puis, malheureusement, au niveau du balisage long  
12 terme, il y a juste quelques organismes qui font  
13 des projections long terme une fois par année. On  
14 parle Conference Board Canada puis IHS Economics.  
15 Desjardins il fait, mais pas sur dix (10) ans.  
16 L'Office national de l'Énergie aussi, le Régie des  
17 rentes du Québec, qui publient des prévisions  
18 économiques à long terme, mais pas pour l'ensemble  
19 des variables, donc pour quelques variables  
20 parfois.

21 En bas, au niveau des graphiques, on  
22 regarde par exemple le... ce qui était prévu en  
23 termes de population vingt (20) à soixante-quatre  
24 (64) ans, donc on voit un sommet prévu qui est  
25 atteint en deux mille dix-sept (2017) puis après on

1 commence à voir une décroissance.

2 Sur le graphique à votre droite on regarde  
3 l'évolution de la croissance de la population et du  
4 PIB Québec à long terme, puis à partir de deux  
5 mille vingt (2020), on voit vraiment la relation  
6 qui existe entre l'impact du vieillissement de la  
7 population de manière générale puis le PIB, la  
8 croissance du PIB Québec qui est quasiment aux  
9 alentours de un point quatre (1.4) en moyenne, là,  
10 sur l'horizon de dix (10) ans qu'on parle,  
11 l'horizon du plan d'approvisionnement.

12 Ça nous amène, donc, on a identifié la  
13 manière comment on traite le climatique,  
14 l'économique, ça fait qu'on arrive comment on  
15 établit la prévision résidentielle et agricole dans  
16 ce cas-ci, prévision des ventes. La prévision court  
17 terme est basée sur la modélisation de la  
18 consommation unitaire multipliée par le nombre  
19 d'abonnements prévus.

20 Je sais qu'au niveau des informations, au  
21 niveau des demandes de renseignements, lorsqu'on  
22 parlait, les variables qu'on utilisait, on parlait,  
23 on citait le nombre d'abonnements. Le nombre  
24 d'abonnements, lui, c'est un déterminant au niveau  
25 de la prévision de la demande, mais aussi c'est un

1 intrant qui est modélisé, tout comme la  
2 rémunération de salariés, que c'est une variable  
3 dans la demande, qui est modélisée aussi en dessous  
4 de ça.

5           Donc le nombre d'abonnements, on modélise  
6 le nombre d'abonnements en fonction, donc, de la  
7 croissance de la population. On fait notre  
8 projection à court terme. Puis à côté, ce qu'on  
9 montre, c'est la consommation unitaire mensuelle.  
10 Donc, les kilowattheures par abonnement par jour.  
11 Le but de diviser par abonnement par jour, c'est  
12 pour éliminer toute la variabilité associée, que ça  
13 soit aux variations de nombre d'abonnements ou bien  
14 au niveau aussi du nombre de jours du mois. On peut  
15 avoir des mois de février avec vingt-huit (28)  
16 jours, trente (30) jours, trente et un (31), ou des  
17 mois de janvier, février, et caetera. Ça fait qu'on  
18 élimine tout ça, pour nettoyer et voir juste  
19 l'aspect comportemental.

20           Tout ce qui est en rouge, ça c'est  
21 l'historique, donc c'est le réel. Tout ce qui est  
22 en pointillé bleu, ça c'est le modèle qu'on a bâti  
23 lorsqu'on veut estimer. Donc, on veut reprendre  
24 l'historique, puis ce que ça nous dit ici, ça nous  
25 dit qu'on est capable de reprendre le comportement

1 historique associé à la consommation unitaire, et  
2 la partie bleue, donc, on continue, ça c'est la  
3 prévision selon les paramètres qu'on... à  
4 température normale, donc selon les paramètres  
5 économiques.

6 Ce qui apparaît par la suite, à titre  
7 d'illustration, c'est l'impact, donc c'est la  
8 contribution, la part associée au climatique. Donc,  
9 tout ce qui est vente sensible, variable climatique  
10 ou degrés-jour de chauffage/climatisation, c'est ce  
11 qui explique les pics, ou la variabilité aussi, du  
12 graphique. Puis une fois qu'on a identifié ça, déjà  
13 avec ça, on a déjà quatre-vingt-dix-huit pour cent  
14 (98 %) comme je disais au niveau de la variabilité  
15 des ventes. Le reste, en termes de variabilité,  
16 c'est toutes les variables économiques dans ce  
17 secteur-là.

18 (10 h26)

19 J'ai mis également les coefficients de  
20 détermination des modèles. Donc ça, c'est un  
21 indicateur qui nous renseigne sur la qualité de  
22 l'ajustement du modèle, que ce soit pour le nombre  
23 d'abonnements, on parle de quatre-vingt-dix-neuf  
24 virgule huit pour cent (99,8 %), pour le modèle de  
25 consommation unitaire, on parle de quatre-vingt-

1 dix-neuf point neuf pour cent (99,9 %). Donc c'est  
2 un critère qui permet de valider la performance du  
3 modèle sur les données historiques. Plus on est  
4 proche de cent (100), donc plus le modèle performe.

5 Au niveau des variables explicatives, donc  
6 dans le modèle de nombre d'abonnements, on parle de  
7 la population quinze (15) ans et plus et les mises  
8 en chantier, donc c'est ça qui sont les éléments  
9 déterminants de la croissance du nombre  
10 d'abonnements. Les deux sont significatifs en bas  
11 de cinq pour cent (5 %).

12 Au niveau de la consommation unitaire, il y  
13 a évidemment les degrés-jour de chauffage, les  
14 degrés-jour climatiques, la rémunération des  
15 salariés. Donc le degré-jour de chauffage lui, il  
16 est significatif en bas de cinq pour cent (5 %).  
17 Pour les deux autres variables, c'est non  
18 significatif à dix pour cent (10 %). Ça ne veut pas  
19 dire qu'on les rejette des modèles. Ça veut qu'ils  
20 amènent l'information, ils amènent l'information  
21 additionnelle pour expliquer l'autre partie de  
22 variabilité des ventes. Cependant, ils ne  
23 contribuent pas encore de manière assez explicite à  
24 expliquer l'évolution des ventes à court terme.

25 À titre d'exemple ici, on a mis un exemple

1 au niveau de la sensibilité lorsqu'on parle de  
2 rémunération du salarié, un pour cent (1 %) de  
3 variation de rémunération de salarié, ça représente  
4 quatre-vingts gigawattheures (80 GWh) puis c'est  
5 cohérent et c'est pour cela qu'il est non  
6 significatif parce qu'on parle ici de quatre-vingts  
7 gigawattheures (80 GWh) sur des ventes à peu près  
8 de soixante-cinq térawattheures (TWh) qui est très  
9 minime.

10 Alors lorsqu'on fait une prévision à trois  
11 pour cent (3 %) de rémunération de salarié, puis  
12 qu'en bout de ligne, c'était deux point cinq pour  
13 cent (2,5 %) mais on parle d'impact associé à ça de  
14 quarante - quarante-cinq gigawattheures (40-  
15 45 GWh).

16 Au niveau de la prévision à long terme pour  
17 le même secteur résidentiel et agricole, elle est  
18 basée également sur la modélisation de la  
19 consommation unitaire multipliée par le nombre  
20 d'abonnements. On garde toujours la même logique  
21 mais en rajoutant l'évolution structurelle de la  
22 demande. Donc, dans ce cas-ci, on intègre les  
23 usages donc via l'évolution tendancielle des taux  
24 de diffusion des consommations unitaires et des  
25 équipements. Les données sont mises à jour grâce au



1 sondage sur l'utilisation de l'électricité et les  
2 données de EFG, Energy and Forecasting Group.

3 Donc, avec ces données-là, on reçoit les  
4 données sur tous les équipements. Donc on parle des  
5 équipements de chauffage, les équipements de  
6 climatisation, les équipements ménagers : cuisine,  
7 réfrigérateur, congélateur, et cetera, avec les  
8 consommations unitaires, des hypothèses sur les  
9 taux de diffusion. Tout ça combiné, nous on  
10 identifie des variables.

11 Donc les principales variables ici, on  
12 parle de variables de chauffage qui est composé  
13 lui, qu'on vient jumeler avec les degrés jour-  
14 chauffage, donc la climatique, taux de diffusion et  
15 consommation unitaire de chauffage, rémunération  
16 des salariés, donc un aspect économique, la  
17 climatisation pour les mêmes variables, degré-jour  
18 de climatisation, taux de diffusion et consommation  
19 unitaire, rémunération des salariés et autres  
20 usages.

21 Donc on vient... taux de diffusion et  
22 consommation unitaire des autres usages,  
23 rémunération des salariés, prix de l'électricité.  
24 Lorsqu'on parle de rémunération des salariés ici  
25 c'est comme ce qu'on veut lorsqu'on parle

1 d'élasticité-revenu. Donc c'est dans cette  
2 composante-là que ça entre.

3           Donc ça, ça permet de mesurer l'impact de  
4 l'évolution de rémunération dans le futur sur la  
5 demande comme telle. Prix d'électricité, c'est la  
6 même chose, qui est un concept qui nous touche, qui  
7 touche l'élasticité-prix.

8           Évidemment, ça ne touche pas la composante  
9 chauffage-climatisation mais l'élasticité-prix, ça  
10 affecte surtout la consommation des autres unités  
11 donc tout ce qui est équipement électronique, tout  
12 ce qui est équipement pour les cuisines, et cetera,  
13 c'est là que ça agit, c'est là qu'on détecte une  
14 élasticité-prix. Une fois qu'on a nos trois  
15 composantes, trois variables ensemble, on les met  
16 dans un modèle de régression multiple. Donc pour le  
17 même principe, c'est une modélisation de  
18 consommation unitaire. Donc c'est une fonction, on  
19 a une constante là-dedans qui est plus la  
20 consommation de chauffage, plus la climatisation,  
21 plus autres usages. On fait ça sous forme d'une  
22 équation. On injecte là-dedans l'impact des  
23 programmes d'efficacité énergétique.

24           Donc les impacts des programmes  
25 d'efficacité énergétique d'Hydro-Québec, dans le

1 futur ce qui était prévu de faire, on vient  
2 affecter, ça rentre pour, qui affecte la  
3 consommation unitaire puis les tendances aussi des  
4 équipements, l'efficience des équipements pour  
5 qu'en bout de ligne on obtienne nos ventes prévues  
6 long terme, résidentiel et agricole. Donc, ça  
7 schématise assez le processus. Au niveau des  
8 équations, c'est toujours le même principe. On a  
9 toujours les mêmes équations qu'on a vues dans le  
10 modèle court terme.

11 Alors lorsqu'on parle de performance  
12 historique, c'est pareil. Nous on a répondu que  
13 c'est la même chose parce que ces données-là  
14 exploitent toujours les mêmes données historiques,  
15 les mêmes données de ventes. Le modèle court terme  
16 lui va établir la prévision pour l'année de base,  
17 l'année témoin puis l'horizon à partir de là, c'est  
18 ce modèle-là qui prend le relais puis qui établit  
19 donc les prévisions des ventes pour chacun des  
20 secteurs.

21 Pour le secteur commercial et  
22 institutionnel, c'est le même principe aussi. À  
23 titre illustratif, ici c'est le secteur commercial  
24 qu'on va présenter, que c'est le plus important en  
25 termes de ventes. Il y a une prévision d'un nombre

1 d'abonnements qui est établie aussi en fonction des  
2 index économiques puis à côté, on a la prévision de  
3 la consommation unitaire pour le secteur  
4 commercial. J'ai profité de l'occasion pour montrer  
5 autres aussi composantes au niveau de la demande.

6 La première, en fait le graphique, la  
7 première composante, c'est la consommation de base.  
8 Donc on parle ici de consommation de base, tout ce  
9 qui n'est pas associé aux conditions climatiques,  
10 tout ce qui est pas associé à l'indice économique.  
11 En fait, ça représente la consommation d'une  
12 manière des autres usages.

13 (10 h 30)

14 Dans la partie bleue, ça c'est l'indice économique  
15 commercial. Donc, on utilise un indice économique  
16 commercial pour refléter l'évolution du contexte  
17 économique dans la prévision du secteur commercial,  
18 institutionnel.

19 L'indice est bâti sur l'usage des trois  
20 variables ici : le PIB, services, emploi services  
21 et population quinze (15) ans et plus. Évidemment,  
22 pourquoi on passe par un indice économique, de  
23 manière statistique si j'utilise ces variables-là,  
24 indépendamment comme ça dans le modèle, mais je ne  
25 respecterai pas certains critères statistiques. Je

1 parle notamment comme multicolinéarité. Je peux  
2 induire, je peux avoir la fausse précision que le  
3 modèle performe alors que j'ai des variables qui  
4 sont très corrélées entre elles.

5           Donc, pour contourner ce problème-là, une  
6 technique qui était très commune dans l'industrie  
7 c'est qu'on prend ça sous forme d'indice. Donc,  
8 c'est une fonction type Cobb-Douglas qu'on exploite  
9 l'information de ces variables-là en même temps  
10 puis que ça reflète l'information économique qu'on  
11 veut véhiculer.

12           Et à titre d'exemple, je vous montre  
13 l'évolution du PIB services avec l'échelle à gauche  
14 versus l'indice économique qui est un indice  
15 normalisé base 1 pour l'année deux mille dix  
16 (2010). Donc, ce que ça dit ici, si je suis plus  
17 bas que 1, j'ai un décroissance. Si je suis  
18 supérieur à 1, ça reflète donc la croissance  
19 économique du secteur des services.

20           Idem pour le secteur commercial, pour le  
21 secteur résidentiel, agricole. Il y a tout ce qui  
22 est sensibilité climatique, donc présence de  
23 chauffage, climatisation qui sont dans le graphique  
24 vert. La même chose aussi, on voit que le modèle  
25 est capable de reproduire les ventes historiques de

1 manière éloquente.

2 On voit aussi que tout ce qui est bleu  
3 c'est la partie prévisionnelle. En termes de  
4 performance de modèle, on parle ici de R(2), de  
5 quatre-vingt-dix-neuf pour cent (99 %) pour le  
6 nombre d'abonnements et quatre-vingt-dix-neuf point  
7 six pour cent (99,6 %) pour la consommation  
8 unitaire commerciale.

9 Au niveau des variables utilisées puis leur  
10 « significativité », au niveau des modèles de  
11 nombre d'abonnements, on parle d'indice économique  
12 qui est significatif à cinq pour cent (5 %). En bas  
13 de cinq pour cent (5 %), les variables  
14 explicatives, degrés/jour de chauffage,  
15 climatisation et l'indice économique sont tous  
16 significatifs en bas de cinq pour cent (5 %). Et un  
17 pour cent (1 %) de variation de PIB services à  
18 titre d'exemple ici, ça représente un cent  
19 gigawattheures (100 GW) de ventes supplémentaires.  
20 Donc, c'est un indice qui permet de juger aussi la  
21 sensibilité des modèles vis-à-vis l'économique.

22 Au niveau de la prévision à long terme pour  
23 le secteur commercial, institutionnel, c'est  
24 toujours le même principe que le résidentiel,  
25 agricole. On exploite toujours les données sur les

1 consommations unitaires, donc ce qu'on appelle les  
2 données technico-économiques. Ça reflète  
3 l'évolution structurelle de la demande. On intègre  
4 le concept des usages via l'évolution tendancielle  
5 des taux de diffusion.

6 La variable chauffage ici ça traite les  
7 degrés/jour de chauffage, taux de diffusion,  
8 consommation unitaire du chauffage. Indice  
9 économique commercial, institutionnel, et le prix  
10 d'électricité. Pareil pour la climatisation à  
11 l'exception de degrés/jour, bien sûr.

12 Et pour les autres usages, taux de  
13 diffusion, consommation unitaire des autres  
14 équipements, on parle de ventilation, les  
15 équipements de restauration, et caetera. Indice  
16 économique commercial, institutionnel, prix  
17 d'électricité.

18 L'indice économique ici, ça joue aussi le  
19 rôle de la sensibilité, donc élasticité de revenus.  
20 Le prix ça joue le rôle aussi d'élasticité/prix. On  
21 met ça dans trois variables plus l'autre variable,  
22 donc la constante, et caetera, pour faire un modèle  
23 de régression multiple. On ajuste nos taux de  
24 diffusion et consommation unitaire en fonction des  
25 futurs programmes d'efficacité énergétique d'Hydro-

1 Québec et on établit les ventes prévues long terme  
2 pour le secteur commercial et institutionnel.

3 Au niveau du secteur industriel, pour les  
4 fins de la présentation, je vais présenter un  
5 portrait global pour le secteur industriel de façon  
6 générale. Mais vous pouvez avoir le détail par  
7 sous-secteur dans les pages 25 et 26, les modèles  
8 donc pour les mines, pâtes et papiers, petits,  
9 moyens industriels, fonte, affinage, et caetera.  
10 Donc, pages 25 et 26.

11 Ici, donc il n'y a pas de variables  
12 technico-économiques comme telles, c'est vraiment  
13 l'économique, le contexte économique qui dirige pas  
14 mal l'évolution des ventes dans ce secteur-là.  
15 Donc, que ça soit pour les prévisions court ou long  
16 terme, on utilise les mêmes modèles économétriques  
17 qui exploitent les variables économiques  
18 pertinentes pour différents secteurs de ventes.

19 Les modèles offrent l'avantage de s'adapter  
20 rapidement aux événements conjoncturels économiques  
21 et permettent aussi d'exploiter les informations  
22 spécifiques aux Grands clients comme des fermetures  
23 ou des nouveaux projets à long terme.

24 Dans le secteur des alumineries, les  
25 informations des clients sont directement utilisées



1 pour établir la prévision des ventes. Il s'agit,  
2 parce qu'on n'a pas, c'est des gros clients puis on  
3 a seulement, on ne peut pas genre les modéliser  
4 dans un modèle à part.

5 Par contre, nous, ce qu'on fait comme  
6 exercice, on s'assure de ces informations-là en le  
7 positionnant sur les différents paramètres  
8 économiques comme les prix des ressources, les  
9 capacités des productions dans le monde, la demande  
10 mondiale aussi des ressources. Puis ça nous permet  
11 en bout de ligne de juger les prévisions que nous  
12 soumettent ces clients-là.

13 À titre d'illustration aussi, je présente  
14 l'évolution des ventes secteur industriel depuis  
15 deux mille six (2006), l'ensemble du secteur  
16 industriel.

17 (10 h 35)

18 Sur l'axe de gauche, on a les gigawattheures puis à  
19 côté, sur l'axe de droite, on a l'indice  
20 industriel.

21 L'indice industriel ici est composé du PIB  
22 manufacturier et l'emploi manufacturier. Puis ça  
23 dit ici graphiquement que, au niveau de l'indice  
24 industriel, toujours à l'indice base 1, si on est  
25 en bas de 1, on est, il y a quasiment une

1 décroissance économique; si on est en haut de 1, il  
2 y a une croissance économique assez intéressante.

3 Mais on voit aussi, les années deux mille  
4 huit (2008), deux mille neuf (2009), la récession,  
5 qui a affecté surtout durement le secteur  
6 industriel. Puis on voit la même chose aussi au  
7 niveau de l'indice économique, qu'on voit l'impact  
8 de la récession économique. Après, on a une reprise  
9 des ventes mais c'est un comportement naturel après  
10 une récession, dès que, les ventes chutent puis  
11 après, il y a une accalmie.

12 D'ailleurs, dans l'économie, il y a une  
13 accalmie mais il n'y a pas une reprise économique,  
14 ça fait qu'on reprend les ventes qu'on a, une  
15 partie des ventes qu'on a perdues mais on n'a  
16 jamais retrouvé le même niveau avant récession. Ça  
17 fait qu'on est toujours, l'évolution des ventes  
18 historiques, dans tout ce qui est rouge et bleu  
19 ensemble, ça, c'est le mode, les estimations et  
20 l'historique, c'est très très très corrélé à  
21 l'économie puis c'est pour cela qu'on dit que les  
22 variables économiques qu'on utilise, ça permet de  
23 capter ces variations-là.

24 Puis au niveau prévisionnel, donc  
25 évidemment, c'est basé sur les projections qu'on

1 fait sur le PIB manufacturier et l'emploi  
2 manufacturier, c'est ça qui détermine notre  
3 prévision des ventes à court terme, puis aussi à  
4 long terme. Donc c'est le même principe pour tous  
5 les secteurs.

6 Au niveau de la sensibilité, je vous fais  
7 ici une sensibilité de manière générale pour un  
8 pour cent (1 %) de PIB manufacturier, donc si je  
9 fais bouger mon PIB manufacturier, l'ensemble des  
10 ventes - secteur industriel, tout ce qui est  
11 rattaché à ça, ça représente un impact de deux cent  
12 soixante-dix gigawattheures (270 GWh). Donc on  
13 comprend bien, lorsque ça, s'il y a une récession,  
14 ça frappe, ça fait mal lorsqu'on chute, par le  
15 passé, on a eu des chutes de moins huit (- 8 %),  
16 moins neuf pour cent (- 9 %), on a perdu des ventes  
17 de trois, quatre térawattheures (3 - 4 TWh), ça  
18 explique le pourquoi, c'est la sensibilité qui est  
19 associée au PIB manufacturier dans ce cas-ci.

20 Au niveau du secteur Autres, donc le  
21 secteur Autres se compose, les réseaux municipaux,  
22 l'éclairage public et transport public. Donc c'est  
23 basé également sur des modèles économétriques qui  
24 exploitent les variables économiques et climatiques  
25 pertinentes. Chose qu'on n'avait pas par le passé,

1 par le passé, on n'avait pas de modèle tout  
2 simplement, on se basait sur des tendances puis  
3 analyses des données historiques seulement. Donc  
4 avec les mêmes outils, on a bâti ces modèles-là.

5 Les prévisions des ventes dans ces secteurs  
6 se fondent sur les mêmes variables économiques,  
7 sous forme d'indice aussi, qui compose le PIB  
8 total, l'emploi et la croissance de la population.  
9 Ça nous dit en bout de ligne et la croissance  
10 générale de l'activité économique au Québec, puis  
11 si on parle de la croissance d'activités, ça veut  
12 dire qu'il y a un impact sur les municipalités, il  
13 y a sûrement, il y a un impact sur le, plus de  
14 ventes au niveau de l'éclairage, plus de ventes  
15 aussi au niveau du transport public, plus de, un  
16 peu plus de projets.

17 Puis les réseaux municipaux aussi, c'est  
18 comme un échantillon aussi de la population, c'est  
19 affecté par le climatique, donc il y a un profil  
20 qui est similaire aux clientèles résidentielles-  
21 agricoles. À côté, le graphique à droite, c'est un  
22 graphique pour le transport public, donc on voit  
23 une croissance, on voit en fait l'évolution des  
24 ventes dans ce secteur-là, c'est des ventes qui  
25 sont par jour, donc des ventes journalières dans ce

1 cas-ci. Ça fait que c'est... donc l'approche  
2 économétrique est vraiment généralisée un peu  
3 partout, dépendamment, on l'adapte dépendamment des  
4 secteurs, dépendamment ce qu'on veut refléter aussi  
5 en termes d'information économique.

6 Le R carré ( $R^2$ ) pour les réseaux municipaux  
7 est quatre-vingt-dix-neuf pour cent (99 %) et pour  
8 le transport public, c'est un exemple, c'est  
9 quatre-vingt-quatre point sept pour cent (84,7 %),  
10 qui est quand même élevé pour ce type de secteur  
11 avec, évidemment, plus que le secteur, il devient  
12 plus petit, plus qu'il y a des défis statistiques,  
13 des défis économétriques en termes de la  
14 modélisation, mais quand même, on a réussi à  
15 refléter l'évolution des ventes dans ce secteur-là.

16 Je vais vous parler en même temps de la  
17 prise en compte de la position concurrentielle de  
18 l'électricité, comment on traite ça, comment on  
19 reflète ça dans nos prévisions.

20 Premièrement, les modèles de régression  
21 linéaire multiple à usages finaux utilisés à  
22 l'horizon de long terme intègrent des variables  
23 technico-économiques dont les taux de diffusion des  
24 équipements électriques, ce qu'on appelle aussi  
25 « parts de marché », qui sont en concurrence avec

1 les combustibles, notamment dans les usages  
2 chauffage des locaux, chauffage de l'eau, cuisson.

3 Le positionnement des paramètres technico-  
4 économiques de taux de diffusion pour les secteurs  
5 résidentiel & agricole et commercial &  
6 institutionnel est effectué en fonction de  
7 l'évolution anticipée de la position  
8 concurrentielle de l'électricité prévue.

9 Donc ces intrants-là sont modélisés entre  
10 autres en fonction des évolutions des prix futurs,  
11 que ça soit le prix de mazout, que ça soit le prix  
12 de gaz, selon les données du NYMEX ou l'EIA, et  
13 sont imbriquées indirectement, donc sont reflétées,  
14 dans les taux de diffusion, dans les parts de  
15 marché de ces, des équipements qui sont dans les  
16 modèles de prévisions de ventes comme telles.

17 Donc c'est de cette façon-là qu'on reflète  
18 puis on ne peut pas rajouter autre chose par dessus  
19 juste pour éviter qu'on parle de manière  
20 additionnelle, additive, là, les effets qu'on,  
21 alors que ce n'est pas comme ça que c'est fait.

22 Au niveau aussi du secteur industriel, le  
23 prix des combustibles n'a pas d'impact significatif  
24 à court terme sur le choix énergétique à la  
25 production. Donc on parle des clients qui sont, qui

1           existent actuellement. C'est sûr que le prix de  
2           gaz, il connaît actuellement une baisse depuis  
3           deux, trois ans. Ça coûte tellement cher en  
4           investissement que c'est sûr que ce n'est pas du  
5           jour au lendemain, je dis je ferme ici puis je vais  
6           aller m'installer directement, mettons, où qu'il y  
7           a des disponibilités de gaz ailleurs. Souvent ça  
8           arrive à la fin de durée de vie, ou lorsque  
9           vraiment, il y a des récessions, des fermetures,  
10          c'est là que ça accélère aussi les décisions.

11          (10 h 42)

12                        La position concurrentielle des prix de  
13           l'énergie a une influence sur le choix des  
14           investissements en machine et en équipement et sur  
15           la localisation des nouvelles unités de production.  
16           Donc on parle pour les nouveaux projets, pour le  
17           futur, lorsqu'une industrie qui décide de  
18           s'installer, que ce soit à Québec ou ailleurs, un  
19           des paramètres qu'elle regarde, c'est le prix de  
20           l'énergie, évidemment. Puis ce prix-là, ça affecte  
21           de manière indirecte les prévisions économiques.

22                        Donc, lorsqu'on parle de prévisions à long  
23           terme de PIB industriel, que ce soit qu'on fait  
24           chez nous ou que ce soit qu'on observe chez IHS ou  
25           Conference Board Canada, il tient compte, en bout

1 de ligne, de cette réalité-là. Il sait qu'il y a le  
2 prix de l'énergie qui est à la baisse, qu'il y a  
3 une forme de concurrence entre le prix de  
4 l'électricité, prix de gaz. Ça fait que pour la  
5 zone Québec, c'est reflété indirectement dans ces  
6 variables-là.

7 C'est sûr qu'on ne peut pas le déterminer,  
8 l'isoler de manière à déterminer c'est quoi  
9 l'impact, qu'est-ce que ça représente, mais ça  
10 nécessite d'autres études pour séparer ces effets-  
11 là. Mais on vous rassure que c'est déjà tenu compte  
12 dans nos modèles.

13 De manière générale, donc, le prix des  
14 combustibles, il est pris en compte dans le modèle  
15 de prévision économique, soit directement dans la  
16 détermination du PIB de certaines industries ou  
17 indirectement par la prévision des investissements,  
18 du commerce international et même du taux de  
19 change. Le taux de change au Canada, je ne vous  
20 ramène pas une nouvelle information, mais c'est  
21 très corrélé avec l'écart de prix au niveau du  
22 pétrole puis du gaz. C'était ça, comme ça depuis  
23 longtemps. Ça fait que, c'est un des facteurs aussi  
24 qui nous renseigne sur l'évolution future des prix,  
25 en quelque sorte.



1                   La prévision des besoins en puissance, donc  
2                   une fois qu'on a nos ventes qui sont établies, donc  
3                   on amorce l'étape suivante, qui est la  
4                   détermination des besoins en énergie et en  
5                   puissance. La méthodologie de prévision s'appuie  
6                   sur les modèles de prévision des ventes par  
7                   secteurs de consommation. Donc, les usages de  
8                   chauffage des locaux, climatisation et autres  
9                   usages sont modélisés dans les modèles de ventes  
10                  court terme, long terme. Donc, ces usages-là, c'est  
11                  important, on l'isole à cette étape-là.

12                  Par la suite on applique un modèle de  
13                  régression linéaire multiple des besoins en  
14                  puissance à la pointe estimé à partir des données  
15                  historiques. Ça c'est la nouveauté. C'est ce qu'on  
16                  utilise actuellement. Puis c'est... En fait, la  
17                  nouveauté, c'est dans le sens qu'elle est cohérente  
18                  avec l'établissement des modèles de prévision des  
19                  ventes. Donc, c'est la même approche qu'on utilise,  
20                  donc c'est pour cela que c'est... ça va de  
21                  conséquence. Alors que par le passé, on avait les  
22                  modèles technico-économiques qui exploitent une  
23                  année de base.

24                  Ça fait que le même principe, lorsqu'on  
25                  établissait la prévision de la puissance, on

1 travaille toujours avec une année de base, puis on  
2 établit par la suite une projection selon la  
3 prévision des ventes.

4 Les degrés-jour de chauffage et de  
5 climatisation servaient, par le passé, uniquement à  
6 répartir les prévisions des ventes annuelles, ou  
7 prévisions de puissance annuelle, à l'intérieur de  
8 l'année. Alors que maintenant on exploite la  
9 formation directement dans les modèles, donc  
10 climatiques, et les usages.

11 Les variables utilisées permettent  
12 d'estimer directement la relation entre les pointes  
13 historiques observées et les variables pertinentes,  
14 de tenir compte de l'évolution de la pointe prévue  
15 en fonction de la croissance prévue des usages. En  
16 bas il y a un tableau qui explique les variables  
17 explicatives dans ce modèle-là. Donc on parle d'un  
18 indice composite, degrés-jour de chauffage. Donc on  
19 parle, la combinaison de degrés-jour comme tels et  
20 l'usage chauffage ici. L'indice composite-  
21 nébulosité, que ça affecte la puissance. Donc la  
22 nébulosité, c'est un indice de 1 à 10 qui nous  
23 renseigne sur l'ensoleillement. Donc, 1 c'est  
24 couvert, nuageux, 10 il y a beaucoup de soleil,  
25 puis on y va, que ce soit 1 à 10, ça affecte

1 énormément la prévision de la puissance.

2 On a aussi l'indice composite-vitesse de  
3 vent. Vitesse de vent, combinée aux degrés-jours de  
4 chauffage, ça donne aussi un effet important sur la  
5 puissance. Un indice composite-degrés-jour versus  
6 les usages climatisation. On a les autres usages,  
7 associés aux autres secteurs, et aussi  
8 l'industriel, donc les besoins en puissance des  
9 industriels et Grandes entreprises, qui sont  
10 facilement identifiés dans un seul bloc. On connaît  
11 notre portefeuille de clients, on connaît leur  
12 appel de puissance, en fonction des ventes qui sont  
13 établies.

14 Puis l'ensemble de ces variables-là, dans  
15 le modèle de puissance, ça permet d'établir la  
16 prévision, la pointe. L'ensemble de ces variables  
17 sont significatives, sont hautement significatives  
18 en bas de cinq pour cent (5 %).

19 À titre illustratif, juste voir comment ça  
20 marche lorsqu'on établit le modèle de prévision de  
21 puissance, donc on parle de notre prévision des  
22 ventes par usage, on détermine la croissance des  
23 ventes par usages globaux, et on bâtit notre modèle  
24 de prévision en puissance. Avec les composantes  
25 suivantes.

1                   Donc on a les besoins qui sont associés aux  
2 industriels et Grandes entreprises, on a par la  
3 suite la charge de base, donc tout ce qui est  
4 évolution autre consommation, on a les besoins  
5 associés aux climatisation/chauffage, puis on a  
6 notre... Notre modèle en bout de ligne est  
7 encore... On reproduit l'historique. Tout ce qui  
8 est en ligne noire, c'est l'estimé. Le pointillé  
9 rouge, c'est la capacité des modèles à reprendre  
10 l'historique, et par la suite on établit notre  
11 prévision, en fonction, évidemment, des ventes  
12 prévues, puis le modèle est assez puissant, assez  
13 performant avec un R carré de quatre-vingt-dix-neuf  
14 point quatre pour cent (99.4 %).

15                   (10 h 48)

16                   Ça c'est pour le court terme mais c'est le  
17 même modèle aussi pour le long terme en injectant  
18 simplement les mêmes tendances évolutives des  
19 usages. Alors là, dans le graphique qui apparaît  
20 par la suite, on vous montre la prévision à long  
21 terme par usages globaux, donc de deux mille neuf  
22 (2009) jusqu'à deux mille vingt-trois (2023) étant  
23 donné... Donc deux mille neuf (2009) à deux mille  
24 douze (2012), c'est l'historique puis là-dedans, on  
25 a l'industriel et l'entreprise, charge de base-

1 chauffage puis on voit clairement l'évolution de  
2 chauffage dans l'horizon prévisionnel alors que de  
3 deux mille neuf (2009) à deux mille treize (2013),  
4 c'est simplement, on voit plus de variabilité.  
5 C'est simplement parce que c'est la puissance en  
6 temps réel et c'est pas la puissance normalisée.  
7 C'est pour ça qu'on peut savoir ici qu'il y avait  
8 des hivers qui étaient plus froids que d'autres et  
9 c'est pour cela qu'on a...

10 Comme deux mille dix (2010) par exemple, il  
11 faisait chaud. On avait une puissance qui était  
12 plus faible alors que deux mille treize (2013), on  
13 a eu un hiver très froid. Alors la puissance était  
14 plus élevée puis par la suite, ce qui est reflété,  
15 c'est la prévision à température normale. Puis ce  
16 qu'on voit ici, c'est le reflet de la croissance  
17 naturelle de la demande, donc associée au nombre  
18 d'abonnements ou la croissance de l'usage-  
19 chauffage.

20 Par la suite, on établit donc notre  
21 prévision par usages finaux. Donc c'est une  
22 démarche qui part, qu'on appelle en anglais  
23 « bottom up ». Donc on établit la prévision de la  
24 puissance par usages globaux. Après, on détermine  
25 par usages finaux. L'industriel et l'entreprise

1 demeurent la même. Industriel, on identifie la  
2 charge associée aux petites, moyennes entreprises  
3 industrielles, l'eau chaude résidentielle et  
4 agricole, autres usages et finalement le chauffage  
5 résidentiel, agricole et chauffage commercial  
6 institutionnel. Évidemment, l'ensemble de ces  
7 informations-là sont déjà, ça existe au niveau des  
8 ventes lorsqu'on parle des équipements tantôt. Donc  
9 on regarde ces pourcentages-là puis on les  
10 transpose sur la distribution faite en termes de  
11 puissance associée. On distribue l'enveloppe de la  
12 puissance associée au chauffage entre résidentiel,  
13 agricole, commercial, institutionnel et ainsi de  
14 suite.

15           Donc on a l'ensemble du processus au  
16 complet qui expliquait en détail la prévision des  
17 ventes jusqu'à la prévision des besoins en énergie  
18 et puissance. Ce que je souhaite vous parler, c'est  
19 le plan de suivi de performance prévisionnelle.

20           Un plan de suivi de performance  
21 prévisionnelle, pour que ce soit bien fait,  
22 nécessite un suivi des écarts entre les ventes  
23 prévues et les ventes réelles. C'est l'information  
24 de base. Il nécessite également un historique  
25 d'écarts assez longs pour pouvoir réaliser des

1 tests statistiques spécifiques à la performance  
2 prévisionnelle. C'est que non pas qu'il faut qu'il  
3 y ait juste des écarts mais il faut que j'aie aussi  
4 une longue période pour observer le comportement de  
5 mon modèle sur cet horizon-là.

6 Dans notre cas, l'horizon de prévisions  
7 pour lequel un nombre important d'écarts de  
8 prévisions sera le plus rapidement cumulé est  
9 l'horizon d'un an. Si on regarde dans le tableau,  
10 l'horizon un an, donc si on part par exemple dans  
11 le prochain plan d'approvisionnement, l'horizon un  
12 an on va voir trois écarts disponibles pour les  
13 années deux mille treize (2013), deux mille  
14 quatorze (2014), deux mille quinze (2015). Alors on  
15 va être capables de comparer les écarts, ce qu'on a  
16 prévu maintenant versus ce qui était réalisé comme  
17 ventes, les ventes réelles deux mille treize, deux  
18 mille quatorze, deux mille quinze (2013-2014-2015).

19 L'horizon deux ans, on va avoir deux  
20 informations disponibles pour les années deux mille  
21 quatorze - deux mille quinze (2014-2015) et  
22 l'horizon trois ans, on va avoir une année  
23 disponible, deux mille quinze (2015). Alors ce  
24 qu'on propose c'est qu'au lieu d'attendre qu'on  
25 ramasse un historique de dix (10) ou quinze (15)

1       ans, ce qui est impensable, nous, on ne travaille  
2       pas comme ça, alors déjà avec ces écarts-là, on  
3       peut faire le suivi de l'écart moyen donc ce qui  
4       est un indicateur sur le biais. Est-ce que c'est...  
5       dans quel sens il y a des écarts puis aussi, on  
6       peut suivre les statistiques, l'erreur type, ce  
7       qu'on appelle ici la racine carrée de la moyenne  
8       des carrés des écarts entre les ventes réelles et  
9       ventes prévues.

10               C'est un indicateur aussi qui permet de  
11       nous renseigner sur la performance du modèle. Lui a  
12       l'avantage, si par exemple j'ai un grand écart au  
13       niveau des prévisions, il va l'amplifier parce  
14       qu'il va mettre au carré puis je vais voir si  
15       vraiment j'ai des tendances du modèle. Par contre,  
16       ces écarts-là, je ne peux pas me positionner pour  
17       dire que j'ai un biais de surestimation ou sous-  
18       estimation. Par contre, ça nous offre l'information  
19       pour orienter dans la limite de, si c'est le cas,  
20       d'orienter le modèle. Alors ces paramètres-là, ce  
21       qu'on peut, donc dans le prochain plan  
22       d'approvisionnement, ou même dans les états  
23       d'avancement aussi, aussitôt qu'on a une année qui  
24       est cumulée, on peut expliquer les écarts là-  
25       dedans. Évidemment, on peut expliquer l'écart



1 associé au modèle comme tel puis l'écart associé  
2 aux variables ou aux hypothèses de variables qui  
3 étaient utilisées dans le modèle.

4           Donc ça permet d'apprécier le niveau  
5 d'écart entre les ventes prévues et les ventes  
6 réelles. En parallèle de tout ça, le Distributeur  
7 fournira également le coefficient de détermination  
8 r carré des modèles, la significativité des  
9 variables retenues. Ces informations permettent en  
10 même temps de s'assurer de la performance du modèle  
11 sur les données historiques. C'est important ça de  
12 le souligner parce qu'à chaque année, on intègre  
13 une nouvelle année d'informations puis c'est  
14 important pour nous de s'assurer que le modèle, il  
15 garde toujours la même précision, la même  
16 performance au fur et à mesure que les résultats  
17 des ventes des années subséquentes seront  
18 disponibles.

19           Donc voilà. Donc ça complète la  
20 présentation. Évidemment, il y a des informations  
21 additionnelles dans les annexes. Ça traduit  
22 exactement la même logique. Les mêmes explications  
23 sont valides pour les autres informations. On a mis  
24 également les tableaux, les variables explicatives  
25 tel que demandé par la Régie dans la demande de

1 renseignements numéro 3. On l'a mis aussi en  
2 annexe. C'était dans notre intention mais c'est les  
3 mêmes informations en fait dans les demandes de  
4 renseignements. Donc voilà.

5 (10 h 55)

6 Me ÉRIC FRASER :

7 Je vous remercie, Monsieur Idoudi. Alors, Madame la  
8 Présidente, ce sera selon votre volonté, on  
9 pourrait aller à la pause tout de suite. Moi, j'ai  
10 une question pour le témoin. Donc, au retour de la  
11 pause, ce ne sera pas directement les contre-  
12 interrogatoires, ça va être à peu près une  
13 présentation de cinq minutes supplémentaires. Je  
14 pourrai passer le... Il y a une diapo  
15 supplémentaire qui... je pourrai la distribuer  
16 pendant la pause.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Excellent. Donc, nous allons prendre une pause de  
19 quinze (15) minutes, de retour à onze heures dix  
20 (11 h 10).

21 Me ÉRIC FRASER :

22 Je vous remercie.

23 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

24

25 REPRISE DE L'AUDIENCE

1 Me ÉRIC FRASER :

2 Rebonjour. Comme je vous indiquais, Madame la

3 Présidente, il y aura un dernier élément pour...  
4 évidemment, la preuve du Distributeur étant divisée  
5 en deux panels, monsieur Idoudi va nous faire une  
6 courte présentation qui est un intrant qui  
7 participe de la décision du Distributeur, comme  
8 vous le savez, qui est allée en appel d'offres le  
9 vingt-neuf (29) mai dernier pour des besoins en  
10 puissance. C'est une information qui était évoquée  
11 dans le Plan, mais qui devait survenir... En fait,  
12 on est une saison en avance à ce qui était évoqué  
13 au Plan. Donc, dans la mesure où, comme vous le  
14 constatez, il y a un caractère évolutif ici, je  
15 vais demander à monsieur Idoudi de nous présenter  
16 les éléments de prévision qui ont participé à cette  
17 décision du Distributeur d'aller en appel d'offres  
18 de manière plus rapide. Alors, sur ce, je vais  
19 laisser monsieur Idoudi faire cette courte  
20 présentation. Et j'ai distribué le document qui a  
21 été déposé sous B-082 dont tout le monde devrait  
22 avoir copie pour l'instant. Je vous remercie.

23 M. NADHEM IDOUDI :

24 R. Donc, effectivement, juste à rappeler que lorsqu'on  
25 a établi la prévision long terme pour le Plan

1 d'approvisionnement, on parlait de travailler sur  
2 des hypothèses qui étaient colligées à une certaine  
3 période de temps qui, on parle du mois d'avril  
4 jusqu'au mois d'août deux mille treize (2013),  
5 notamment on avait une lecture de certaines  
6 croissances économiques, certaines informations  
7 qu'on faisait à l'époque. Il y avait l'incertitude  
8 qui était très reliée essentiellement aux secteurs  
9 industriels, notamment dans les alumineries. Par la  
10 suite, suite à l'annonce de Alcoa son entente avec  
11 le gouvernement et aussi... on a revu notre  
12 prévision long terme. On a reflété donc certaines  
13 informations économiques. Tout le contexte  
14 économique un petit peu qui a bougé. Mais ça touche  
15 essentiellement le secteur industriel.

16 Ça fait que je vous présente ici les  
17 ajustements apportés à la prévision de la demande  
18 du Plan d'approvisionnement en termes des besoins  
19 en énergie en térawattheure. Vous avez un tableau  
20 qui présente les ajustements pour chacune des  
21 années, de deux mille quatorze (2014) jusqu'à deux  
22 mille vingt-trois (2023). Ça représente un impact  
23 cumulatif de quatorze point quatre térawattheures  
24 (14,4 TWh) de besoins en énergie additionnels.

25 En termes des ajustements au niveau des

1 besoins en puissance à la pointe, donc l'hiver en  
2 mégawatt, donc pour le même horizon, on a des  
3 besoins qui varient de six cent vingt-quatre  
4 mégawatts (624 MW) pour deux mille quatorze-deux  
5 mille quinze (2014-2015) jusqu'à trois cent  
6 soixante-dix (370 MW) pour... trois cent vingt et  
7 un (321 MW) dépendamment des années.

8           Donc, les faits saillants de ces  
9 ajustements-là, donc c'est essentiellement la  
10 hausse de la prévision des ventes au secteur  
11 Grandes entreprises, industriel, que ça représente  
12 des ventes additionnelles douze térawattheures  
13 (12 TWh) sur le quatorze point quatre (14,4 TWh),  
14 sur la période deux mille quatorze-deux mille  
15 vingt-trois (2014-2023). Puis ça représente un  
16 impact aussi de trois cent cinquante mégawatts  
17 (350 MW) additionnels en termes de besoins en  
18 puissance à la pointe.

19           On a profité aussi de mettre à jour les  
20 conditions climatiques normales à la pointe suite à  
21 l'intégration de l'information climatique, donc les  
22 deux derniers hivers. On a eu des hivers froids  
23 aussi. Ça fait que, évidemment, on a ajusté notre  
24 normale climatique qu'on utilise pour la prévision  
25 de la puissance comme telle, parce qu'on a une

1 normale climatique pour la puissance qui est basée  
2 seulement sur la température d'hiver. C'est ça qui  
3 est un élément déterminant là-dedans. Puis on a  
4 aussi la normale climatique qui est établie pour la  
5 prévision des ventes comme telles.

6 Au niveau de la puissance donc, ça  
7 représente un impact uniforme de cent trente  
8 mégawatts (130 MW) donc à chacune des années suite  
9 à l'intégration les deux hivers qui étaient assez  
10 froids. Donc, le réchauffement est là, sauf qu'il  
11 lève un petit peu, donc on reflète un petit peu ces  
12 informations-là. Donc, pour un impact cent trente  
13 mégawatts (130 MW) avec le trois cent cinquante  
14 mégawatts (250 MW), on est à peu près à quatre cent  
15 quatre-vingts mégawatts (480 MW). Le reste,  
16 sûrement, ce qu'on ajuste, on ajuste aussi deux  
17 mille quinze (2015) à la hausse pour les autres  
18 usages, donc notamment le résidentiel, commercial.  
19 Puis par la suite, c'est essentiellement donc, les  
20 horizons, donc deux mille seize (2016) et plus,  
21 c'est essentiellement donc l'impact des ventes  
22 Grandes industries, y compris Alcoa. Voilà!

23 Me ÉRIC FRASER :

24 Je vous remercie, Monsieur Idoudi. Alors, Madame la  
25 Présidente, ça termine la présentation du

1 Distributeur pour le panel numéro 1. Les témoins  
2 sont disponibles pour être contre-interrogés.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Merci, Maître Fraser. Alors, nous allons poursuivre  
5 avec le contre-interrogatoire de l'ACEF de  
6 l'Outaouais, Maître Lussier.

7 (11 h 20)

8 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STÉPHANIE LUSSIER :

9 Bonjour, Madame la Présidente, Madame la  
10 Présidente, Monsieur le Régisseur. Stéphanie  
11 Lussier pour l'ACEF de l'Outaouais.

12 Q. **[8]** Bonjour aux Membres du panel. Je vais vous  
13 référer tout d'abord à la pièce B-0027 qui est la  
14 pièce HQD-3, Document 2, qui sont les réponses  
15 d'Hydro-Québec Distribution à la demande de  
16 renseignements numéro 1 de l'ACEF de l'Outaouais.  
17 Et je vais également poser des questions qui tirent  
18 leur fondement à la pièce B-0041 ou HQD-3, Document  
19 2.1, qui sont les compléments de réponse d'Hydro-  
20 Québec Distribution à la demande de renseignements  
21 numéro 1 de l'ACEF de l'Outaouais.

22 Tout d'abord, à la question 1.1. Oui, je  
23 vais vous laisser le temps de prendre les  
24 documents. Oui, je vais vous répéter les pièces  
25 sans problème. Alors, B-0027 ou HQD-3, Document 2

1 ou encore B, et aussi, c'est-à-dire B-0041 ou  
2 HQD-3, Document 2.1.

3 Le premier est un document du sept (7)  
4 avril deux mille quatorze (2014), le deuxième est  
5 un document du seize (16) avril deux mille quatorze  
6 (2014).

7 À la question 1.1, de façon introductive,  
8 il était demandé au Distributeur d'expliquer les  
9 bénéfices et les inconvénients d'employer des  
10 modèles de prévisions différents pour le court et  
11 le long termes pour les secteurs résidentiel et  
12 agricole et commercial et institutionnel. Dans sa  
13 réponse, le Distributeur nous indique avoir déjà  
14 fait mention des bénéfices dans la preuve et il  
15 précise qu'il ne voit pas d'inconvénients dans le  
16 fait d'effectuer une prévision conjoncturelle  
17 suivie d'une prévision structurelle.

18 J'aimerais que vous élaboriez brièvement  
19 sur ce que vous voulez dire à cet endroit.

20 M. NADHEM IDOUDI :

21 R. En fait, comme c'est expliqué aussi dans la  
22 présentation, c'est que le premier horizon de la  
23 prévision c'est l'horizon à court terme. On parle  
24 de l'année de base, année témoin. On appelle ça  
25 « conjoncturel », donc la demande est affectée



1 essentiellement par tout ce que ça bouge au niveau  
2 de l'économie, tout ce que ça bouge aussi en termes  
3 de climatique.

4 Structurel il n'y a pas de changement en  
5 termes, par exemple, des équipements comme tels que  
6 ça arrive qu'à cause de l'économie sur l'horizon  
7 court terme. Ça fait que donc, c'est pour ça qu'on  
8 dit on parle des prévisions court terme  
9 conjoncturelles.

10 Au-delà de ces deux horizons-là, deux ans,  
11 donc on parle au-delà de l'année témoin, sur le  
12 long terme, évidemment, il y a des composantes qui  
13 rentrent. Comme, par exemple, le vieillissement de  
14 la population. C'est un impact très long termes,  
15 donc ça modifie certains comportements, certains  
16 impacts aussi sur l'économie, sur le moyen ou la  
17 façon, la manière qu'on utilise ces équipements-  
18 là. Donc, c'est pour cette raison-là qu'on parle de  
19 prévisions structurelles. C'est essentiel de  
20 démarquer ces deux étapes-là pour être conforme en  
21 fait aux informations qu'on traite, là.

22 Q. [9] Et à 1.2, la demande était formulée pour savoir  
23 comment l'arrimage est effectué entre les modèles  
24 de court terme et de long terme pour les secteurs  
25 résidentiel et agricole et commercial et

1 institutionnel. Et dans sa réponse à la fin du  
2 premier paragraphe, le Distributeur mentionne qu'il  
3 n'a pas à intervenir et à ajuster les résultats de  
4 ses modèles.

5 J'aimerais encore là, brièvement, que vous  
6 élaboriez ce que vous voulez dire.

7 R. Oui. Ici, ce qu'on dit par cette réponse-là que,  
8 étant donné que les modèles court terme, long  
9 terme, exploitent les mêmes informations  
10 historiques, donc au niveau de... le comportement  
11 naturel de ces modèles-là, au niveau de l'année de  
12 base, année témoin, c'est une projection, donc  
13 c'est une continuité de l'effet court terme  
14 économique.

15 Par la suite, ce qui embarque c'est le  
16 structurel, mais il exploite toujours les mêmes  
17 informations économiques court terme. Donc, je n'ai  
18 pas à intervenir pour ajuster. C'est les mêmes  
19 variables. Donc, que je reflète le chauffage,  
20 climatisation, selon les équipements ou selon  
21 seulement température avec des tendances de  
22 température, j'ai toujours le même niveau de  
23 chauffage. Donc, c'est pour cela que je n'ai pas à  
24 intervenir pour ajuster des horizons, en fait des  
25 prévisions selon l'horizon dans ce cas-ci, tel

1 qu'expliqué dans la présentation aussi.

2 Q. **[10]** Toujours au même document, à la question 2.1 :

3 Veuillez expliquer pourquoi les  
4 secteurs résidentiel et agricole sont  
5 amalgamés au sein d'un même modèle  
6 alors que les déterminants de la  
7 demande peuvent être différents dans  
8 ces deux cas.

9 Et on nous indique que, dans les Tarifs et  
10 conditions du Distributeur, la définition d'une  
11 exploitation agricole du secteur résidentiel et  
12 agricole exclut toute activité de nature  
13 industrielle ou commerciale. Et pour cette raison,  
14 le Distributeur est d'avis que les déterminants de  
15 ces deux secteurs ne sont pas différents et il  
16 utilise un seul et même modèle.

17 Encore une fois, j'aimerais que vous  
18 élaboriez et que vous nous expliquiez si,  
19 effectivement, le Distributeur se fonde sur le  
20 texte des Tarifs et conditions et sur la définition  
21 qui est donnée d'une exploitation agricole pour  
22 déterminer la façon dont les évaluations vont être  
23 effectuées?

24 (11 h 26)

25 R. Oui, entre autres, on utilise cette information-là

1       mais par ailleurs aussi, dans nos systèmes  
2       d'information sur l'ensemble de la clientèle Hydro-  
3       Québec, les clients sont placés selon des codes de  
4       revenus. Pour la, ce qu'on appelle le résidentiel  
5       agricole, ils sont placés comme à code de revenu  
6       résidentiel, donc ça veut dire qu'on parle ici de  
7       bâtiments qui sont facturés au tarif D, qui sont,  
8       que ça soit agricole, donc sur une ferme, mais  
9       c'est des bâtiments essentiellement résidentiels,  
10      mais toute activité de nature commerciale agricole,  
11      exploitation, si c'est ça qui compose la majeure  
12      partie de l'activité du client, bien il se trouve à  
13      ce moment-là dans les tarifs généraux, donc dans  
14      d'autres tarifs GM, et dans ce cas-ci, il est  
15      traité dans la section plus commerciale, ou  
16      industrielle, industrielle, alimentation, boisson,  
17      agricole.

18                Donc c'est pour cela que lorsqu'on parle  
19      résidentiel agricole, c'est vraiment seulement ceux  
20      qui, dont leur abonnement principal, c'est au tarif  
21      D, donc qui ont les mêmes caractéristiques en  
22      termes de comportement vis-à-vis chauffage,  
23      rémunération; on parle ici de rémunération, pas de  
24      salariés, mais de rémunération de... en fait, des  
25      revenus liés à l'agricole, mais ils ont les mêmes

1 comportements tendanciels en termes de revenus  
2 personnels disponibles.

3 Q. [11] Est-ce qu'il est possible, de ce que je  
4 comprends de votre réponse, et peut-être que ce  
5 n'est pas le cas, mais qu'il y ait une exploitation  
6 agricole qui soit traitée dans la catégorie  
7 industrielle et commerciale, est-ce que c'est ça  
8 que je dois comprendre, ou est-ce que toutes les  
9 exploitations agricoles sont traitées comme du  
10 résidentiel?

11 M. MARCEL CÔTÉ :

12 R. Donc les exploitations agricoles ont le choix du  
13 tarif, en fait, là, ils peuvent choisir soit les  
14 tarifs domestiques ou les tarifs généraux qui vont  
15 s'appliquer, donc c'est une question d'optimisation  
16 de tarif. Évidemment, lorsqu'on a donné ces  
17 réponses-là, dans le domestique et exploitation  
18 agricole, ce sont évidemment des fermes ou des  
19 petites exploitations agricoles, souvent c'est une  
20 résidence avec son, avec les bâtiments qui servent  
21 à des fins d'exploitation agricole; souvent, la  
22 consommation n'est pas beaucoup plus grande que  
23 celle qui est, des résidences qu'on peut retrouver.  
24 Évidemment, il y a un profil un petit peu plus  
25 saisonnier, donc plus de consommation peut-être en

1 période d'été, mais c'est la façon que c'est  
2 calculé.

3           Donc pour les exploitations agricoles, il y  
4 en a qui se retrouvent également dans les tarifs  
5 généraux, effectivement, des grosses exploitations  
6 agricoles qui vont préférer ces tarifs-là parce  
7 qu'ils sont, c'est plus intéressant pour eux en  
8 matière de tarification.

9 Q. **[12]** Et comme les modèles au niveau de la prévision  
10 de la demande sont les mêmes pour l'exploitation  
11 agricole et le reste, finalement, qui est inclus  
12 dans le secteur résidentiel, comment le  
13 Distributeur détermine-t-il que les profils de  
14 consommation, justement, pour le résidentiel et  
15 pour l'agricole justifie le fait qu'on les inclut  
16 dans le même modèle?

17 M. NADHEM IDOUDI :

18 R. C'est en fait, c'est via les ventes mensuelles.  
19 Donc lorsqu'on voit les ventes à partir des clients  
20 facturés, nous, évidemment, on établit nos ventes  
21 livrées mensuelles puis on regarde par opposition  
22 les ventes de ces clients-là vis-à-vis les  
23 variables qu'on utilise puis on identifie qu'ils  
24 ont les mêmes comportements que le résidentiel vis-  
25 à-vis la climatique et vis-à-vis que l'économique.

1                   Évidemment, lorsqu'on prend, on isole ces  
2 clients-là aussi, c'est là qu'on détecte aussi la  
3 saisonnalité dont on parlait tantôt donc, mais  
4 grosso modo qui ont mêmes caractéristiques de  
5 consommation, lorsqu'on parle de caractérisation,  
6 c'est identifier les caractéristiques de  
7 consommation de ces clients-là, on l'oppose à des  
8 modèles et dans ces modèles-là, ils réagissent de  
9 la même façon, ça fait qu'on n'a pas à séparer donc  
10 ces secteurs-là pour faire des modèles différents,  
11 ça va donner la même chose.

12 Q. **[13]** O.K., donc l'exercice a été fait de vérifier  
13 le profil de consommation d'agricole versus  
14 résidentiel et vous nous dites aujourd'hui que ça,  
15 les résultats justifient l'utilisation du même  
16 modèle?

17 R. En fait, l'analyse au niveau des caractéristiques  
18 de consommation, lorsqu'on parle de la  
19 caractérisation, c'est l'analyse des profils des  
20 ventes vis-à-vis la température, ça ne justifie pas  
21 qu'on fait des modèles séparés pour ces clients-là.

22 Q. **[14]** D'accord. À la question 3.2, il est question  
23 du niveau d'incertitude associé à chacune des  
24 variables prévisionnelles employées dans les  
25 modèles des secteurs pour chacune des années où

1 elles sont utilisées, et vous expliquez que  
2 l'incertitude associée à la prévision est évaluée à  
3 l'aide d'une simulation Monte-Carlo. Et à la fin du  
4 paragraphe, le Distributeur indique que :

5 Il ne produit pas d'évaluation de  
6 l'incertitude associée à chacune des  
7 variables explicatives.

8 Pourquoi vous ne produisez pas une évaluation pour  
9 chacune des variables?

10 R. En fait, nous, lorsqu'on parle d'évaluation  
11 d'incertitude sur les ventes du Distributeur, on  
12 parle de sur l'ensemble des ventes comme telles,  
13 donc on regarde les facteurs qui influencent de  
14 manière générale l'ensemble des ventes. Si on  
15 regarde ça, donc on décompose, j'ai les ventes  
16 résidentielles et commerciales, j'ai les  
17 commerciales et institutionnelles... excusez-moi,  
18 ventes résidentielles et agricoles, commerciales,  
19 institutionnelles et industrielles.

20 Dans ces variables-là, je détermine, dans  
21 ces secteurs-là, je détermine les variables qui  
22 sont, qui ont le plus d'impacts sur ma variabilité  
23 de la demande. Ce que ça ressort là-dedans, deux  
24 choses, il y a les aléas climatiques, donc, puis on  
25 parle de l'aléa de la demande. L'aléa de la



1 demande, ça touche le secteur industriel; au niveau  
2 du secteur industriel, ce n'est pas compliqué, il y  
3 a certaines, certaines variables, genre, qui sont  
4 affectées durement par l'économie, on parle les  
5 pâtes et papiers, on parle les alumineries, entre  
6 autres.

7 (11 h 30)

8           Donc avec ces informations-là, jumelées  
9 avec la croissance du nombre d'abonnements, la  
10 démographie, alors on est capables d'identifier les  
11 variables qui ont un impact énorme sur la  
12 variabilité des ventes. On fait la simulation  
13 Monte-Carlo sur ces variables-là. On détermine les  
14 distributions de probabilités puis on bâtit par la  
15 suite la variable climatique et la demande. Donc on  
16 n'a pas besoin de... on ne fait pas l'exercice  
17 secteur par secteur mais on le fait au niveau, en  
18 termes de simulation Monte-Carlo, sur l'ensemble  
19 des variables qui affectent surtout les ventes  
20 totales.

21           Par contre, dans les analyses, dans les  
22 suivis et les secteurs des ventes, donc dans les  
23 modèles de ventes par secteur, on n'a pas besoin de  
24 faire une simulation Monte-Carlo pour, à chaque  
25 mois ou à chaque année, pour les sous-secteurs tels

1       quels. On est capables d'identifier juste des  
2       intervalles de confiance. On regarde l'historique,  
3       la variabilité aussi de la prévision économique. Il  
4       y a toujours une marge d'erreur associée à ça.  
5       Cette marge-là, ça permet d'établir des intervalles  
6       de confiance. Il y a d'autres moyens qu'on utilise  
7       mais on n'a pas besoin d'établir des simulations  
8       Monte-Carlo pour toutes ces variables-là pour  
9       chacun des secteurs parce que l'exercice ici, ça se  
10      fait au niveau de l'ensemble des ventes totales.

11     Q. **[15]** D'accord. Toujours au même document, à la  
12      question 4.1, la demande était de démontrer qu'il  
13      n'y a pas de colinéarité entre les variables  
14      économiques utilisées dans les nouveaux modèles de  
15      court terme pour le secteur autres, soit la  
16      rémunération des salariés, le PIB total, l'emploi  
17      total et la population de quinze (15) ans et plus  
18      et ici, il est indiqué que les variables ne sont  
19      pas utilisées séparément dans le modèle de  
20      prévision du secteur autres, elles sont plutôt  
21      regroupées dans un indice composite de type Cobb-  
22      Douglas et deviennent ainsi des

23                    Donc à ce document, à 4.1, le Distributeur  
24      donne cette réponse et également, dans le  
25      complément qui est l'autre document auquel j'ai

1 fait référence tout à l'heure qui est B-0041, à la  
2 question 3.3, la même information, la même idée est  
3 véhiculée à savoir que certaines variables ne sont  
4 pas utilisées séparément dans les modèles de  
5 prévision. Elles sont plutôt regroupées dans un  
6 indice composite et deviennent ainsi des facteurs  
7 déterminant les ventes d'électricité. Donc, l'idée  
8 ici, ce sur quoi je veux vous poser la question,  
9 c'est le concept selon lequel des variables sont  
10 regroupées pour en faire des facteurs déterminant  
11 les ventes d'électricité. Comment le Distributeur  
12 décide-t-il de regrouper certaines variables, le  
13 cas échéant, ou de les traiter de façon distincte,  
14 s'il y a lieu? Quel est le processus, pardon, quel  
15 est le processus de réflexion qui va vous amener à  
16 décider?

17 R. Oui. En fait, comme j'expliquais dans la  
18 présentation ce matin, lorsqu'on parle, une des  
19 étapes, c'est qu'on regarde les informations  
20 économiques, on regarde les informations sur les  
21 ventes et on commence à identifier des relations,  
22 donc les relations entre ces variables-là puis  
23 l'économique.

24 Évidemment, dans ce cas-ci, je prends le  
25 cas de secteur autres, on regarde que la croissance

1 est corrélée de façon naturelle avec la croissance  
2 de la population, avec la croissance du PIB total,  
3 la croissance de l'emploi. Alors juste analyse  
4 graphique, juste aussi en termes d'analyse  
5 statistique. Par la suite, lorsque je viens de  
6 bâtir mon modèle, évidemment il y a d'autres  
7 éléments qui entrent en considération; c'est les  
8 critères statistiques qui permettent d'avoir des  
9 modèles qui sont robustes, qui sont... qui  
10 respectent certains éléments de base en termes de  
11 modélisation puis entre autres, la multi-  
12 colinéarité. Donc c'est quelque chose qu'on  
13 souhaite éviter. Donc si j'intègre ces variables-là  
14 séparément, c'est sûr que là on se rend compte  
15 qu'il y a une multi-colinéarité parce que les  
16 variables comme telles, que ce soit le PIB total,  
17 l'emploi total, sont complètement corrélées  
18 ensemble.

19 Alors ce qu'on fait, c'est qu'on bâtit dans  
20 ce cas-ci un indice économique. C'est un indice qui  
21 reflète l'activité économique de façon générale en  
22 fonction de ces variables-là. Donc c'est une  
23 fonction de type Cobb-Douglas comme on a mentionné  
24 dans la réponse puis ça permet de contourner le  
25 problème de modélisation, donc un problème

1 statistique puis en même temps, d'exploiter cette  
2 information-là, qu'on ne peut pas s'en passer pour  
3 expliquer l'évolution des ventes comme telles dans  
4 le secteur.

5 Q. **[16]** Et à l'intérieur de cet indice composite de  
6 type Cobb-Douglas, comment chaque variable elle est  
7 pondérée? Comment je vais pouvoir avoir une idée de  
8 l'apport de chaque variable au modèle?

9 R. Oui. Lorsqu'on parle de fonction Cobb-Douglas,  
10 c'est une fonction de produit, donc c'est une  
11 multiplication, donc c'est des variables...  
12 multiplication de variables à la puissance quelque  
13 chose. Donc si je parle PIB total multiplié, à la  
14 puissance un chiffre, multiplié par l'emploi,  
15 multiplié par la population, cette puissance-là,  
16 les chiffres qui sont exposants, c'est des  
17 élasticités. Alors c'est comment ça réagit, c'est  
18 le genre de sensibilité, comment ça réagit chacune  
19 des variables vis-à-vis les ventes. Donc on  
20 détermine les élasticités-là puis on multiplie par,  
21 on rajoute aux composantes, on multiplie par, donc  
22 on fait une production, donc une multiplication de  
23 ces variables-là puis je détermine mon indice. Je  
24 le ramène après sur une base de un, un étant  
25 donné... je choisis une année, ça peut être deux

1 mille dix (2010), ça peut être deux mille six  
2 (2006), ça peut être n'importe quoi. C'est juste,  
3 le but c'est de donner une normalisation. Donc on  
4 veut savoir, par rapport à cette valeur normalisée-  
5 là d'une année précise, est-ce qu'il y a une  
6 croissance ou décroissance puis on le pose par la  
7 suite avec la prévision des ventes. Un peu comme  
8 j'ai montré tantôt dans le secteur commercial et  
9 institutionnel.  
10 (11 h 36)

11 Lorsque je parlais de l'indice économique  
12 comment il se comportait puis il est très corrélié  
13 avec les facteurs qui l'expliquent comme le PIB  
14 services, l'emploi. Donc, en bout de ligne c'est un  
15 traitement analytique, c'est un traitement donc  
16 quantitatif. C'est des techniques de modélisation  
17 qui sont utilisées un peu partout dans le monde  
18 ailleurs.

19 Q. **[17]** Oui. Si ma compréhension est adéquate, cette  
20 technique-là ne permettrait pas nécessairement de  
21 savoir quel est l'apport au modèle de chacune des  
22 variables qui aurait été amalgamée et incluse au  
23 modèle. C'est exact?

24 R. Si, on le sait.

25 Q. **[18]** J'ai une vue d'ensemble.

1 R. Non, je le sais parce que pour établir, lorsque je  
2 disais, par exemple, mon indice économique c'est le  
3 PIB total à la puissance point 2, par exemple,  
4 multiplié par l'emploi total à la puissance point  
5 trois, multiplié par la population à la puissance  
6 point cinq. Je vous donne juste des exemples ici.  
7 C'est que lorsque je veux savoir la contribution de  
8 chacune de ces variables-là, je passe par un modèle  
9 logarithmique, donc je fais le logarithme de  
10 l'équation.

11 Éventuellement, si l'élasticité est là, ils  
12 vont se décomposer puis là je vais voir la  
13 contribution de chacune des variables de manière  
14 séparée sur l'explication des ventes. Donc, c'est  
15 un traitement très, très... C'est un traitement  
16 analytique, en fait.

17 Q. **[19]** D'accord. À 6.1, on demandait :

18 Veuillez expliquer pourquoi le prix de  
19 l'électricité...

20 Et là, je suis à 6.1 de B-0027. Donc :

21 Veuillez expliquer pourquoi le prix de  
22 l'électricité n'apparaît dans aucun  
23 modèle, de court ou de long terme,  
24 comme variable explicative des ventes  
25 d'électricité étant donné l'élasticité

1                                   prix de la demande.

2           Et on répond que ces élasticités sont intégrées par  
3           la suite. Bien, en fait, on nous indique que :

4                                   [...] les élasticités des prix sont  
5                                   estimées à partir de régressions  
6                                   algorithmiques. Ces élasticités sont  
7                                   intégrées par la suite aux variables  
8                                   technico-économiques aux secteurs  
9                                   Résidentiel et agricole et Commercial  
10                                  et Institutionnel. Au secteur  
11                                  Industriel PME, l'élasticité prix de  
12                                  la demande est présentée à titre  
13                                  indicatif seulement puisque le  
14                                  Distributeur capte l'ensemble des  
15                                  variations des coûts des facteurs de  
16                                  production à l'aide du PIB  
17                                  manufacturier.

18           Alors, premièrement, j'aimerais savoir, j'aimerais  
19           que vous précisiez, brièvement encore une fois, de  
20           quelle façon les élasticités sont intégrées aux  
21           variables technico-économiques.

22           R. Comme j'expliquais tantôt dans la présentation  
23           lorsque je parlais des prévisions à long terme, il  
24           y avait la composante chauffage, climatisation et  
25           autres usages. Je prends le cas du résidentiel,



1 agricole.

2 Évidemment, cette variable-là ça combine,  
3 si je prends la variable « autres usages », j'ai  
4 « autres usages » qui est combiné par rapport à un  
5 taux de diffusion des équipements qui sont  
6 utilisés, plus les paramètres d'efficience. Mais  
7 tout ça c'est ajusté par une élasticité prix. Donc,  
8 multiplié par l'élasticité prix que c'est déterminé  
9 à part dans un modèle indépendamment de tout ça.  
10 Puis ça nous dit, ça nous renseigne sur la  
11 sensibilité suite à une variation d'un pour cent  
12 (1 %) du prix, c'est quoi l'impact en termes de  
13 ventes additionnelles pour le secteur autre, en  
14 fait pour l'usage autre.

15 Pour le chauffage, climatisation, on voit  
16 clairement que c'est inélastique, ça n'affecte pas  
17 ces usages-là parce que c'est lié essentiellement à  
18 la température.

19 Q. **[20]** Et en ce qui a trait au secteur industriel  
20 PME, donc le PIB manufacturier inclut l'élasticité?

21 R. En fait, ce qu'on dit ici par cette réponse-là  
22 qu'on ne l'introduit pas parce que ce qui oriente  
23 nos prévisions dans les ventes secteur  
24 manufacturier c'est essentiellement les variables  
25 économiques. Lorsqu'on parle ici à titre

1           indicatif : « ... le Distributeur capte l'ensemble  
2           des variations des coûts des facteurs de production  
3           à l'aide du PIB manufacturier. » Donc, souvent dans  
4           le secteur PME ce n'est pas juste le prix qui  
5           affecte, c'est surtout le PIB, c'est surtout  
6           l'économique.

7                        Le prix souvent, si on fait des analyses  
8           des élasticités court terme, long terme dans le  
9           secteur industriel de manière générale, pour  
10          l'électricité c'est rarement significatif. Donc,  
11          c'est vraiment l'économique qui affecte le choix  
12          pour ces secteurs-là, pour le secteur industriel de  
13          manière générale.

14    Q. **[21]** D'accord. À la pièce B-0041 à laquelle j'ai  
15          fait référence tout à l'heure, qui est le  
16          complément de réponse d'Hydro-Québec aux demandes  
17          de renseignements de l'ACEF de l'Outaouais.

18          LA PRÉSIDENTE :

19          Maître Lussier, je crois que c'est B-0051.

20          Me STÉPHANIE LUSSIER :

21          C'est possible. C'est possible. Merci beaucoup,  
22          Madame la Présidente.

23    Q. **[22]** Alors à la page 3.3. Pardon, à la question  
24          3.3, en début de réponse, le Distributeur indique :

25                        Les variables utilisées dans les

1 différents modèles de prévision  
2 peuvent changer d'un dossier à l'autre  
3 compte tenu de leur significativité et  
4 de leur pertinence.

5 Et la même idée elle est reprise. Non. En fait, ça  
6 va, je reste ici à 3.3.

7 J'aimerais savoir qui décide chez le  
8 Distributeur des variables qui sont utilisées dans  
9 un dossier donné versus dans un autre dossier.

10 R. En fait, ce n'est pas une personne qui décide,  
11 c'est le modèle qui décide. C'est juste que dans le  
12 modèle, on garde toujours... Lorsqu'on parle au  
13 début identification des relations entre  
14 l'économique ou les climatiques et les ventes,  
15 évidemment, on a identifié un portefeuille de  
16 variables. Dans ces variables-là, on sélectionne,  
17 donc on bâtit notre modèle. Donc, il y a des  
18 critères. Premièrement, critère statistique. Donc,  
19 il ne faut pas qu'il y ait des variables qui font  
20 le même travail qui figurent dans l'équation. Ça ne  
21 se fait pas. Donc, on sélectionne celle qui a  
22 l'apport le plus significatif.

23 (11 h 44)

24 Il y a aussi des problèmes de disponibilité  
25 de l'information. Souvent, on peut avoir des

1 informations qu'on dispose de la série historique,  
2 mais on ne dispose pas de la prévision. Ou qu'on ne  
3 fait pas de la prévision pour cette raison-là. Ou  
4 parfois aussi c'est la fréquence de la donnée. Il  
5 peut y avoir une observation qui est trimestrielle  
6 ou mensuelle. Ça fait que l'ensemble de ces  
7 contraintes-là, donc, avec les prévisionnistes dans  
8 mon équipe, ils mettent tout ça, confrontent ça  
9 dans les modèles, puis après, le modèle qui est...  
10 Il y a des critères vraiment bien définis pour  
11 choisir un modèle, donc il y a des critères qui  
12 permettent, au niveau de la performance  
13 historique... Évidemment, on choisit le modèle qui  
14 performe le plus sur les données historiques. C'est  
15 ça notre but, on veut avoir, là, quelque chose de  
16 plus précis. Puis, dans cette optique-là qu'on  
17 choisit les variables.

18 Q. **[23]** Et donnez-moi un exemple de variable qui est  
19 utilisée dans un dossier donné et qui, dans un  
20 autre dossier, n'est pas utilisée suite aux  
21 résultats informatiques.

22 R. Je ne peux pas donner un exemple précis. C'est un  
23 exercice qui est fait de façon récurrente, à tous  
24 les jours, à tous les mois. Mais je peux prendre, à  
25 titre illustratif, là, disons, c'est des variables

1 économiques, ou des investissements long terme qui  
2 ont cessé d'être publiés pour... comme  
3 l'information sur le PIB de certains secteurs  
4 industriels, puis ils sont remplacés par des  
5 exportations. On fait plus des prévisions des  
6 exportations, ça fait que dans ce cas-là on  
7 l'adapte. Les exportations puis le PIB, c'est la  
8 même chose, hein? C'est la détermination de la  
9 valeur ajoutée, manufacturière, ça fait que dans ce  
10 cas-ci, bien, on adapte le modèle, on prend cette  
11 donnée-là, on corrige l'historique, puis on le  
12 projette dans nos modèles. Ça c'est un exemple.

13 Q. **[24]** Donc, dans un dossier donné, la  
14 significativité et la pertinence est issue d'un  
15 modèle, d'un mécanisme informatique qui sera, lui,  
16 ultimement analysé par quelqu'un. N'est-ce pas?  
17 (11 h 46)

18 R. En fait, le mécanisme informatique, lui, c'est un  
19 calculateur informatique qui sera, lui, ultimement  
20 analysé par quelqu'un, n'est-ce pas?

21 M. NADHEM IDOUDI :

22 R. En fait, le mécanisme informatique, lui, c'est un  
23 calculateur de données mais, encore là, c'est  
24 toujours, on est dans l'analyse quantitative de  
25 données. Ça fait que si, par exemple, je donne un

1 exemple, si, par exemple, j'avais la variable PIB  
2 d'un secteur précis qui est corrélié avec les ventes  
3 qui est super significatif puis je le remplace par  
4 les exportations, par exemple, mais les deux  
5 variables, à l'origine, sont parallèles, elles se  
6 comportent de la même façon.

7 Ça fait que le coefficient, le R carré  
8 (R2), toutes les statistiques de détermination, ça  
9 ne bouge pas, c'est de ça qu'on veut s'assurer,  
10 puis donc éventuellement, la personne qui va  
11 modéliser ce secteur-là, il faut qu'elle ait des  
12 connaissances fines pour pouvoir prendre des  
13 décisions puis pour aussi s'assurer que le modèle  
14 reste performant sur l'historique puis sur aussi  
15 leurs prévisions.

16 Q. **[25]** Donc le modèle fait toujours l'objet de  
17 supervision par des employés d'Hydro-Québec, n'est-  
18 ce pas?

19 R. Absolument.

20 Q. **[26]** D'accord.

21 R. C'est le travail tous les jours de tous les  
22 conseillers. Puis ce que j'ai dit tantôt, c'est  
23 que, avec ces outils-là, ça nous permet d'assurer  
24 un suivi à tous les mois des ventes parce que notre  
25 but ultime, c'est d'assurer une précision en termes

1 des informations qui servent à nos fins de  
2 planification opérationnelle.

3 Q. [27] Au sujet des variables climatiques, en  
4 incluant les variables climatiques au modèle de  
5 long terme, et compte tenu du caractère cyclique et  
6 relativement prévisible de ces variables, est-ce  
7 que le Distributeur ne se trouve pas dans une  
8 situation où certaines autres variables sont, leur  
9 signification se voit masquée, en quelque sorte?

10 R. Non, parce que dans le long terme encore, lorsque,  
11 comme j'expliquais ce matin, on a les variables  
12 usage, chauffage, usage climatisation puis usage  
13 autre; puis à l'intérieur du usage chauffage, j'ai  
14 les informations sur les équipements comme tels,  
15 combinées avec les degrés-jour de chauffage, parce  
16 que ça reste que j'ai besoin de savoir combien de  
17 quantité de chauffage que j'ai à répartir d'une  
18 année à une autre, c'est quoi l'impact sur les  
19 besoins en puissance, combinées aussi avec  
20 l'élasticité prix, combinées avec l'information sur  
21 le revenu.

22 Donc il faut comprendre là-dessus que, au  
23 niveau long terme, il faut que je traite toutes ces  
24 informations-là puis ces informations-là  
25 contribuent ensemble à l'explication de l'évolution

1 des ventes à long terme. Donc je ne viendrai pas  
2 masquer certaines significativités dû à une  
3 présence de cycle saisonnier climatique. En fait,  
4 c'est important pour nous de, la climatique, c'est  
5 ça qu'on gère, c'est ça qu'on, on est un pays qui  
6 chauffe, donc c'est important de le refléter.

7 Ce que ça dit aussi, ça nous renseigne,  
8 c'est que l'évolution de la demande est associée  
9 essentiellement au climatique; le reste, au niveau  
10 de l'économique, dans le cas du résidentiel et  
11 commercial, ça affecte à la marge en termes de  
12 croissance de la consommation des équipements,  
13 comme les produits électroniques, comme les  
14 équipements de cuisine, et cetera.

15 Me STÉPHANIE LUSSIER :

16 D'accord. J'arrive à mes dernières questions,  
17 Madame la Présidente.

18 Q. **[28]** Question de précision, que l'on retrouve dans  
19 deux autres documents, à la pièce B-0026, HQD-3,  
20 Document 1.1, ce sont les réponses du Distributeur  
21 à la demande de renseignements numéro 2 de la  
22 Régie, à la page 6, il y a un tableau, c'est le  
23 Tableau 2E-1, et on ne retrouve pas la variable  
24 « Nombre d'abonnements » pour la prévision de la  
25 demande résidentielle et agricole, est-ce que c'est



1           volontaire ou...

2       R. En fait, je pense que la question nous a été posée  
3       par, dans la demande de renseignements numéro 3 de  
4       la Régie puis ce n'était pas une omission mais  
5       c'était plutôt, le nombre d'abonnements, c'est un  
6       facteur déterminant au niveau de la prévision de la  
7       demande des ventes du secteur commercial, en fait,  
8       des ventes de façon générale, tout comme  
9       l'économique, alors on a juste voulu alors préciser  
10      que le nombre d'abonnements aussi, c'est une  
11      prévision, puis que c'est établi sur la base des  
12      mises en chantier puis la croissance de la  
13      population.

14                C'est pour cela, lorsqu'on a posé la  
15      question sur la significativité, ça peut laisser  
16      présager que le nombre d'abonnements, c'est une  
17      variable explicative dans le modèle alors qu'elle  
18      ne l'est pas, c'est pour cela qu'on a dit, bon, on  
19      va expliquer que le, que la croissance du nombre  
20      d'abonnements, les déterminants de la croissance du  
21      nombre d'abonnements qui est mise en chantier et  
22      croissance de la population, eux, ils déterminent  
23      le nombre d'abonnements, que je multiplie après par  
24      la consommation unitaire, tel que j'ai montré ce  
25      matin dans la présentation.

1 Q. [29] Et dans votre présentation ce matin, à la page  
2 8, il est question des « Secteurs autres -  
3 Prévision des ventes », il y a un tableau  
4 concernant les réseaux municipaux; en fait, à la  
5 page 8, excusez-moi, là, je vous parle du document  
6 qu'on m'a, que j'ai entre les mains, donc ça serait  
7 plutôt la page 15 et 16, les pages 15 et 16.

8 Tout d'abord, la page 15, vous avez les  
9 « Secteur Autres - Prévision des ventes »;  
10 « Réseaux municipaux », il y a un tableau,  
11 « Transport public », bon, également. Et on note  
12 qu'il y a un « peak », et la question était posée à  
13 savoir si vous étiez, vous, au courant des raisons  
14 pour lesquelles on voit ce sommet, là, au tableau  
15 « Transport public »?

16 (11 h 51)

17 R. Oui. En fait, c'est si on voit le pic, c'est au  
18 niveau de janvier. C'est premier trimestre deux  
19 mille treize (2013). Ce n'est pas un pic énorme,  
20 là, on parle à peu près de cinq gigawattheures  
21 (5 GWh) entre le mois de janvier et précédents.  
22 C'est simplement une consommation additionnelle à  
23 cette période-là dans le secteur de transport  
24 public. Donc, on parle pour les stations de métro,  
25 les trains, et caetera. Ça fait que c'est

1 simplement ça, cinq gigawattheures (5 GWh)  
2 additionnels. Puis après, il retombe retrouver la  
3 consommation habituelle.

4 Ça peut être aussi relatif... parfois c'est  
5 des travaux, des maintenances, et caetera, qui  
6 nécessitent, en fait, un peu plus de  
7 gigawattheures, puis par la suite il retrouve sa  
8 consommation normale.

9 Q. [30] Et vraiment dernière question. Page 16 de la  
10 même présentation. Pour le secteur industriel, le  
11 prix des combustibles n'a pas d'impact significatif  
12 à court terme sur le choix énergétique à la  
13 production. Est-ce qu'il en a à moyen et à long  
14 termes à votre avis?

15 R. Bien, en fait, c'est sûr qu'il peut y avoir un  
16 impact à moyen et long termes, mais il ne faut pas  
17 vois ça juste d'un seul angle, il faut voir ça dans  
18 l'ensemble. Donc, on parle de l'économie de façon  
19 générale est-ce qu'il y a une croissance économique  
20 mondiale. On parle toujours ici des secteurs des  
21 Grandes entreprises industrielles.

22 Ça fait que c'est sûr qu'une entreprise  
23 pour qu'elle décide, pour qu'elle décide seulement  
24 en fonction de prix d'électricité à moyen terme,  
25 mais il faut que... ça occasionne des

1 investissements. C'est des décisions à prendre au  
2 niveau des investissements, au niveau aussi de  
3 changement de site. Ça fait que, oui, le prix il  
4 peut y avoir un impact, mais il faut voir toujours,  
5 garder à l'esprit il faut voir aussi en termes  
6 d'évolution de contexte économique de manière  
7 générale. Donc, le prix qui affecte aussi le PIB.

8           Puis, nous, ce qu'on dit dans la prévision  
9 économique qu'on utilise pour les PIB industriels,  
10 ça tient compte en bout de ligne de la concurrence  
11 avec, par exemple, le prix de gaz qui serait  
12 observé aux États-Unis. C'est sûr que pour la  
13 partie Québec lorsqu'on regarde les prévisions de  
14 Conference Board Canada, il n'y a pas beaucoup  
15 beaucoup de croissance puis ça présuppose aussi  
16 qu'il y a des éléments de compétition  
17 internationale puis de compétitivité internationale  
18 là-dedans qui sont captées dans le modèle.

19 Q. **[31]** Je vous remercie pour vos réponses à mes  
20 questions. Merci aux Membres du panel. Merci,  
21 Madame la Présidente. Merci.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Merci, Maître Lussier. Considérant l'heure, nous  
24 allons prendre immédiatement la pause lunch. Donc,  
25 de retour à treize heures (13 h) avec le contre-

1 interrogatoire de maître Cadrin pour AHQ. Merci.

2 SUSPENSION DE L'AUDIENCE 11 h 54

3 REPRISE DE L'AUDIENCE

4

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Maître Cadrin, nous allons donc poursuivre avec  
7 votre contre-interrogatoire. Maître Fraser?

8 Me ÉRIC FRASER :

9 Si vous me permettez, Madame la Présidente,  
10 simplement pour vous aviser que les traducteurs ont  
11 été libérés, parce qu'il semble qu'il n'y a aucun  
12 témoin anglophone qui aurait nécessité de la  
13 traduction, alors ils ont été libérés jusqu'à  
14 mercredi. Et puis on verra si... En fait, je  
15 pourrais lancer le message, ceux qui ont des  
16 témoins anglophones et qui nécessitent la  
17 traduction, peut-être m'aviser à l'avance, si on en  
18 aura effectivement besoin mercredi, ou si ça va  
19 aller à jeudi et vendredi. Merci.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Excellent. Alors, Maître Cadrin, à vous la parole.

22 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me STEVE CADRIN :

23 Q. **[32]** Alors Maître Steve Cadrin, pour l'AHQ/ARQ.

24 Bonjour, tout d'abord, à la Régie. Mesdames les  
25 Présidentes, Monsieur le Régisseur, Messieurs les

1 panelistes. Ma première question va porter sur la  
2 demande de renseignements numéro 2 de la Régie,  
3 document 0026, B-0026. En fait, la réponse.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Juste attendre deux petites secondes.

6 L'enregistrement, semble-t-il, n'est pas parti...

7 C'est beau.

8 Me STEVE CADRIN :

9 Alors je me représente, j'imagine? Pour être bien  
10 enregistré? Alors, Maître Steve Cadrin pour le  
11 regroupement AHQ/ARQ. Ma question va porter sur la  
12 demande de renseignements numéro 2 de la Régie,  
13 document B-0026.

14 Q. **[33]** Ça va pour vous, Messieurs les témoins? Oui?  
15 Alors je fais référence plus spécifiquement à la  
16 page 38, réponse 25.1. Je vous fais lecture d'un  
17 passage de la réponse :

18 Ce saut dans la croissance des besoins  
19 en énergie et en puissance découle de  
20 la prévision des ventes au secteur de  
21 l'aluminium où le Distributeur prévoit  
22 des ventes additionnelles associées  
23 aux projets de développement des  
24 industries de l'aluminium entre les  
25 années 2018 et 2020.

1           Ça va? Vous avez le même passage que moi? De quels  
2           projets de développement est-il question?

3           M. HERVÉ LAMARRE :

4           R. Écoutez, il n'est pas d'usage de nommer des clients  
5           particuliers, donc, sûrement que si vous... si vous  
6           faites une petite analyse, vous allez tomber dessus  
7           des projets de cette ampleur-là. Mais on n'est  
8           pas... Ce n'est pas dans nos habitudes de nommer  
9           spécifiquement des noms de clients.

10          Q. **[34]** D'accord. Peut-être que c'est une question,  
11          restons sur... sans nommer, là. Est-ce que ce sont  
12          des projets de développement qui sont déjà  
13          approuvés, ou en cours de réalisation?

14          R. C'est des projets sous contrat, oui.

15          Q. **[35]** Ils sont déjà sous contrat. Ils ont été  
16          approuvés par la Régie? Ou approuvés, excusez-moi,  
17          pas par la Régie, je m'excuse, oubliez ça. Oubliez  
18          le dernier bout. Sous contrat, c'est assez. Je vous  
19          amène maintenant à un autre endroit, à la pièce B-  
20          0005, à la page 30, au tableau 4-4.

21          M. NADHEM IDOUDI :

22          R. Excusez-moi... La cote Hydro-Québec, si c'est  
23          possible?

24          Q. **[36]** Certainement. Je peux traduire sans aucun  
25          problème. HQD-1, document 1.

- 1 R. Merci.
- 2 Q. **[37]** Alors il s'agit du tableau d'impacts de la  
3 politique économique du Québec sur les surplus  
4 énergétiques du Distributeur en térawattheures.  
5 Page 30, oui. Alors je vous laisse vous y rendre  
6 tous en même temps, il n'y a pas de problème.  
7 Alors, simplement pour bien comprendre le tableau,  
8 dans un premier temps, si on fait la différence  
9 entre la première ligne du tableau - et ça c'est  
10 surplus énergétiques du Distributeur, qu'on trouve  
11 en gras, année par année - et chacune des trois  
12 autres lignes - scénario accéléré, scénario  
13 intermédiaire, scénario modéré - est-ce qu'on  
14 obtient la prévision du Distributeur pour la  
15 demande en énergie associée à la politique  
16 économique du Québec?
- 17 R. En bout de ligne, oui, si on fait un exercice à la  
18 marge de cette façon-là, mais c'est juste rappeler  
19 que c'est un scénario d'impacts, donc c'est des  
20 hypothèses qui ont été émises pour des scénarios  
21 accélérés, scénarios intermédiaires, scénarios  
22 modérés, les dispositions de surplus. Donc, à la  
23 marge, ça représente une prévision qui va avec ces  
24 scénarios-là.
- 25 Q. **[38]** Absolument. Par exemple, en deux mille



1 quatorze (2014), si je fais l'exercice, sept  
2 virgule quatre (7,4) de surplus énergétique du  
3 Distributeur, je vois, si je fais la différence, je  
4 vois que vous ne prévoyez, à ce niveau-là, aucun  
5 impact en deux mille quatorze (2014).

6 R. En fait, juste une petite nuance, là. Je ne fais  
7 pas de prévision, ici, de l'impact de politique  
8 économique sur les ventes. C'est des scénarios,  
9 c'est des exemples de scénarios. Étant donné qu'on  
10 ne dispose pas d'information spécifique sur les  
11 projets, ça fait que, le but de ce tableau-là  
12 c'était d'illustrer, selon des variantes de  
13 scénarios, là, c'est quoi l'impact de politique  
14 économique sur les surplus énergétiques.

15 (13 h 11)

16 R. Donc ce n'est pas qu'on fait un exercice de  
17 prévision avec des informations qu'on connaît si on  
18 n'a pas d'informations spécifiques sur des projets,  
19 c'est juste pour illustrer pour un ordre de  
20 grandeur ça représenterait quoi, par exemple, si on  
21 a un scénario accéléré, modéré ou un scénario  
22 faible au niveau de la Politique priorité emploi.  
23 Donc c'est un exercice fait à la marge mais il n'y  
24 a pas de modèle ou il n'y a pas d'analyse fine en  
25 arrière de ça.

1 Me STEVE CADRIN :

2 Q. **[39]** Donc en prenant la réponse que vous venez de  
3 me donner, je constate que selon ce que vous avez  
4 mis en place dans le tableau, je ne veux pas le  
5 nommer d'aucune façon cette fois-ci, pas le  
6 qualifier, sept virgule quatre (7,4), surplus  
7 énergétique du Distributeur, il n'y aurait pas ce  
8 qu'on appelle un impact de la politique économique  
9 pour l'année deux mille quatorze (2014) à titre  
10 d'exemple?

11 R. Exact.

12 Q. **[40]** Et pour reprendre là où vous aviez, vous  
13 m'aviez amené sur la compréhension de l'exercice  
14 qui a été fait, alors vous avez préparé comment  
15 cette, pas prévision, je dirais, mais comment vous  
16 avez choisi que, une année, il y aurait un impact,  
17 une année, il n'y aurait pas d'impact, et quelle  
18 hauteur d'impact à chaque fois pour chacun des  
19 trois scénarios proposés?

20 R. En fait, c'est juste avec les hypothèses de base.  
21 Dans la Politique priorité emploi, on parle de, un  
22 potentiel peut-être de gros projets, les  
23 hypothèses, c'est qu'on sait que un projet, ça  
24 prend du temps avant de s'installer à Québec, il y  
25 a toujours un petit délai, ça ne se fait pas du

1 jour au lendemain, ça crée toujours un délai de  
2 peut-être deux, trois ans, quatre ans, dépendamment  
3 du projet, d'où la raison pourquoi il n'y a pas  
4 d'impact sur les premières années.

5 Par la suite, bien, c'est tout simplement,  
6 on dit, si tout va bien en termes de contexte  
7 économique, ça s'accélère, on suppose qu'il va y  
8 avoir une accélération des projets. Dans l'autre  
9 cas, s'il n'y a pas vraiment d'accélération en  
10 termes de contexte économique, la même chose, puis  
11 si le contexte économique demeure faible, bien  
12 peut-être on va avoir un potentiel de croissance  
13 qui est faible aussi.

14 Ça fait que c'est des hypothèses vraiment  
15 de base puis on essaie d'installer sur des  
16 hypothèses comme un client, à peu près, deux  
17 clients, ça représente un térawattheure (1 TWh),  
18 deux térawattheures (2 TWh) de ventes, dans des  
19 secteurs ciblés, puis en fonction, on fait ça en  
20 fonction du contexte économique qui est prévu puis  
21 en fonction aussi de, comment dire, les alliances  
22 aussi à l'économique de façon générale. Ça fait que  
23 c'est un exercice théorique, là, en bout de ligne.

24 Q. **[41]** Je comprends ce que vous m'expliquez en termes  
25 de théorie mais je comprends que vous choisissiez

- 1 des chiffres peut-être, j'essaie de comprendre  
2 quelles sont vos balises, là, puis je vais prendre  
3 l'exemple d'une année où il y a un impact, selon  
4 votre tableau, deux mille seize (2016) par exemple,  
5 vous avez neuf point sept (9,7), neuf virgule sept  
6 (9,7), pardon, versus scénario accéléré, huit  
7 virgule sept (8,7); là, je comprends que vous tenez  
8 compte de un térawattheure (1 TWh) qui proviendrait  
9 des impacts de la politique...
- 10 R. Exact, ça fait qu'on suppose qu'il y a un projet  
11 qui consommerait un térawattheure (1 TWh) cette  
12 année-là.
- 13 Q. **[42]** O.K., mais pourquoi pas deux (2), pourquoi pas  
14 trois (3), parce que l'année d'après, vous allez  
15 faire d'autres choses alors j'essaie de comprendre?
- 16 R. Ça, comme je vous dis, c'est des hypothèses, ça  
17 fait que vous pouvez aussi vous-même faire des  
18 scénarios, peu importe le scénario. Nous autres, on  
19 a illustré le tableau pour donner, en fait, une  
20 illustration de qu'est-ce que ça pourrait, qu'est-  
21 ce que ça pourrait représenter en termes d'impacts.  
22 Comme je vous ai dit, on ne dispose pas  
23 d'informations précises jusqu'à date puis nous, ce  
24 qu'on dit, au fur et à mesure que des projets  
25 seront connus, on va les intégrer. Donc le but de

1 l'exercice était vraiment à titre illustratif, il  
2 n'y a pas vraiment d'hypothèse.

3 M. MARCEL CÔTÉ :

4 R. J'ajouterais un élément, par contre. C'est que,  
5 évidemment, ici, c'est dans une optique de  
6 développement de nouveaux marchés, donc ça signifie  
7 que les scénarios qu'on avait regardés dans le  
8 cadre de ce tarif de développement-là étaient à  
9 l'effet que ça serait des clients qui seraient, qui  
10 viendraient au Québec parce qu'on avait un tarif  
11 particulier pour ces clients-là; sans ça, ces  
12 clients-là ne viendraient pas au Québec comme tel.

13 Ça fait que c'est une façon d'attirer cette  
14 clientèle-là puis c'est dans ce contexte-là que ça  
15 a été fait. Ce qui est important aussi, c'est que,  
16 au moment où on se parle, ça, ça fait, on a déposé  
17 le dossier tarifaire l'année passée, on en a parlé  
18 justement dans le dossier tarifaire précédent, les,  
19 comment le tarif va être fait, est-ce qu'il va y en  
20 avoir un, quelles sont les conditions, quels sont  
21 les types de clients qui pourraient être intéressés  
22 puis ces choses-là, c'est encore, au moment où on  
23 se parle, c'est encore ouvert.

24 Ça fait qu'on ne peut pas nécessairement  
25 lier les scénarios qu'il y a ici avec des clients

1 spécifiques, on n'a pas de clients, comme dit  
2 monsieur Idoudi, il n'y a pas de clients  
3 spécifiques identifiés à chacun de ces projets-là,  
4 c'est tout simplement des scénarios avec  
5 différentes intensités qu'on a regardés, quelque  
6 chose qui est quand même nécessairement plausible  
7 compte tenu des contraintes d'installation de  
8 nouveaux clients ici au Québec, là.

9 Q. **[43]** Je comprenais tout à l'heure qu'il y avait  
10 peut-être des conditions économiques, qu'il y a  
11 reprise, pas reprise, j'ai compris également qu'il  
12 y avait une vitesse pour installer de nouvelles  
13 entreprises et les attirer, peut-être au moyen d'un  
14 tarif qu'on ne connaît pas, c'est peut-être des  
15 éléments, si je peux dire, là, de variables pour  
16 établir votre tableau des impacts, c'est exact,  
17 est-ce qu'il y en a d'autres?

18 R. Non, c'est principalement les éléments. Mais il  
19 reste quand même qu'il faut, tu sais, lorsqu'on  
20 parle de ces projets-là, c'est des projets  
21 internationaux, c'est des gens qui sont sollicités  
22 partout dans le monde pour venir s'installer dans  
23 leur propre territoire. Donc c'est à nous à voir  
24 s'il est approprié d'avoir un tarif de  
25 développement économique pour attirer cette

1 clientèle-là puis est-ce que ce serait pertinent,  
2 parce qu'il y a une question aussi d'intensité  
3 électrique aussi.

4 Donc on veut être capables de, si c'est  
5 possible, d'avoir un tarif qui va faire en sorte  
6 que ça va influencer la décision d'actionnaires qui  
7 va faire en sorte que, oui, ça va faire en sorte  
8 que ça va faire un changement dans leur choix.

9 (13 h 16)

10 Si on est dans des entreprises où l'intensité  
11 électrique n'est pas du tout importante, ça  
12 c'est... on a beau leur donner des rabais, ça ne  
13 changera rien, là. Ça fait que c'est surtout ça  
14 qu'on essaie de jauger à l'intérieur des  
15 discussions qu'on a aussi avec le gouvernement là-  
16 dessus.

17 Q. **[44]** Ce que vous avez dit étant pris en  
18 considération, peut-on considérer que la différence  
19 entre la première ligne du tableau et la ligne du  
20 scénario intermédiaire constitue les valeurs les  
21 plus probables de l'impact de la demande  
22 d'électricité et de la politique économique du  
23 Québec selon votre évaluation que vous avez faite,  
24 avec tous les commentaires que vous avez faits  
25 relativement à cette analyse?

1 M. NADHEM IDOUDI :

2 R. Encore là, il n'y a pas de probabilités associées à  
3 ces scénarios-là. C'est simplement des hypothèses.  
4 Ce n'est pas comme mettons si je prends le cas de  
5 l'analyse de l'aléa de la demande associé à une  
6 prévision et à une distribution de probabilités.

7 Dans ce cas-ci, étant donné qu'on ne  
8 dispose pas d'informations, ça fait que c'est  
9 vraiment à titre illustratif qu'on a présenté ces  
10 informations-là. Donc, je ne peux pas associer une  
11 probabilité de réalisation pour ces scénarios-là.

12 M. HERVÉ LAMARRE :

13 R. Et j'ajouterais peut-être une autre dimension.  
14 C'est que, évidemment, un rabais tarifaire pour  
15 attirer un nouveau client avec une certaine  
16 intensité électrique, bien, ce n'est pas suffisant.  
17 Ce n'est pas suffisant parce qu'on n'est pas les  
18 seuls qui faisons de la prospection industrielle.  
19 La planète en entier en fait. Donc, il y a toutes  
20 sortes d'autres considérations, et ça c'est dans  
21 les mains du gouvernement.

22 Donc, c'est très difficile pour nous  
23 aujourd'hui, là, puis on a un gouvernement qui est  
24 assez récent, donc qui est en train de s'appropriier  
25 tout ça, qui est en train de définir sa politique



1 économique. Donc, c'est assez difficile aujourd'hui  
2 de quantifier quel serait l'impact de donner des  
3 rabais tarifaire pour attirer des clients.

4 Mais une chose qui est sûre c'est que,  
5 seulement avec ça, on ne peut pas aller bien loin.  
6 Ça prend tous les autres leviers que le  
7 gouvernement a entre les mains puis peut se donner  
8 également.

9 Q. [45] Mais je fais un peu de millage, si vous me  
10 permettez l'expression, sur votre réponse, là. Ce  
11 vous nous dites dans le fond, puis c'est peut-être  
12 la différence qu'on doit établir entre les  
13 différents scénarios, si on prend un scénario  
14 accéléré, c'est parce qu'on prend plus de moyens  
15 pour les attirer ces clients-là. Si on prend un  
16 scénario modéré, c'est qu'on prend beaucoup moins  
17 de moyens ou, par exemple, juste un tarif, comme  
18 vous le dites, qui n'est peut-être pas assez. Est-  
19 ce que c'est ça? Parce que j'essaie d'établir un  
20 peu qu'est-ce que vous avez fait. La réponse peut-  
21 être varie en fonction des témoins, ça fait que je  
22 veux peut-être juste avoir tous votre pensée sur le  
23 sujet.

24 R. Bien, en fait, comme monsieur Idoudi a expliqué,  
25 ces chiffres-là ne résultent pas d'un modèle, c'est

1 une appréciation.

2           Donc, c'est une appréciation d'un scénario  
3 fort, d'un scénario intermédiaire, d'un scénario  
4 modéré, mais qui n'est pas sous le contrôle du  
5 Distributeur dans la mesure où c'est un outil parmi  
6 d'autres que le gouvernement va avoir entre les  
7 mains pour développer le secteur industriel.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Maître Cadrin, je vous inviterais à passer peut-  
10 être à une autre ligne de questions.

11 Me STEVE CADRIN :

12 J'allais le faire.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Excellent.

15 Me STEVE CADRIN :

16 Q. **[46]** Quant au tableau 4.4, vous nous parlez  
17 d'énergie. Est-ce que vous avez fait un tableau  
18 similaire pour ce qui est de la puissance? Avec  
19 tous les considérants que vous venez de nommer pour  
20 un tel tableau, l'exercice sous-jacent.

21 M. NADHEM IDOUDI :

22 R. On n'a pas fait l'exercice au niveau de la  
23 puissance, ça fait que... Parce qu'on n'a pas  
24 d'informations non plus sur la charge des clients  
25 qui peut être à l'oeuvre??. Ça fait qu'une fois

1 qu'on va avoir l'information sur les clients, on va  
2 avoir l'information sur la charge associée à ces  
3 clients-là. Éventuellement.

4 Q. [47] Je comprends que le tableau 4 date du mois de  
5 novembre. En savez-vous plus long aujourd'hui et je  
6 ferez référence peut-être, notamment, à la pièce  
7 que vous avez déposée ce matin après la pause, là.  
8 Est-ce qu'il y a des liens à faire entre les deux  
9 ou des explications à ce niveau-là?

10 R. En fait, les ajustements présentés ce matin c'est  
11 simplement... ça n'a rien à voir avec la politique  
12 de développement économique ou priorité emploi.  
13 C'est simplement des ajustements suite à l'annonce,  
14 entre autres, l'entente signée entre Alcoa puis le  
15 gouvernement du Québec, puis en même temps aussi  
16 des ajustements sur le secteur industriel  
17 relativement associés au contexte économique.

18 Donc, ça c'est des ajustements de la  
19 prévision qui figure dans le plan  
20 d'approvisionnement. Mais ça n'a rien à voir avec,  
21 en fait, la priorité emploi. Ça demeure toujours  
22 les mêmes hypothèses.

23 Mais on n'intègre pas dans notre scénario  
24 de prévision, dans le plan d'approvisionnement, je  
25 n'ai pas la variable priorité emploi, je n'ai pas

1 d'impact là-dedans. Ça c'est vraiment présenté à  
2 titre illustratif indépendamment de la prévision du  
3 plan d'approvisionnement. Donc, c'est une  
4 évaluation, c'est une appréciation qu'est-ce que  
5 serait... se traduit en quoi sur les surplus selon  
6 différentes vitesses, là, le scénario, en fait,  
7 associé aux priorités emploi.

8 Q. **[48]** Nous avons également justement dans la  
9 priorité emploi, dans la Politique priorité emploi,  
10 un certain nombre de projets. Juste pour  
11 comprendre, je vous en fais une énumération. Si  
12 vous avez besoin de référer au document, je pourrai  
13 toujours le déposer à la rigueur. Je ne veux pas  
14 inutilement rajouter des documents dans le dossier.  
15 À la Politique en question, à la page 7, on  
16 mentionne, les premiers résultats obtenus des  
17 efforts qui portent ses fruits. Et vous avez des  
18 Terminaux intermodaux CSX, Ericsson Canada, AJW  
19 Technique, et caetera. Je ne peux pas faire  
20 l'énumération complète. Est-ce que vous êtes  
21 familier avec cette liste de projets qu'on  
22 mentionne au moment de la politique, qui sont déjà  
23 des projets qui portent ses fruits ou qui portent  
24 leurs fruits?

25 M. HERVÉ LAMARRE :

1 R. Bien écoutez, on écoute les nouvelles comme tout le  
2 monde, mais il faut faire la distinction entre  
3 des... des projets qui sont annoncés par le  
4 gouvernement et, dans le cas qui nous intéresse,  
5 des projets qui ne seraient pas venus sans le  
6 tarif. Donc ce que vous venez de m'énumérer c'est  
7 des projets pour lesquels il n'y a pas de tarif  
8 actuellement qui... de développement économique.  
9 Donc je ne ferais pas de lien avec le tarif de  
10 développement emploi.

11 Q. **[49]** D'accord. Donc ce sont des projet qui, s'il  
12 sont implantés ou si vous les connaissez parce  
13 qu'ils sont suffisamment probables ou avancés dans  
14 leur réalisation, vous en tenez compte dans votre  
15 prévision tout simplement de la demande, peu  
16 importe la tarification.

17 R. Bien en fait, comme je vous dis, c'est important de  
18 concevoir un tarif dans lequel on va mettre une  
19 barrière à l'entrée. Si on ne fait pas la  
20 démonstration qu'un client ne serait pas venu sans  
21 le rabais tarifaire, clairement ça ne s'adresse pas  
22 à ce genre de client-là. Donc un client qui... qui  
23 est déjà en implantation, bien on ne fera pas un  
24 rabais tarifaire parce que clairement son critère  
25 de décision c'était pas le tarif d'électricité.

1 Q. **[50]** Mais je comprends qu'ils sont de toute de  
2 façon inclus. La question, je reviens à la base,  
3 là, s'ils sont inclus à la prévision de la demande,  
4 s'ils sont suffisamment avancés, de toute façon peu  
5 importe la question de tarification avantageuse ou  
6 non, je ne fais pas de point particulier résultant  
7 de la politique que vous dites peut-être qu'il n'y  
8 en a pas, là.

9 M. NADHEM IDOUDI :

10 R. Oui. En fait, comme j'ai dit ce matin dans la  
11 présentation lorsqu'on parlait de traiter  
12 l'information spécifique pour les grands clients  
13 industriels, c'est notamment on fait référence à  
14 l'ensemble de ces projets-là. Donc on dispose, on a  
15 toujours le suivi de ces informations, de ces  
16 projets-là, mais on l'oppose en même temps à  
17 l'évolution... l'évolution du contexte économique.  
18 Puis on regarde les croissances générées par les  
19 modèles en termes... au point de vue économique,  
20 puis on regarde le portrait des projets, puis on  
21 regarde qu'est-ce que ça représente en termes de  
22 probabilité, puis c'est de cette façon-là qu'on les  
23 intègre de manière générale au point de vue  
24 méthodologie.

25 Q. **[51]** D'accord. L'exemple d'Ericsson qui est

1 mentionné spécifiquement dans la politique où on  
2 fait un peu de... un peu de suivi sur le projet  
3 d'Ericsson qui est quand même un virgule trois  
4 milliard (1,3 G).

5 R. Moi je ne fais pas de suivi de projet  
6 individuellement. Ça c'est plus le domaine de la  
7 clientèle d'affaires Grande entreprise. Par contre,  
8 moi je reçois un ensemble de portefeuille de  
9 projets selon les secteurs. Et là je regarde  
10 l'évolution de... probabiliste de ces secteurs-là  
11 en termes de nouveaux projets, puis je l'oppose par  
12 rapport à la croissance générée par le contexte  
13 économique. Et... c'est ça. Fait qu'ils sont  
14 intégrés de cette façon-là de façon générale, mais  
15 je ne fais intégrer projet par projet dans mon  
16 modèle de cette façon-là.

17 Q. **[52]** Non, mais là où j'allais avec la question  
18 d'Ericsson c'est qu'on mentionne que c'est un  
19 exemple qui provient de ces tarifs avantageux  
20 d'Hydro-Québec dans la politique en question. Alors  
21 c'est pour ça que je vous pose la question : est-ce  
22 que vous, vous l'avez considéré comme ça? Ou vous  
23 le considérez tout simplement globalement, comme  
24 vous venez de le mentionner, comme un portefeuille  
25 de projets?

1 M. HERVÉ LAMARRE :

2 R. Il n'y a jamais eu de discussion sur des rabais  
3 tarifaires avec les clients que vous avez nommés.

4 Q. **[53]** Merci. Ça complète mes questions, merci  
5 beaucoup.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Merci, Maître Cadrin. Alors nous allons poursuivre  
8 avec maître Pelletier de l'AQCIE/CIFQ.

9 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PIERRE PELLETIER :

10 Q. **[54]** Alors Pierre Pelletier pour l'AQCIE/CIFQ.  
11 Juste quelques détails relativement aux documents  
12 qui portent la cote, je crois, B-0082, celui qui a  
13 été produit ce matin, la mise à jour sur la  
14 prévision de la demande. On comprend des  
15 explications qui sont... qui apparaissent sur le  
16 document puis de celles que vous avez ajoutées  
17 tantôt, que l'augmentation en termes de  
18 térawattheures et puis en termes de mégawatts  
19 viendrait principalement de développement dans le  
20 domaine de la grande entreprise industrielle. On ne  
21 réussit pas à saisir comment il se fait, dans ce  
22 contexte-là, qu'on constate une augmentation sur la  
23 première ligne, là, l'augmentation en énergie,  
24 comment il se fait que les premières années il y a  
25 une augmentation du nombre de térawattheures les



1 dernières années aussi, mais dans le milieu deux  
2 mille dix-huit-deux mille dix-neuf (2018-2019) il y  
3 a une diminution.

4 M. NADHEM IDOUDI :

5 R. C'est lorsque je parlais de secteur industriel de  
6 façon générale, notamment des alumineries, c'est...  
7 c'est juste un déplacement en fait de certains  
8 projets majeurs dans l'horizon. Fait que dans le  
9 plan d'approvisionnement on avait des projets aux  
10 alentours de deux mille dix-huit-deux mille dix-  
11 neuf (2018-2019). Et là les informations qu'on a  
12 actuellement ça s'est déplacé de deux ans, fait que  
13 ça explique pourquoi il y a un creux à ce niveau-  
14 là. Mais c'est simplement un déplacement de projet,  
15 il n'y a pas d'annulation de projet.

16 Q. **[55]** Bien. Mais alors les années deux mille  
17 quatorze (2014), deux mille quinze (2015), deux  
18 mille seize (2016), de nouveaux projets font en  
19 sorte que le nombre de térawattheures augmente.  
20 Mais ensuite je comprends qu'en deux mille dix-  
21 huit-deux mille dix-neuf (2018-2019) il y a des  
22 projets qui devaient se réaliser, mais ceux-là sont  
23 reportés vers deux mille vingt (2020), etc.

24 (13 h 29)

25 R. Il y a deux choses, ce que j'ai mentionné ce matin.

1 Il y a premièrement l'impact, l'annonce de la  
2 signature des contrats entre Alcoa puis le  
3 gouvernement, le renouvellement de contrats. Donc,  
4 c'est effectif deux mille quatorze (2014), deux  
5 mille quinze (2015), deux mille seize (2016). C'est  
6 ça qui rentre en bout de ligne. Puis, par la suite,  
7 il y a dans notre prévision de toute façon  
8 générale, on tient compte d'autres projets majeurs  
9 dans le secteur industriel. Puis ces projets-là  
10 avec les lunettes maintenant d'aujourd'hui, on  
11 décalera ça, on déplacera ça dans le temps, une  
12 fenêtre de deux ans à peu près.

13 Ça fait que c'est pour cela que, au début,  
14 j'ai la croissance qui reflétait un client actuel  
15 qu'on pensait qu'il va être à la baisse. Et, là,  
16 finalement, ça va continuer. Et par la suite, à  
17 l'horizon de deux mille dix-huit-deux mille dix-  
18 neuf (2018-2019), c'est essentiellement un  
19 déplacement de projets de deux ans.

20 Q. **[56]** Et je comprends que la majorité de ces  
21 variations-là résulte de projets qui interviennent  
22 ou qui sont reportés dans le domaine des  
23 alumineries principalement?

24 R. En fait, oui, principalement.

25 Q. **[57]** Est-ce que je dois en conclure que, s'agissant

1 du domaine de l'aluminerie, les augmentations en  
2 termes de consommation énergétique vont être assez  
3 stables tout au cours de chacune des années, à  
4 l'intérieur de l'année?

5 R. Je ne comprends pas votre question.

6 Q. **[58]** Lorsqu'on est en présence d'aluminerie, on est  
7 en présence d'une industrie qui consomme de façon  
8 très régulière, très stable. Et je serais porté à  
9 conclure de ce que vous dites que, en conséquence,  
10 l'augmentation en termes de térawattheure ou la  
11 diminution pour les quelques années où il y a une  
12 diminution va se réaliser de façon stable au cours  
13 de l'année, c'est-à-dire qu'il n'y aura pas des  
14 sommets, un sommet en janvier, par exemple, et puis  
15 un creux en juillet?

16 R. Dépendamment des cas ici lorsqu'on parle de  
17 nouveaux projets, essentiellement, lorsqu'on parle  
18 de reporter, c'est sûr que ça ne démarre pas à cent  
19 pour cent. Il y a des phases dans ces projets-là,  
20 ce qui était reflété. Donc, ça commence  
21 graduellement puis ils atteignent leur pleine  
22 capacité à une année X. Puis dans ce cas-ci, ce que  
23 ça reflète, on regarde, ça commence en quelle  
24 année, deux mille dix-huit (2018), deux mille dix-  
25 neuf (2019) deux mille vingt (2020). Donc, avant,

1 on avait ça. Puis, là, maintenant, on pense que  
2 c'est deux mille vingt (2020), deux mille vingt et  
3 un (2021), deux mille vingt-deux (2022) pleine  
4 capacité. Et pour les alumineries, de façon  
5 générale ou les grands clients industriels, lorsque  
6 ça entre, c'est de manière stable, c'est des  
7 clients avec des forts facteurs d'utilisation. Ça  
8 fait qu'ils sont... ils sont à des FU proche de  
9 cent pour cent (100 %).

10 Q. **[59]** Est-ce que les ajustements proposés à la  
11 prévision de la demande ici entraînent des besoins  
12 d'approvisionnements additionnels par rapport à ce  
13 qui est déjà prévu dans le Plan? Là, vous faites un  
14 tableau qui nous montre que, bon, la prévision est  
15 changée. Mais est-ce qu'il devrait y avoir  
16 concordance entre ça et les approvisionnements  
17 requis?

18 R. En fait, au niveau des approvisionnements, vous  
19 poserez la question au panel sur les  
20 approvisionnements, panel numéro 2.

21 M. HERVÉ LAMARRE :

22 R. Bien, en fait, pour vous répondre. En énergie, on  
23 est déjà en surplus. En puissance, on est déjà en  
24 déficit. Donc, ça va juste... En termes d'énergie,  
25 ça va réduire les surplus et, en puissance,

1 effectivement, ça crée une pression et ça explique  
2 en partie qu'on a déjà lancé l'appel d'offres pour  
3 les trois prochaines années.

4 Q. [60] Bien. Je vous remercie.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Merci, Maître Pelletier. Nous allons poursuivre  
7 avec maître Nobert pour l'AQPER.

8 Me STÉPHANE NOBERT :

9 Bonjour. Stéphane Nobert pour l'AQPER. Nous  
10 n'aurons pas de questions pour le panel. Mais nous  
11 avons une demande à faire. L'un des membres de  
12 notre panel, monsieur Bolullo, a un empêchement à  
13 la fin de la journée jeudi prochain le vingt-six  
14 (26). Nous sommes à la dernière position. Et nous  
15 avons demandé à Stratégies énergétiques et  
16 Association québécoise de lutte contre la pollution  
17 atmosphérique s'il était possible pour eux  
18 d'inverser l'ordre de présentation de notre preuve  
19 avec eux. Donc, j'aimerais faire la demande.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Je comprends qu'ils ont dit oui.

22 Me STÉPHANE NOBERT :

23 Oui, ils ont dit oui.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Excellent. Donc, aucun problème. Donc, jeudi, à ce

1 moment-là, on va débiter avec la preuve de l'AQPER.

2 Me STÉPHANE NOBERT :

3 Parfait.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Excellent. Merci. Maître Hamelin pour EBM.

6 (13 h 34)

7 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PAULE HAMELIN :

8 Q. **[61]** Bonjour. Rebonjour. Paule Hamelin pour Énergie  
9 Brookfield Marketing. Alors bonjour aux membres du  
10 panel. Alors, peut-être pour revenir brièvement sur  
11 les modifications proposées, si je comprends bien,  
12 à partir d'avril 2012, le Distributeur a développé  
13 des nouveaux modèles de prévisions qui reflètent  
14 les techniques de modélisation économétrique  
15 reconnues dans l'industrie. C'est exact?

16 M. NADHEM IDOUDI :

17 R. Oui.

18 Q. **[62]** D'accord. Et, si je comprends bien, cette  
19 modification-là, elle s'est faite à partir d'avril  
20 deux mille douze (2012), et c'est la première fois  
21 que vous présentez cette nouvelle méthodologie à la  
22 Régie de façon complète?

23 R. En fait, on en a parlé dans le dossier tarifaire de  
24 cette année-là, l'année deux mille douze (2012). On  
25 en a parlé aussi dans l'ancien dossier tarifaire de

1 deux mille treize, deux mille quatorze (2013-2014),  
2 puis cette fois-ci on en parle dans le plan  
3 d'approvisionnement parce que c'est le forum pour  
4 parler de la méthodologie, mais on a couvert déjà  
5 une bonne partie sur les méthodes de prévision  
6 court terme dans les anciens dossiers tarifaires.

7 Q. **[63]** D'accord. Ces techniques de modélisation  
8 économétrique sont reconnues dans l'industrie  
9 depuis quand?

10 R. En fait, les techniques de régression comme telles,  
11 ça date depuis longtemps. Depuis que la littérature  
12 existe. Au niveau de l'adaptabilité sur  
13 l'industrie, c'est depuis environ à peu près une  
14 dizaine d'années. Il faut comprendre, là-dedans,  
15 que ces techniques-là étaient possibles grâce aussi  
16 à la disponibilité de certaines informations. Donc,  
17 on avait des informations qui nous permettent  
18 d'aller dans ce sens de ces modèles-là, mais selon  
19 nos connaissances, puis selon nos contacts  
20 réguliers avec l'ensemble des utilités publiques,  
21 c'est quasiment... la majorité des utilités qu'on  
22 connaît utilisent des méthodes de régression,  
23 l'approche économétrique en termes de prévisions  
24 court terme et long terme. Selon ce que j'ai  
25 présenté à matin, que ce soit avec des variables

1 technico-économiques pour le long terme, ou des  
2 variables économiques pour le court terme.

3 Q. [64] Alors, j'ai compris de votre réponse que ça  
4 fait quand même assez... un bon bout de temps que  
5 ça existe. Peut-être nous expliquer pourquoi le  
6 Distributeur n'a pas utilisé ces méthodes-là avant  
7 avril deux mille douze (2012)?

8 R. En fait, comme j'ai dit, j'ai mentionné à la  
9 réponse précédente : c'est la disponibilité des  
10 données. On a fait... Le fait qu'on a d'abord des  
11 données mensuelles de qualité... Parce qu'avant on  
12 avait juste seulement des données de facturation.  
13 Là, avec la technologie puis les connaissances, on  
14 a réussi à développer les ventes livrées mensuelles  
15 comme telles, puis ces ventes-là, ça va nous  
16 permettre d'opposer, en fait, la relation qui  
17 existe entre l'économique, le climatique et les  
18 ventes. Donc, c'est dans cette raison-là qu'on a  
19 décidé, on a jugé opportun, en même temps, suite  
20 aux commentaires de la Régie aussi, dans les  
21 anciens dossiers tarifaires, plans  
22 d'approvisionnement, qui avait des questionnements  
23 qui se posaient sur la présence, peut-être, de  
24 surestimation dans le secteur industriel, ou peut-  
25 être certains paramètres qu'il fallait revoir les



1 méthodologies, puis on a jugé opportun, on avait  
2 tous les éléments qui étaient réunis pour qu'on  
3 amorce les travaux puis apporter les changements  
4 nécessaires au modèle.

5 Q. **[65]** Puis la disponibilité des données, elle est  
6 arrivée quand environ?

7 R. Bien, en fait, les années deux mille onze (2011),  
8 deux mille douze (2012). Même au-delà de là.

9 Q. **[66]** Au niveau du secteur industriel Grandes  
10 entreprises, on comprend que les prévisions, avant,  
11 reposaient... En fait, que maintenant les  
12 prévisions vont reposer également sur les modèles  
13 économétriques et sur l'utilisation d'indicateurs  
14 économiques. Avant, on avait essentiellement des  
15 intrants qui provenaient de la part des clients,  
16 c'est ce que je dois comprendre?

17 R. Oui. Auparavant on traitait l'information client  
18 par client dans tous les secteurs, dépendamment, à  
19 court terme, long terme, mais c'était... On cumule  
20 les informations, puis on regarde aussi, par  
21 rapport à l'évolution de la valeur ajoutée, ça fait  
22 que c'est des tendances, puis des sommations de  
23 projets, en bout de ligne.

24 Q. **[67]** Vous avez fait référence à certaines décisions  
25 de la Régie puis la question de surestimation. Est-

1 ce que vous pensez que la nouvelle méthodologie va  
2 régler la problématique de surestimation dans le  
3 secteur industriel?

4 R. C'est sûr que la question, le problème de la  
5 surestimation, comme j'ai dit dans le plan de  
6 performance prévisionnel qu'on proposait à la fin  
7 de la présentation, c'est sûr que les modèles,  
8 actuellement, comment ils sont bâtis, sont testés,  
9 sont validés sur les données historiques, ça fait  
10 qu'on est capable de reproduire ce qui s'est passé  
11 par le passé.

12 Par contre, en termes de biais  
13 statistiques, c'est sûr qu'il faut avoir des écarts  
14 pour juger ça, puis je pense, avec les années à  
15 venir, on va être capable de juger la nature de ces  
16 écarts-là, puis aussi, surtout, il faut être  
17 précis, donc, dans le sens, il faut distinguer  
18 l'effet modèle de ça versus l'effet des hypothèses  
19 économiques. Parce que ça se peut que, lorsqu'on  
20 établit une prévision, on a une prévision de  
21 contexte économique. Je donne un exemple. Quand on  
22 projette que l'évolution du secteur manufacturier  
23 ou secteur industriel, de manière générale, on  
24 prévoit une croissance de deux pour cent (2 %),  
25 finalement c'est zéro pour cent (0 %) que c'est

1 arrivé, c'est sûr que mes ventes, je vais avoir des  
2 ventes plus basses. Mais est-ce que c'est le modèle  
3 qui a généré ces baisses de ventes? Non, ce n'est  
4 pas le modèle, c'est vraiment au niveau de  
5 l'hypothèse économique qu'on a considérée.

6 (13 h 40)

7 Ça fait que, avec le temps, lorsqu'on va  
8 avoir des écarts cumulés, on va être capables de  
9 faire des tests statistiques poussés puis on va  
10 être capables de juger est-ce qu'il y a  
11 surestimation, sous-estimation ou, liée au modèle  
12 ou liée aux intrants comme tels.

13 Q. **[68]** Donc ça va prendre encore quelques années  
14 avant de voir si cette nouvelle méthodologie règle  
15 cette problématique?

16 R. En fait, en termes de suivi des écarts, on va  
17 commencer à chaque année. On le fait d'ailleurs  
18 dans le dossier tarifaire, lorsqu'on présente les  
19 prévisions au dossier tarifaire, on compare l'année  
20 historique versus l'année de base, l'année témoin,  
21 ça fait que déjà, on commence, on a commencé  
22 d'ailleurs en deux mille douze (2012), deux mille  
23 treize (2013), on va faire deux mille quatorze  
24 (2014), mais ça, c'est juste une constatation des  
25 écarts année, année, à chaque année.

1                   Par contre, le test statistique sur la  
2 présence de biais, sur la présence de biais de  
3 surestimation, bien ça, il faut traiter un paquet  
4 d'informations ensemble; ce qu'on propose, nous, on  
5 dit : on va faire un suivi des écarts puis les  
6 tests statistiques peut-être, on va commencer à  
7 avoir ça lorsqu'on va avoir un historique assez  
8 important en termes de données.

9    Q. [69] D'accord. Est-ce que vous savez l'impact de ne  
10 pas avoir tenu compte de ces variables-là  
11 essentiellement au niveau de chacun des secteurs,  
12 est-ce qu'on est capable aujourd'hui de voir et de  
13 dire : « Bien, si on avait pris ces variables-là à  
14 l'époque, on aurait une prévision, on aurait des  
15 pourcentages de différences de... », est-ce qu'on  
16 est capable de voir l'impact de ce changement de  
17 méthodologie par rapport aux anciennes prévisions?

18    R. En fait, juste, prenez l'historique des prévisions  
19 et le comparer par rapport à ce qu'on prévoit  
20 maintenant puis vous allez constater les écarts. Ça  
21 fait que c'est sûr que, par le passé, lorsqu'on  
22 avait nos prévisions puis on regardait ce qui s'est  
23 passé comme ventes réelles, on va voir les écarts,  
24 ça fait que ça nous donne une idée sur peut-être le  
25 positionnement économique et méthodologique. Puis

1 là, maintenant, on est dans une autre phase, ça  
2 fait que je vais comparer les années deux mille  
3 douze (2012), deux mille treize (2013), deux mille  
4 quatorze (2014) avec la nouvelle méthodologie.

5 Mais en termes d'analyse historique, c'est  
6 sûr que je ne peux pas comparer deux méthodologies  
7 de cette façon-là parce qu'il faut que je recule  
8 dans le temps, puis je me mets en deux mille neuf  
9 (2009), en deux mille huit (2008), et je suppose  
10 que j'avais ces modèles-là, puis qu'est-ce  
11 qu'aurait été ma prévision. Mais, par contre, on  
12 essaie de, on valide, on se valide nous-mêmes en  
13 reproduisant les données historiques pour être sûrs  
14 que c'est ces variables-là qui sont capables  
15 d'expliquer le passé.

16 Q. [70] Dans, et je ne pense pas qu'on ait besoin d'y  
17 aller parce que vous y avez fait référence, à la  
18 question du biais, là, qu'on a constaté dans le  
19 domaine, dans le secteur industriel, est-ce que, et  
20 je vous fais référence, c'était la, dans la demande  
21 de renseignements de la Régie numéro 1, c'est la  
22 pièce HQD-3, Document 1, la page 30, question 4.5,  
23 qui est, c'est la pièce B-0021 de la Régie, on  
24 faisait référence au fait, dans votre réponse,  
25 que :

1 La prévision des ventes au secteur  
2 industriel grandes entreprises utilise  
3 maintenant des modèles de régression  
4 linéaire multiple...

5 et que :

6 Cette approche vise notamment à  
7 produire une prévision non biaisée des  
8 ventes à ce secteur.

9 Est-ce que le Distributeur avait calculé, là,  
10 quelle était cette, le biais en termes de  
11 pourcentage?

12 R. Bien, on vous a, on a fourni, dans le, à titre  
13 d'exemple, dans le, en réponse au DDR numéro 1, la  
14 demande de renseignements de la Régie, des  
15 graphiques qui illustrent, je pense, l'évolution  
16 des ventes deux mille six (2006) jusqu'à deux mille  
17 treize (2013). On a fourni les coefficients de  
18 détermination, le R carré (R2), puis on a mis aussi  
19 l'écart entre les ventes réelles puis prévues, au  
20 fait, les ventes estimées puis les ventes réelles.  
21 Puis ces écarts-là, c'est des écarts associés au  
22 modèle comme tel puis on constate que les écarts  
23 sont très minimes, sont très petits.

24 Donc au niveau de constatation du biais par  
25 contre, comme j'ai mentionné tantôt, c'est

- 1 vraiment, à chaque année, on va prendre la  
2 prévision qu'on a faite au niveau du plan  
3 d'approvisionnement pour positionner ça par rapport  
4 au résultat des ventes réelles puis c'est cette  
5 mesure-là qui va nous permettre de juger l'écart,  
6 premièrement; deuxièmement, s'il y a une tendance  
7 de biais; puis troisièmement, est-ce que, l'ampleur  
8 de ce biais-là, qui est associé au modèle ou  
9 associé aux intrants et les hypothèses comme tels.
- 10 Q. **[71]** Mais le biais que vous avez constaté dans le  
11 passé, est-ce que celui-là avait été, vous l'aviez  
12 quantifié?
- 13 R. Oui, ce qui est dans les graphiques, c'est des  
14 écarts entre les ventes réelles et les ventes  
15 estimées, c'est des écarts en gigawattheures...
- 16 Q. **[72]** O.K.
- 17 R. ... donc, c'est ça.
- 18 Q. **[73]** Parfait. Vous avez indiqué que vous aviez  
19 continué à regarder les informations des,  
20 l'information historique et projetée des clients  
21 pour encadrer la prévision effectuée toujours dans  
22 cette même réponse à la demande de renseignements,  
23 je voulais juste savoir qu'est-ce que vous avez en  
24 tête quand vous dites « encadrer la prévision  
25 effectuée » ?

1 R. En fait, je peux juste imaginer, donner un exemple.  
2 En deux mille treize (2013), lorsqu'il y avait des  
3 fermetures des séries de cuves d'alumineries, ça,  
4 c'est de l'information que la prévision économique  
5 ou la variable économique, elle ne tient pas  
6 compte. Par contre, nous, comment on tient compte  
7 de cette information-là, par exemple pour refléter  
8 ça dans nos modèles, par exemple, on a GVA, la  
9 variable économique qui compose la prévision du  
10 secteur des métaux, les PIB des métaux, alors on  
11 était capables de quantifier la valeur rajoutée de  
12 Alcoa, par exemple, dans l'économie puis on  
13 évalue, par exemple, l'impact de ces fermetures-là  
14 sur l'évolution du PIB associé à ce secteur-là; par  
15 la suite, on intègre ça dans notre prévision  
16 économique. Puis c'est reflété de cette façon-là.  
17 (13 h 46)

18 Autre chose aussi, si un client, une des  
19 variables qu'on utilise c'est le nombre  
20 d'abonnements dans le secteur industriel lorsqu'on  
21 modélise la consommation unitaire moyenne. Ça fait  
22 que s'il y a un client, par exemple, qui ferme,  
23 bien, c'est sûr que j'ai mon nombre d'abonnements  
24 qui baisse. Ça fait qu'il s'ajuste automatiquement  
25 en fonction de ça, de cette information-là.



- 1 Q. **[74]** D'accord. Pour revenir avec le dernier, le  
2 tableau que vous avez soumis suite à votre  
3 présentation. Mon collègue, maître Pelletier, y a  
4 fait référence tout à l'heure et je pense que c'est  
5 B-0082, la pièce B-0082. Si je vais au premier  
6 paragraphe, vous indiquez jusqu'à plus de trois  
7 cent cinquante mégawatts (350 MW) de besoins en  
8 puissance à la pointe. J'imagine que ça c'est le  
9 total?
- 10 R. Oui, le total maximum associé au secteur  
11 industriel. Ça fait que jusqu'à trois cent  
12 cinquante (350), ce n'est pas trois cent cinquante  
13 (350) à toutes les années.
- 14 Q. **[75]** À toutes les années.
- 15 R. Mais on a un maximum aux premières années, puis  
16 après ça baisse un petit peu.
- 17 Q. **[76]** D'accord. Et si on regarde au niveau de votre  
18 preuve qui était, parce qu'on a parlé des impacts  
19 au niveau du bilan en puissance, je vous réfère à  
20 la pièce HQD-1, Document 1, page 28. C'est la pièce  
21 B-0005, donc le tableau 4.3. J'aimerais comprendre  
22 comment ces nouveaux chiffres doivent s'interpréter  
23 avec l'ancien bilan en puissance. Donc, j'imagine  
24 qu'on va devoir voir comme première ligne, qui est  
25 les « Besoins à la pointe visés par le Plan », qui

1 va être modifiée. Et sûrement en bas dans le total,  
2 la ligne « Puissance additionnelle requise » qui  
3 devrait être également modifiée, c'est exact?

4 R. De mon côté, moi, je fournis l'intrant sur la  
5 puissance. Donc, ce qui est modifié c'est la  
6 première ligne les « Besoins à la pointe visés par  
7 le Plan ».

8 Q. [77] D'accord.

9 R. Le reste c'est plus du ressort du panel  
10 approvisionnement.

11 Q. [78] D'accord. En fait, peut-être déjà, Madame la  
12 Présidente, demander à ce que, bon... la question  
13 va revenir au niveau du panel numéro 2. Mais on a  
14 une partie de réponse ici. Alors j'aimerais ça  
15 qu'on puisse nous fournir le tableau 4-3 « Bilan en  
16 puissance » qui va être ajusté des informations  
17 qu'on a reçues ce matin de la part du Distributeur,  
18 comme premier engagement, s'il vous plaît.

19 Me ÉRIC FRASER :

20 Ce qu'il faut comprendre, bien, je pense que le  
21 témoin a répondu que les besoins qui sont  
22 identifiés là peuvent s'ajouter à la marge sur le  
23 tableau. Il n'y a pas une mise à jour, par  
24 ailleurs, des prévisions, et ces prévisions-là  
25 demeurent les prévisions utilisées aux fins du Plan

1 et aux fins de l'ensemble du processus décisionnel.

2 Le Distributeur a décidé d'ajouter ces  
3 informations-là à la lumière d'un appel d'offres  
4 qui a été lancé pour lequel il voulait ajouter  
5 l'argumentaire complet qu'il expliquait. Donc, je  
6 ne crois pas qu'il soit nécessaire de procéder,  
7 dans la mesure où l'information permet à l'ensemble  
8 des intervenants de faire les ajustements qui  
9 s'imposent, de modifier la prévision qui est  
10 utilisée aux fins du Plan parce qu'on ne change pas  
11 la prévision qui est utilisée aux fins du Plan.

12 C'est comme le processus de mise à jour  
13 tarifaire. On ne fait pas de modifications, on a  
14 donné de l'information particulière pour les fins  
15 d'un processus de décision, mais on n'entend pas  
16 procéder à la mise à jour de l'information. Et je  
17 ne pense pas que... De toute façon, le calcul est  
18 assez, assez simple à faire, là.

19 Mais je tiens quand même à préserver  
20 l'indépendance des informations compte tenu des  
21 décisions qui sont prises en fonction de ces  
22 informations-là. Donc, c'est mes représentations et  
23 à ce moment-là je m'objecterais à ce qu'il y ait un  
24 engagement pris pour faire une mise à jour du  
25 tableau qui, par ailleurs, est toujours pertinent

1 aux fins du Plan. Je vous remercie.

2 Me PAULE HAMELIN :

3 C'est une chose peut-être pour la première ligne de  
4 faire plus ou moins, là. Je pense que ça,  
5 effectivement, si je comprends bien des  
6 informations qui nous ont été données, bien, on  
7 doit faire ajouter le nombre de mégawatts, et  
8 caetera.

9 Mais je pense que ça serait utile de savoir  
10 justement si on vient nous dire que ça change les  
11 besoins en puissance, de savoir qu'est-ce qu'on a  
12 comme nouveaux chiffres, là. Puis on va vouloir  
13 être en mesure de faire les comparaisons et être  
14 capable de voir qu'est-ce que ça représente comme  
15 ajout au niveau du bilan en puissance.

16 M. HERVÉ LAMARRE :

17 R. Est-ce que je peux suggérer que, à l'entrée de son  
18 témoignage, monsieur Zayat va faire une courte  
19 présentation sur une mise à jour, quels sont les  
20 éléments nouveaux depuis le dépôt du Plan et les  
21 nouvelles quantités de puissance qui sont requises  
22 vont être, vont faire partie de sa présentation.

23 Me ÉRIC FRASER :

24 Oui, ça sera la première question à monsieur Zayat,  
25 dans le fond, puis on va respecter, dans le fond,

1 les deux cadres bien précis, là. Il va être en  
2 mesure de nous expliquer ce qu'il va aller chercher  
3 avec son appel d'offres qui répond, dans le fond, à  
4 la nouvelle demande en puissance qui a été  
5 présentée par monsieur Idoudi.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 C'est bon?

8 Me PAULE HAMELIN :

9 O.K. Ça me va.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 O.K.

12 Me PAULE HAMELIN :

13 De toute façon, on aura, on va vouloir peut-être  
14 déposer de notre côté, là, le tableau qui apparaît  
15 à la demande, à l'appel d'offres pour voir ces  
16 montants-là versus ce qui va nous être indiqué  
17 certainement par monsieur Zayat pour bien  
18 comprendre les chiffres qui sont devant nous. Alors  
19 ça me... ça me va de ce côté-là.

20 (13 h 52)

21 LA PRÉSIDENT :

22 Excellent. Maître Neuman, qu'est-ce qui...

23 Me DOMINIQUE NEUMAN :

24 Oui, en fait je voulais simplement vous soumettre  
25 que la mise à jour des tableaux est nécessaire de

1 toute façon puisque la Régie est appelée à les  
2 approuver.

3 Me ÉRIC FRASER :

4 Là j'ai un petit problème.

5 Me DOMINIQUE NEUMAN :

6 Il faut qu'il y ait un tableau clair pour que la  
7 Régie se rapporte non pas à une série de propos...

8 Me ÉRIC FRASER :

9 Maître Neuman interrompt le processus. Il n'était  
10 même pas appelé, il ne posait même pas de  
11 questions. Je vous demanderais, Madame la  
12 Présidente, de lui demander de se rasseoir et de  
13 faire des commentaires lorsqu'il sera appelé à le  
14 faire.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Maître Neuman, attendez votre tour.

17 Me DOMINIQUE NEUMAN :

18 Je venais appuyer, je venais appuyer la demande.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Oui, mais finalement maître Hamelin est satisfaite  
21 de la réponse, alors...

22 Me DOMINIQUE NEUMAN :

23 Alors je vais la... je vais la réexprimer.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Maître Hamelin, vous pouvez poursuivre.

1 Me PAULE HAMELIN :

2 En fait, je pense que ça complète. C'était ma  
3 dernière question. Et je voulais juste vous aviser  
4 qu'il y avait quelqu'un qui a laissé son étui en  
5 avant, de lunettes, alors s'il y a preneur...

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Merci. S'il en a vraiment besoin, il va venir les  
8 chercher. Maître Turmel pour la FCEI.

9 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

10 Q. **[79]** Bonjour aux membres du panel, André Turmel  
11 pour la FCEI. Bonjour aux témoins. Alors écoutez,  
12 donc pour faire changement cette année nous  
13 n'aurons que de courtes questions sur la  
14 méthodologie parce qu'il faut quand même le dire,  
15 la présentation que vous avons reçue ce matin, sous  
16 réserve des argumentations, mais en général nous  
17 satisfait parce qu' « enfin », elle donne  
18 pleinement l'explication large et madame la  
19 régisseuse Rozon je vois que vous opinez du képi,  
20 dans le sens où nous avons eu quelques... quelques  
21 dossiers tarifaires ensemble où on a tiré les vers  
22 du nez de monsieur Côté. Mais là je pense qu'en  
23 tout cas, nous on s'en déclare de manière générale  
24 satisfaits. Pardon?

25 M. MARCEL CÔTÉ :

1 C'était toujours avec l'offre de faire une  
2 présentation.

3 Q. [80] Tout à fait. Là on se posait la question :  
4 est-ce que la... dans le dernier dossier, dans la  
5 dernière décision tarifaire il y avait une offre  
6 justement de faire une présentation - pas une  
7 présentation, une réunion technique. En tout cas,  
8 on a fait un pas certain, là. En tout cas, on le  
9 souligne parce qu'il faut le souligner quand c'est  
10 possible. Alors si vous voulez allumer le  
11 projecteur, si vous voulez... Bien j'aurais...  
12 bon... ou on peut utiliser le PowerPoint de ce  
13 matin, là, la feuille papier. C'est plus facile  
14 peut-être de suivre si... Parce que je veux y faire  
15 référence à la page 23. C'est une question plus de  
16 clarification.

17 Pendant que le tout s'allume, je vous  
18 envoie à votre présentation de ce matin, Monsieur  
19 Idoudi, à la page 23 de votre présentation. Ça  
20 ressemble plutôt à une image de chez  
21 l'optométriste! Ça ne marche pas? Page 23, si vous  
22 le voulez bien.

23 Donc ce matin vous avez expliqué, à l'égard  
24 du... bon, de la méthodologie en général, mais  
25 relativement au secteur résidentiel agricole,



1           quelles étaient les variables et la significativité  
2           - c'est un néologisme pour moi - selon le secteur  
3           de consommation. Et vous avez... il y a la colonne  
4           qui indique « secteur de consommation » et  
5           « variables explicatives » au centre. Et à droite  
6           il y a... on voit « variables explicatives dans le  
7           modèle des prévisions de long terme ».

8                       Et je vous invite... je vous amène à la  
9           deuxième ligne où on indique : « Taux de diffusion  
10          du chauffage électrique ». Je veux juste avoir une  
11          discussion avec vous là-dessus en général. Je ne  
12          sais pas si vous avez lu la preuve de la FCEI, mais  
13          on se posait des questions, nous, sur un peu la...  
14          l'état actuel et la migration des clients tout au  
15          mazout vers les clients tout à l'électricité, entre  
16          maintenant et la fin du plan. Et quand vous référez  
17          dans votre, à la page 23 au taux de diffusion du  
18          chauffage électrique, j'imagine que vous êtes quand  
19          même... Bon, donc le chauffage électrique vous êtes  
20          quand même également capable d'identifier ceux qui  
21          se chauffent au mazout, c'est exact?

22          M. NADHEM IDOUDI :

23          R. Bien en fait, oui ou non.

24          Q. **[81]** Oui et non. O.K.

25          R. Oui et non. Pour la question oui, lorsqu'on parle

1 de taux de diffusion de chauffage électrique on  
2 parle évidemment de parts de marché. Lorsqu'on  
3 parle de parts de marché, ça sous-entend de  
4 conversion, entre autres.

5 (13 h 58)

6 Puis au niveau de la conversion, donc, ça  
7 vient expliquer comment ça évolue, les tendances de  
8 marché, mais je ne fais pas de suivi de l'ensemble  
9 des clients au mazout cent pour cent (100 %) au  
10 marché de Québec. C'est plutôt l'information qu'on  
11 traite via les sondages qu'on fait, qu'on réalise à  
12 tous les quatre ans. On intègre ces informations-là  
13 en termes de conversion dans cette variable-là,  
14 donc ça affecte l'évolution des parts de chauffage  
15 électrique dans le temps. Je donne un ordre de  
16 grandeur, on parle à peu près de cinq mille (5 000)  
17 clients de conversion par année, là, qui...

18 Q. **[82]** De migration?

19 R. De migration, oui.

20 Q. **[83]** Du tout au mazout vers le tout à l'électrique?

21 R. Exact.

22 Q. **[84]** O.K. Et donc... Parce que dans une demande de  
23 renseignements que la Régie posait à la FCEI, la  
24 FCEI avait estimé, puis je vous renvoie peut-être,  
25 si vous voulez, pour qu'on parle des mêmes

1 chiffres, là, c'est C-FCEI-0013 - donc c'est la  
2 cote de la Régie - C-FCEI-0013. Dans les faits, la  
3 FCEI estimait, elle, à environ entre douze (12) à  
4 quinze mille (15 000) clients, annuellement, qui  
5 migreraient. Et ce qu'on essaie de savoir avec  
6 vous, c'est, un, bon, vous me dites aujourd'hui  
7 cinq mille (5 000), nous avons répondu de douze  
8 mille (12 000) à quinze mille (15 000), donc cinq  
9 mille (5 000) est un chiffre, je dirais, assez dur,  
10 ou c'est une évaluation sommaire, là? Juste pour  
11 bien comprendre, là.

12 R. En fait, le cinq mille (5 000), je parle à  
13 l'horizon prévisionnel. Probablement, le douze  
14 mille (12 000), quinze mille (15 000), ça reflète  
15 plus ce qui a été observé dans l'historique. Puis  
16 effectivement, on a eu beaucoup de conversions par  
17 le passé, mais à long terme, on... C'est une  
18 hypothèse qui a été posée en termes de l'évolution  
19 des parts de chauffage électrique.

20 Évidemment, c'est un des facteurs qui  
21 explique l'évolution des parts de chauffage, puis  
22 je donne un ordre de grandeur qui est général, ça  
23 court aux alentours de ce cinq mille-là (5 000), à  
24 peu près.

25 Q. [85] Par année.

1 R. Par année, oui.

2 Q. **[86]** O.K. Et êtes-vous en mesure, aujourd'hui, de  
3 dire, de nous dire, selon vos prévisions, à la fin  
4 du plan, à la fin de l'horizon, du plan, donc, est-  
5 ce qu'on fait bêtement dix (10) fois cinq (5),  
6 cinquante mille (50 000), devrait se... Est-ce que  
7 c'est un peu ça, ou c'est plus nuancé que cela?

8 R. Bien en fait, cinq mille (5 000) c'est en moyenne.  
9 C'est sûr qu'il y a un pattern, il y a... Il y a  
10 une évolution là-dedans. Puis ça dépend aussi... Ça  
11 c'est le portrait qu'on fait actuellement, qu'on  
12 tient compte de ça, mais c'est sûr que ça dépend  
13 aussi, dans le futur, s'il y a des programmes ou...  
14 Je donne un exemple, comme le programme Chauffez  
15 Vert du gouvernement. C'est sûr que lui, ça peut  
16 générer aussi des impacts, puis ces impacts-là sont  
17 contenus un petit peu dans le scénario qu'on  
18 utilise actuellement, qu'on reflète en termes  
19 d'évolution des parts de chauffage.

20 Ça fait que dépendamment des présences de  
21 ces politiques-là ou ces programmes-là, ça peut  
22 accélérer ou décélérer la vitesse de conversion.

23 Q. **[87]** D'accord. Dans la réponse à la demande de  
24 renseignements numéro 1 de la Régie, qui est la  
25 pièce B-0032 - je vous la cite, là - vous pouvez y

1 aller tranquillement, et j'ai la pièce. Je peux  
2 vous la montrer si vous voulez. On faisait  
3 référence à une réponse, 5.5, la réponse 5.5 à la  
4 question, donc, comme le Distributeur avait  
5 rencontré et avait tenu une rencontre de travail  
6 avec les distributeurs de mazout en deux mille onze  
7 (2011), et dans la réponse, c'est à la page 12 de  
8 32, vous renvoyez... vous nous renvoyez, par un  
9 lien web, au PowerPoint de cette journée-là, du  
10 vingt-sept (27) mai deux mille onze (2011). J'ai la  
11 pièce ici, là, si vous voulez que je vous la  
12 montre, mais là-dedans on dit qu'à l'époque... Oui?  
13 O.K. Attendez un instant... L'avez-vous? Bien, je  
14 vais au moins vous la lire, qu'est-ce que c'est,  
15 là. C'est Séance d'information sur la bi-énergie et  
16 le tarif DT. C'est dans le cadre du suivi de la  
17 décision D-2011-028 du vingt-cinq (25) mai deux  
18 mille onze (2011). O.K.? Simplement pour... Je vais  
19 vous la montrer si vous voulez, Monsieur Côté. Je  
20 ne veux pas la déposer, simplement pour une  
21 discussion. Je ne veux pas... Simplement pour, si  
22 vous regardez cette page-là, à l'époque on  
23 mentionnait que l'évaluation de trois ans du client  
24 de tout au mazout, en deux mille onze (2011), donc,  
25 était de cent cinquante mille (150 000) à cent

1           soixante-quinze mille (175 000). C'est ce que vous  
2           voyez dans votre document, Monsieur Idoudi et  
3           Monsieur Côté? Peut-être juste parler plus fort.

4           R. Oui.

5           Q. **[88]** O.K. D'accord. Donc, on s'entend qu'à l'époque  
6           c'était ces chiffres. Aujourd'hui, avez-vous une  
7           indication générale d'où vous en êtes? Puis si vous  
8           ne l'avez pas on peut prendre l'engagement. Moi  
9           c'est maintenant où en sommes-nous, et à l'horizon  
10          du plan, où vous voyez-vous être, en termes de  
11          nombre.

12          R. En fait, ces informations-là sont basées sur des  
13          sondages. Puis en termes de sondages sur  
14          l'utilisation d'électricité, on se renseigne aussi  
15          sur les clients qui chauffent avec d'autres sources  
16          énergétiques autres que l'électricité.  
17          Actuellement, cette année... Ce sondage-là est mis  
18          à jour tous les quatre ans, puis actuellement, en  
19          deux mille quatorze (2014), on est en train de  
20          mettre à jour ces informations-là, qui vont se  
21          refléter, donc, dans le prochain état d'avancement.  
22          Là, actuellement, je ne suis pas en mesure de dire  
23          exactement je suis rendu à combien en termes de  
24          nombre de clients, mais cette information-là  
25          devrait être disponible d'ici la fin de l'année,

1 une fois qu'on exploite toutes les informations du  
2 sondage sur l'utilisation d'électricité dans le  
3 marché résidentiel.

4 Q. **[89]** O.K. Donc, comme donne, comme données de base  
5 que l'on connaît, il y a celle qui, il y a trois  
6 ans, il y a le cinq mille (5 000), bon an mal an,  
7 que vous constatez qui se retirent, hein, qui va  
8 vers le tout électrique, et donc, est-ce qu'il est  
9 plausible de mentionner que vers la fin du plan,  
10 sous réserve des sondages, là, qu'on va retirer,  
11 donc, environ cinquante mille (50 000) clients des  
12 cent vingt... des... excusez-moi, là, des cent  
13 cinquante (150) à cent soixante-quinze mille  
14 (175 000)? Juste pour sur dix ans, ça peut être  
15 envisageable. Encore là, dépendamment des  
16 hypothèses économiques en arrière de ça.

17 Q. **[90]** Et maintenant, aux fins du bilan en puissance,  
18 parce qu'on en a parlé quand même ce matin,  
19 j'imagine que vous... dans vos prévisions, dans vos  
20 nombreuses prévisions, vous faites des prévisions  
21 d'immigration, c'est ce qu'on vient de faire, vous  
22 et moi, là, c'est exact?

23 R. Au fait, une prévision d'immigration, ce n'est pas  
24 une prévision dans le sens... dans le sens fin du  
25 modèle, mais c'est une évaluation faite de

1 conversion qu'on vient intégrer par la suite dans  
2 nos variables pour faire la prévision des ventes.

3 Q. **[91]** Ma question c'était : Donc, faites-vous une  
4 prévision d'immigration entre les tout au mazout et  
5 l'électricité? C'est un peu la même réponse, là?

6 R. Oui.

7 Q. **[92]** Et la distinction entre une prévision fine et  
8 une évaluation, quelle est-elle?

9 R. En fait, une prévision fine, c'est que j'ai des  
10 données comptabilisées, je sais que je fais un  
11 suivi à chaque mois, j'ai combien de clients au  
12 mazout et versus combien de clients qui ont migré à  
13 chaque mois. Mais cette information-là, on ne peut  
14 pas la colliger, on ne peut pas la savoir, sauf via  
15 sondage. Puis le sondage, on le réalise aux quatre  
16 ans. Ça fait que, nous, on positionne dans ce cas-  
17 ci avec les informations de sondage, puis on  
18 regarde aussi en termes de croissance du nombre  
19 d'abonnements à chaque année. Puis c'est avec ces  
20 informations-là qu'on est capable de se positionner  
21 à peu près sur les conversions qui affectent la  
22 plupart du chauffage.

23 Q. **[93]** Le sondage, c'est une technique, je comprends,  
24 de capture d'informations. Est-ce qu'il y a  
25 d'autres méthodes outre le sondage qui pourraient



1 être applicables à ce type d'identification des  
2 données?

3 R. Avec les informations qu'on possède, on n'a pas  
4 d'autres techniques à part ce que j'ai mentionné.

5 Q. **[94]** Excusez-moi un instant. Question importante.  
6 Donc, dans le passé, vous avez mentionné que,  
7 historiquement, on observait dix à douze mille (10-  
8 12 000) migrations annuellement. Et maintenant,  
9 c'est plutôt de l'ordre du cinq mille (5000).  
10 Qu'est-ce qui expliquerait cette chute dans la  
11 tendance?

12 R. En fait, encore là, avec le nouveau sondage, on va  
13 avoir plus d'informations. Mais en termes... Il ne  
14 faut pas oublier que le prix du gaz aussi a baissé.  
15 Ça fait que, nécessairement, ça ne veut pas dire  
16 que tout le monde qui quitte le mazout vers  
17 l'électricité à cent pour cent (100 %). Bien, ça  
18 peut être aussi aller vers d'autres sources  
19 d'énergie. Entre autres, ça peut être un des  
20 facteurs qui explique la variabilité en termes de  
21 conversion.

22 Mais ça reste que ça dépend du cas au cas,  
23 mais on ne peut pas le confirmer ou infirmer, c'est  
24 vraiment en fonction de ce qu'on observe en termes  
25 de l'évolution de nos ventes, en termes de

1 croissance de notre parc du nombre d'abonnements.  
2 Il y a des tendances là-dessus claires puis on  
3 regarde ça en termes de sensibilité de chauffage.  
4 On a des nouveaux abonnements qui se rajoutent,  
5 mais on n'est pas tout seul sur le marché aussi.

6 Q. [95] Quand vous dites, je laisse là-dessus, on ne  
7 peut pas infirmer ou confirmer, c'est une réponse  
8 un peu normale, peut-être bien que oui, peut-être  
9 que non, qu'est-ce que ça veut dire donc « on ne  
10 peut pas »?

11 R. Bien, ça veut dire que je vais avec les  
12 informations que je vais avoir du prochain sondage,  
13 je vais être capable de mesurer exactement c'est  
14 quoi le ... de conversion qui était observé dans  
15 les quatre dernières années, puis c'est quoi les  
16 tendances à venir, puis c'est quoi le lien aussi  
17 avec le prix du gaz naturel, entre autres, au  
18 niveau des conversions aussi.

19 Q. [96] O.K. Je vous remercie. Ça termine mes  
20 questions.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Merci, Maître Turmel. Maître Paquet pour le GRAME.

23 Me ANDRÉ TURMEL :

24 Excusez-moi, Madame la Présidente, le document que  
25 j'ai utilisé pour travailler avec monsieur Côté,

1 j'en avais fait des copies, mais je me suis rendu  
2 compte à la dernière minute qu'il manquait une page  
3 pour le... Si vous le voulez, je vais ajouter la  
4 page manquante. Et je vais quand même le déposer,  
5 parce qu'on y a fait référence. Ce sera plus  
6 facile. Donc, sous réserve de complétude, je vais  
7 déposer le tout.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 C'est beau. Aucun problème. Maître Paquet.

10 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

11 Bonjour, Mesdames les Présidentes et Monsieur le  
12 Régisseur. Geneviève Paquet pour le Groupe de  
13 recherche appliquée en macroécologie, et bonjour  
14 aux membres du panel. Pour commencer, j'aimerais  
15 déposer une pièce. Je donne une copie à mon  
16 confrère. C'est en fait un extrait, c'est déjà en  
17 preuve dans le rapport du GRAME. C'est dans le  
18 rapport C-GRAME-11 à la page 17. On a un petit  
19 extrait de cet organigramme. Mais on voulait  
20 déposer l'original, donc, c'est déjà en preuve, ce  
21 n'est pas une pièce nouvelle, et puis on la  
22 retrouve effectivement à la page 17 du rapport  
23 C-GRAME-11. Ce serait pour déposer sous la cote  
24 C-GRAME-19. Puis c'est un extrait, en fait c'est  
25 l'organigramme qu'on retrouvait au rapport annuel

1 deux mille quatre (2004), donc il y a une dizaine  
2 d'années.

3

4 C-GRAME-0019 : Organigrammes (Extrait Rapport  
5 annuel 2004 - HQD-7, Document 1)

6

7 Q. [97] J'ai une question par rapport aux fonctions  
8 qui sont énoncées dans l'organigramme, j'ai mis en  
9 jaune pour faciliter la lecture, on retrouve, comme  
10 président d'Hydro-Québec, on retrouvait, comme  
11 président d'Hydro-Québec Distribution en deux mille  
12 cinq (2005), monsieur André Boulanger, et puis on  
13 voit, à droite, la fonction de directeur principal  
14 pour l'Efficacité énergétique, Marketing et Ventes  
15 - Grandes entreprises, qui était assumée par  
16 monsieur Richard Aubry; et en dessous, on voyait  
17 monsieur Gilles Tousignant, qui était directeur du  
18 Développement industriel. Est-ce qu'on a, chez  
19 Hydro-Québec, un poste qui est dédié au  
20 développement industriel, en ce moment?

21 (14 h 10)

22 M. HERVÉ LAMARRE :

23 R. Pas de façon explicite, mais ça fait partie de mes  
24 responsabilités.

25 Q. [98] Donc ça serait vous qui remplacez monsieur

1           Tousignant?

2           R. Bien, dans ces fonctions-là, mais c'est que les  
3           choses se font différemment, moi, je travaille en  
4           étroite collaboration avec les ministères à  
5           vocation économique, avec Investissements Québec,  
6           c'est... c'est principalement moi qui joue ce rôle-  
7           là, sans avoir le titre de monsieur Tousignant.

8           Q. [99] Et puis est-ce que là, au niveau de l'approche  
9           commerciale, est-ce que, ça a changé depuis les,  
10          disons les dix dernières années, est-ce que vous  
11          vous limitez à la satisfaction des besoins qui sont  
12          déjà, des clients qui sont existants ou vous prônez  
13          le développement de marché?

14          R. En fait, on, Hydro-Québec est en appui selon les  
15          demandes d'Investissements Québec et du ministère  
16          de Développement économique, c'est eux qui font les  
17          démarches, les démarches de prospection. Nous, à  
18          leur demande, on fournit tout le support nécessaire  
19          en termes de qu'est-ce que ça prend pour se  
20          raccorder à Hydro-Québec, c'est quoi nos politiques  
21          d'ajout au réseau, c'est quoi nos conditions de  
22          service, c'est quoi nos tarifs. Donc à la  
23          différence, on n'a pas, comme à l'époque, une  
24          équipe qui est complètement dédiée, je dirais qu'on  
25          agit simplement en support de ces ministères-là.

- 1 Q. **[100]** Merci. Puis au niveau du développement de  
2 nouveaux marchés qui sont alimentés par le mazout  
3 ou le diesel, c'est la même, c'est la même réponse  
4 que vous avez, est-ce qu'il y a une promotion qui  
5 est faite à ce niveau-là?
- 6 R. En fait, si je saisis votre question, vous voulez  
7 savoir si on fait des démarches pour convertir des  
8 clients au mazout peut-être, je pense qu'il y a  
9 très peu de potentiel, il reste très peu de  
10 potentiel de ce côté-là.
- 11 Q. **[101]** Puis est-ce que vous savez si le Distributeur  
12 a déjà fait la promotion, là, de pour le  
13 développement de nouveaux marchés qui seraient  
14 alimentés au mazout ou au diesel, à votre  
15 connaissance?
- 16 R. Bien, à ma connaissance, il y a des clients à qui  
17 on a vendu de l'électricité additionnelle pour  
18 remplacer des chaudières au mazout et...
- 19 Q. **[102]** Mais au niveau de la promotion, là, vraiment,  
20 est-ce que, si vous me dites que vous, que ce n'est  
21 pas nécessairement votre rôle, on va prendre la  
22 réponse, là, mais c'est de savoir est-ce que vous  
23 faites de la promotion à ce niveau-là?
- 24 R. Bien, écoutez, non, il n'y a pas de promotion qu'on  
25 fait, parce que je ne crois pas qu'il y ait de

1 potentiel.

2 M. MARCEL CÔTÉ :

3 R. Juste à titre, peut-être un exemple, là, comme  
4 l'année passée, on a fait, on a élargi le tarif DT  
5 au domestique, là, agricole, aux exploitations  
6 agricoles, donc c'est un petit, un petit marché  
7 potentiel de deux cent cinquante gigawattheures  
8 (250 GWh) qui était, qui pouvait être intéressant  
9 dans leur cas...

10 Q. **[103]** Un exemple...

11 R. ... donc c'était de la conversion du mazout vers  
12 l'électricité.

13 Q. **[104]** Merci. C'est un bon exemple, je vous  
14 remercie. Maintenant, je reviens sur, en fait, vous  
15 en avez discuté un peu avec mon confrère, maître  
16 Cadrin, simplement une précision par rapport au  
17 nouveau tarif de développement économique, ça avait  
18 été annoncé par le Distributeur, je sais qu'on  
19 approche la date du dépôt du prochain dossier  
20 tarifaire, donc est-ce que vous confirmez que le  
21 Distributeur est toujours, là, disposé à proposer à  
22 la Régie ce tarif-là lors du prochain dossier  
23 tarifaire?

24 M. HERVÉ LAMARRE :

25 R. Bien, je confirme qu'il y a des discussions avec le

1           gouvernement à cet effet-là, et qu'est-ce que ça va  
2           donner comme modalités, je ne suis pas en mesure de  
3           vous le dire à ce moment-ci.

4    Q. **[105]** Oui, c'est ça que j'avais compris de vos  
5           réponses, que vous étiez toujours en discussion,  
6           donc vous ne vous êtes pas nécessairement arrêtés  
7           sur les modalités qui vont être présentées, mais  
8           est-ce que vous savez si ça va être déposé au  
9           prochain dossier tarifaire, ou peut-être pas?

10   R. On prévoit que oui.

11   Q. **[106]** Vous prévoyez?

12   R. Oui.

13           (14 h 14)

14   Q. **[107]** Merci. J'ai une, maintenant, j'aurais une  
15           autre pièce à déposer... un instant... Excusez-moi.  
16           Je ne la déposerai pas tout de suite. C'est pour le  
17           prochain panel. Bon. Je vais maintenant poser  
18           certaines questions. Je vous demanderais peut-être  
19           de consulter la réponse à la demande de  
20           renseignements numéro 2 du GRAME, la pièce B-41.  
21           Pour le Distributeur, c'est HQD-4, Document 5.

22                   À la page 17, à la question 1.14. Donc, on  
23           parlait du réseau de Kuujjuarapik et on demandait  
24           au Distributeur s'il était au fait de projets de  
25           développement dans la communauté. Le Distributeur



1 nous indiquait en réponse qu'au cours des  
2 prochaines années, il y a une nouvelle station de  
3 pompage qui entraînerait une croissance de la  
4 demande en énergie et en puissance. Et le GRAME  
5 voulait savoir si ça a été évalué ou intégré dans  
6 le bilan en puissance qui est déposé au présent  
7 dossier, si on réfère au tableau 4.2.9 de la preuve  
8 du Distributeur. Est-ce que ça a été intégré?

9 M. NADHEM IDOUDI :

10 R. Oui. Lorsqu'on parle d'informations spécifiques  
11 dans ces projets-là pour le cas des réseaux  
12 autonomes, on les intègre au fur et à mesure selon  
13 les informations qu'on dispose.

14 Q. **[108]** Donc, même si la réponse, parce qu'on...  
15 Juste pour être certaine, même si la réponse  
16 indiquait que ça entraînerait une croissance, vous  
17 avez tenu compte de cette station de pompage?

18 R. Oui, le sens de la réponse, ça va dans ce que vous  
19 avez pensé.

20 Q. **[109]** Merci. Maintenant, je vous amène à la réponse  
21 1.5 à la page, toujours à la même pièce... Non.  
22 Excusez-moi. C'est HQD-4, Document 5.1, B-54, qui  
23 est la réponse à la demande de renseignements  
24 numéro 2, parce qu'on est en réseau autonome, à la  
25 page 3. Je vais redire la cote. B-54, HDQ-4,

1 Document 5.1. Vous avez offert un complément de  
2 réponse... En fait, il y a deux réponses qu'on peut  
3 lire en parallèle, mais je vais prendre le  
4 complément de réponse que vous avez soumis à la  
5 pièce HQD-4, Document 5.1, qui était en lien avec  
6 l'aréna de Whapmagoostui. Et on demandait au  
7 Distributeur si le projet en fait de patinoire et  
8 d'aréna avait vu le jour. Le Distributeur nous  
9 indique en réponse que, oui :

10 Le projet d'aréna a vu le jour. Le  
11 bâtiment est alimenté par le réseau de  
12 distribution. Le client dispose d'une  
13 génératrice, notamment pour les fins  
14 d'urgence.

15 Si on compare avec la première réponse que  
16 vous nous aviez donnée, là, je ne vous demande pas  
17 nécessairement de prendre la pièce, je peux vous la  
18 lire, c'était la réponse à la demande de  
19 renseignements numéro 2, mais la première version  
20 de réponse qui était B-41, HQD-4, Document 5, page  
21 4 à la réponse 1.5, le Distributeur nous indiquait  
22 que :

23 Le projet d'aréna, alimenté par la  
24 centrale de Kuujjuarapik, a vu le jour  
25 à Whapmagoostui. Toutefois le système

1 de fabrication et de conservation de  
2 la glace est alimenté par la  
3 génératrice du client.

4 Donc, on a deux réponses qui semblent assez  
5 semblables. Est-ce que vous auriez quelque chose à  
6 ajouter, préciser à la Régie par rapport à cette  
7 question?

8 R. En fait, dans le complément de réponse, ce qu'on  
9 dit au début, que le Distributeur souhaite  
10 reformuler sa réponse. Donc, on voulait apporter  
11 des éléments de précision. Oui, le projet de  
12 l'aréna est inclus dans les besoins en puissance  
13 énergie. Sauf que le client dispose également d'une  
14 génératrice pour les fins d'urgence. Puis dans ce  
15 sens-là qu'on a créé la réponse, puis dans ce sens-  
16 là que c'était traité dans la prévision de la  
17 demande. Donc, on évalue la contribution de ce  
18 projet-là dans les besoins en puissance pour le  
19 réseau en question.

20 Q. **[110]** Est-ce que c'est exact que le Distributeur a  
21 demandé l'année dernière, si je me souviens bien,  
22 la modification de l'article 7.4 du texte des  
23 Tarifs et conditions pour inclure précisément  
24 l'utilisation de l'électricité au nord du 53e  
25 parallèle pour la fabrication et la conservation de

1 la glace dans les arénas?

2 M. MARCEL CÔTÉ :

3 R. Oui. Oui.

4 Q. **[111]** J'aimerais déposer en preuve cet article. Ça  
5 va être sous la cote C-GRAME-20.

6

7 C-GRAME-0020 : (Article 7.4 des Tarifs et  
8 conditions) Modalités  
9 d'application des tarifs généraux  
10 de petite et de moyenne puissance  
11 pour les clients des réseaux  
12 autonomes

13

14 Donc, considérant cet article... Je vais attendre  
15 que vous ayez une copie. Considérant l'alinéa 3 de  
16 l'article 7.4 du texte des Tarifs et conditions,  
17 pourquoi, comment pouvez-vous expliquer que l'aréna  
18 de Whapmagoostui n'est pas alimenté par la centrale  
19 du Distributeur qui est à Kuujjuarapik pour la  
20 fabrication à la conservation de la glace. Si on  
21 comprend bien de vos réponses, c'est seulement le  
22 bâtiment qui est alimenté par le réseau de  
23 distribution, mais tout ce qui inclut le processus  
24 pour la fabrication de la glace ce n'est pas le  
25 Distributeur.

1 (14 h 21)

2 M. NADHEM IDOUDI :

3 R. Dans le complément de réponse, on mentionne que la  
4 génératrice pour les fins d'urgence c'est dans le  
5 sens d'apporter plus de précision, ce n'était  
6 pas... Auparavant, on a mentionné fabrication,  
7 conservation de glace, c'était faux. Ce qu'on dit,  
8 on reformule notre réponse. C'était pour... Le  
9 client, il dispose d'une génératrice pour fins  
10 d'urgence. Donc, ça ne touche pas la fabrication de  
11 glace comme on a mentionné auparavant. Donc, on a  
12 recorrecté, on a rectifié le tir via le complément  
13 d'information.

14 Q. **[112]** Par contre, dans votre complément, vous dites  
15 seulement que le bâtiment est alimenté par le  
16 réseau de distribution. Donc, là on ne parle pas de  
17 la même chose, d'éclairer le bâtiment puis de  
18 fournir l'alimentation pour la glace d'un aréna,  
19 là, il y a une différence.

20 M. MARCEL CÔTÉ :

21 R. Vous faites une nuance qui est... La glace, il peut  
22 utiliser l'électricité pour la glace comme ça, là.

23 Q. **[113]** Donc, vous avez...

24 R. Il va être alimenté par le réseau de distribution,  
25 un client dispose d'une génératrice, notamment pour

1 des fins d'urgence comme telles. Et, comme vous  
2 mentionnez, on indique, oui, pour la fabrication et  
3 la conservation de la glace dans les aré纳斯. Puis  
4 la raison pour laquelle on permettait cet usage-là  
5 c'est qu'il n'y a pas d'autres... il n'y a pas de  
6 substitution, en fait, contrairement pour les gens  
7 au nord du cinquante-troisième (53e) parallèle, la  
8 chauffe on veut... on utilise le mazout. Dans ce  
9 cas-là, il n'y a pas de substitution, donc on  
10 permet à ce moment-là la réfrigération.

11 Q. **[114]** Excusez-moi. Donc, Monsieur Côté, ce que vous  
12 me confirmez c'est qu'en fait, malgré la réponse,  
13 là, tout ce qui est utilisé pour le processus de  
14 fabrication et conservation de la glace c'est la  
15 centrale de Kuujjuarapik qui alimente et non la  
16 génératrice de secours?

17 R. La réponse c'est oui.

18 Q. **[115]** Et les besoins en puissance, là, je pense  
19 qu'on a déjà répondu à cette question-là, mais  
20 seulement pour confirmer. Pour la fabrication et la  
21 conservation de la glace intérieure, est-ce qu'ils  
22 sont inclus au tableau 4.2.9 du Distributeur?

23 M. NADHEM IDOUDI :

24 R. Oui, exactement.

25 Q. **[116]** Merci. Le Distributeur est-ce qu'il est au

1 fait de la capacité de la génératrice qui a été  
2 acquise par la Communauté de Whapmagoostui?

3 R. Oui. Donc, juste pour cet exemple-là, juste  
4 rappeler pourquoi on dispose, en fait, la  
5 génératrice pour les fins d'urgence, en fait, c'est  
6 une exigence qui est utilisée concernant les  
7 charges maximales admissibles à alimentées aux  
8 centrales des réseaux autonomes.

9           Donc, la puissance maximale tirée par la  
10 charge et pouvant être accordée d'un seul coup est  
11 fixée à défaut à cinq pour cent (5 %) de la  
12 puissance active nominale du plus petit groupe pour  
13 tenir compte des fluctuations des charges durant la  
14 période de démarrage. Donc, c'est sûr que,  
15 lorsqu'il y a un aréna qui part, ça peut fluctuer  
16 en termes d'appel de puissance. Dans, d'où... en  
17 fait, d'où la présence d'une génératrice pour les  
18 fins d'urgence. Puis l'appel de puissance est  
19 limité après donc à cinq pour cent (5 %) et il y a  
20 un délai prescrit qui est défini de cinq minutes.  
21 Donc, ça représente à peu près environ soixante-six  
22 kilowatts (66 kW) comme impact de contribution pour  
23 la centrale, en fait pour la génératrice pour les  
24 fins d'urgence.

25 Q. [117] Donc, vous avez ces informations-là. Je vous

1           référerai à la demande de renseignements numéro 3  
2           de la Régie qui est à la pièce B-0074, la cote  
3           HQD-4, Document 1.2, à la page 3. À la réponse  
4           19.1, la Régie demandait si le Distributeur possède  
5           un inventaire des génératrices privées,  
6           communautaires ou institutionnelles dans les  
7           réseaux autonomes. Et le Distributeur indiquait  
8           qu'il ne disposait pas de cette information. Je  
9           vois que vous avez tout de même, là, certaines  
10          informations par rapport aux génératrices qui sont  
11          en réseaux autonomes.

12                        Est-ce qu'il ne serait pas opportun, là,  
13          pour le Distributeur de connaître un inventaire  
14          précis des génératrices en réseaux autonomes avec  
15          les informations dont vous venez de me parler?

16        R. En fait, la réponse qu'on fournissait, je pense, au  
17          niveau de cette question-là c'est que sur  
18          l'ensemble des génératrices d'urgence, on ne  
19          dispose pas de l'information. Mais ça dans ce cas-  
20          ci c'est un projet spécifique, c'est un nouveau  
21          projet aréna. Donc, lorsqu'on veut l'intégrer dans  
22          la prévision de la demande, on est au courant de  
23          ces détails-là, donc on les exploitait.

24        Q. **[118]** D'accord. Mais ma question reste quand même  
25          est-ce que ça ne serait pas opportun pour le



1 Distributeur d'avoir un inventaire précis des  
2 génératrices pour chacun des réseaux autonomes?

3 R. En fait, ici, je tombe un petit peu dans une  
4 question au niveau de l'exploitation des réseaux  
5 autonomes puis c'est plus du ressort du panel  
6 numéro 2. Oui.

7 (14 h 26)

8 Q. **[119]** Je vais garder la question pour le prochain  
9 panel dans ce cas. Merci. J'arrive, j'ai presque  
10 terminé, Madame la Présidente. Par contre, j'ai  
11 encore une question sur la demande de  
12 renseignements numéro 3. Si je vous amène à la  
13 réponse, à la question 19.2, toujours à la même  
14 pièce HQD-4, Document 1.2. Il y a une question  
15 qu'on a trouvé intéressante de la part de la Régie  
16 qui demandait :

17 Veuillez élaborer sur les moyens de  
18 contrôle à développer pour avoir la  
19 possibilité d'inclure ces génératrices  
20 au plan d'équipement du Distributeur  
21 afin de respecter le critère de  
22 fiabilité en puissance.

23 Et en fait, le Distributeur indique que : « Les  
24 options d'électricité interruptible avec ou sans  
25 préavis existent déjà pour la clientèle des réseaux

1 autonomes. » Votre réponse, ça laisse un peu  
2 supposer que la clientèle des réseaux autonomes  
3 pourrait facilement adhérer aux options  
4 d'électricité interruptible. Mais pourriez-vous  
5 nous indiquer concrètement comment ça fonctionne,  
6 là, pour la communauté ou pour le Distributeur?  
7 Est-ce que c'est le Distributeur qui doit d'abord  
8 fixer les quantités dont il a besoin? Est-ce que  
9 vous pourriez élaborer un peu?

10 M. MARCEL CÔTÉ :

11 R. Oui, l'année passée au dossier tarifaire on  
12 avait... on avait deux options avec les sans  
13 préavis pour le réseau autonome comme tel. Et puis  
14 il faudrait se référer à ces modalités-là, je n'ai  
15 pas le... je n'ai pas mon règlement tarifaire avec  
16 moi par contre. Ce serait plus dans le dossier  
17 tarifaire, là, mais c'est effectivement, là, dans  
18 ce cadre-là que ça peut être utilisé.

19 Q. **[120]** Écoutez, je vous... je peux peut-être vous  
20 prêter ma... mon texte des Tarifs et conditions,  
21 mais c'est parce que j'avais une question précise.  
22 Je pensais que vous l'auriez en tête. Si je vous  
23 réfère à l'article 7.12 du texte des Tarifs et  
24 conditions. J'en ai une copie ici, qui est ma  
25 copie. Je ne sais pas si votre procureur a une

1 copie avec lui du texte des tarifs et conditions.

2 Je peux vous... simplement vous amener ma copie.

3 R. Posez votre question, on va peut-être pouvoir vous  
4 éclairer.

5 Q. **[121]** Oui.

6 Me ÉRIC FRASER :

7 Si c'est pertinent.

8 Me GENEVIÈVE PAQUET :

9 D'accord.

10 Q. **[122]** Je vais... je peux peut-être lire l'article  
11 pour le bénéfice de tout le monde, là, pour aider à  
12 la pertinence de ma question. Donc l'article 7.12  
13 du Tarif et... du texte des Tarifs et conditions  
14 indique :

15 Pour chaque réseau autonome, le  
16 Distributeur fixe, au plus tard le  
17 premier (1<sup>er</sup>) juin de chaque année, les  
18 quantités minimale et maximale de  
19 puissance interruptible dont il entend  
20 se prévaloir en vertu de cette option,  
21 en fonction de ses besoins de gestion.  
22 Le Distributeur fixe également une  
23 quantité minimale de puissance  
24 interruptible par client.  
25 Si le Distributeur ne fixe pas de

1                                    quantité pour un réseau, il est réputé  
2                                    ne pas avoir besoin de puissance  
3                                    interruptible [dans ce] réseau.

4                    Donc c'était un peu le lien avec ma question. Je  
5                    vous demandais comment ça fonctionne? C'est vous  
6                    qui devez déterminer combien, en fait combien de...  
7                    une quantité minimale et maximale de puissance  
8                    interruptible, selon le texte des Tarifs et  
9                    conditions du moins?

10            R. Vous avez lu la réponse. Effectivement, oui. Donc  
11            Hydro-Québec doit établir si on a des besoins.  
12            C'est assez... compte tenu que c'est des réseaux,  
13            c'est des petits réseaux un peu partout, donc c'est  
14            assez clair où sont les besoins, où il peut y avoir  
15            ces besoins-là. Et puis on n'a pas tellement de  
16            clients, pour ne pas dire presque aucun sur ces  
17            options tarifaires-là. C'est juste... c'était  
18            vraiment une option au besoin, elle était là en cas  
19            de nécessité, fait que... Donc c'est pour ça que  
20            les tarifs étaient mis en place comme tel.

21            Q. **[123]** Pouvez-vous peut-être juste arrêter de faire  
22            des signes au témoin parce que depuis le début je  
23            sens qu'on dirait que j'entends les réponses de  
24            votre part, mais... bon, d'accord.

25            Me ÉRIC FRASER :

1 C'est parce que ça m'intéresse.

2 Me GENEVIÈVE PAQUET :

3 Tant mieux si ça vous intéresse.

4 Q. **[124]** Écoutez, bon. Donc je comprends de votre  
5 réponse que pour le réseau de Kuujjuarapik il n'y a  
6 pas eu de quantité minimale ou maximale qui ont été  
7 fixées pour l'électricité interruptible.

8 R. Vous parlez pour cette année? Non, je n'ai pas  
9 cette information-là.

10 Q. **[125]** Et puis c'est pour quel réseau, le  
11 Distributeur a fixé des quantités minimales ou  
12 maximales de pui... de puissance interruptible?

13 R. Je n'ai pas cette information-là.

14 Q. **[126]** Est-ce qu'on pourrait avoir un engagement  
15 pour cette réponse?

16 Me ÉRIC FRASER :

17 Non. Premièrement, je ne faisais pas signe au  
18 témoin, je faisais signe à moi-même. C'est une  
19 disposition tarifaire, puis je peux vous le dire  
20 pourquoi c'est écrit ainsi. C'est parce que c'est  
21 pas un tarif qui est disponible, c'est un tarif qui  
22 est... En fait c'est pas un tarif qui est  
23 disponible à chaque année, c'est un tarif qui est  
24 ouvert lorsque le Distributeur détermine des  
25 besoins. Donc s'il n'a pas de besoins, pour éviter

1 que des gens puissent penser qu'il y ait des...  
2 qu'ils puissent offrir de l'interruptible alors que  
3 le Distributeur n'en a pas besoin. Donc d'un point  
4 de vue tarifaire, la disposition est ainsi pour  
5 éviter qu'il y ait des « free rider », si vous me  
6 permettez l'expression.

7 Cela étant dit, si le témoin n'a pas  
8 l'information à sa disposition quant à... aux  
9 réseaux qui ont eu besoin de ça... On pourra  
10 prendre l'engagement, mais je pense que sa réponse  
11 était complète par ailleurs, mais on pourra prendre  
12 l'engagement.

13 Me GENEVIÈVE PAQUET :

14 Q. [127] Moi j'ai une... Madame la Présidente, nous on  
15 demanderait l'engagement, là, c'est... En fait,  
16 c'était en lien avec la réponse, là. Le  
17 Distributeur répond à une question de la demande de  
18 renseignements de la Régie en se rabattant sur les  
19 options d'électricité interruptible qui devraient  
20 être disponibles en réseau autonome. Mais on  
21 comprend que c'est pas si clair que ça et qu'en  
22 fait, s'il n'y a pas de quantités qui ont été  
23 fixées, là, ça va simplement confirmer que c'est  
24 peut-être pas ça la solution, là, pour les réseaux  
25 autonomes, les options d'électricité interruptible.

1           Donc je pense que ça serait pertinent d'avoir cette  
2           information-là.

3           (14 h 30)

4           LA PRÉSIDENTE :

5           Donc on parle...

6           Me ÉRIC FRASER :

7           Mais je ne me suis pas posé la question non plus.

8           LA PRÉSIDENTE :

9           On parle de l'engagement numéro 1 pour le  
10          Distributeur. Donc, est-ce que vous pouvez  
11          formuler...

12          Me GENEVIÈVE PAQUET :

13          Oui. Donc, ça serait de savoir pour quel réseau  
14          autonome le Distributeur a fixé des quantités  
15          minimales et maximales de puissance interruptible  
16          dont il entend se prévaloir.

17

18          E-1 :    Spécifier pour quel réseau autonome le  
19                    Distributeur a fixé des quantités minimales  
20                    et maximales de puissance interruptible  
21                    dont il entend se prévaloir

22

23          M. HERVÉ LAMARRE :

24          R. Je peux peut-être soumettre que c'est une question  
25          d'approvisionnement et que monsieur Zayat pourrait

1 avoir la réponse demain.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Alors l'engagement pourra être répondu demain.

4 C'est bon.

5 Me GENEVIÈVE PAQUET :

6 Q. **[128]** J'arrive à mon dernier point, qui porte sur  
7 l'option de mesurage net en réseau autonome. Et  
8 puis je vous réfère encore à la réponse que vous  
9 avez donnée à la demande de renseignements de la  
10 Régie, la demande de renseignements numéro 3, qui  
11 est sous la cote HQD-4, document 1.2, B-0074, en  
12 page 4. À la réponse 20.1, la Régie vous demandait  
13 d'élaborer sur le potentiel d'une option de  
14 mesurage net ajustée pour tenir compte des coûts  
15 évités du Distributeur dans les réseaux autonomes.

16 On comprend de votre réponse que cette  
17 option-là n'est pas faite pour vendre les surplus.  
18 C'est ce qu'on comprend, là, de votre réponse, que  
19 vous n'avez pas nécessairement de surplus qui  
20 viennent de l'utilisation de cette option-là, mais  
21 nous, en fait, le GRAME voudrait savoir si le  
22 Distributeur, sans tenir compte des surplus  
23 nécessairement, est-ce que le Distributeur serait  
24 ouvert à modifier la structure tarifaire de cette  
25 option-là, pour tenir compte du coût évité en



1 énergie, notamment dans les réseaux autonomes, là,  
2 puis, pour offrir peut-être une option qui  
3 utiliserait les concepts de l'option interruptible.  
4 Je ne sais pas si je suis claire, là. J'espère  
5 avoir été claire. Non? Je peux reformuler.

6 M. MARCEL CÔTÉ :

7 R. Donc, des options interruptibles, s'il y a des  
8 besoins dans les réseaux autonomes, notamment,  
9 dépendant de l'engagement qu'on aura, on aura peut-  
10 être des montants, on n'aura peut-être tout  
11 simplement rien aussi, en termes de besoins à ce  
12 niveau-là. Je reviens sur la question de mesurage  
13 net. Le tarif de mesurage net, ce n'est pas un  
14 tarif pour faire des achats d'électricité comme  
15 tels parce que là on tombe dans un autre domaine.  
16 Le tarif de mesurage besoin à ce niveau-là. Je  
17 reviens sur la question de mesurage net, le tarif  
18 de mesurage net, ce n'est pas un tarif pour faire  
19 des achats d'électricité comme tels, parce que là,  
20 on tombe dans un autre domaine. Le tarif de  
21 mesurage net était essentiellement un tarif pour...  
22 en fait, pour supporter les personnes qui  
23 souhaitent faire, qui souhaitent faire du, soit  
24 utiliser des panneaux solaires ou toute autre  
25 chose, que ça soit de l'éolienne ou ces choses-là.

1 (14 h 34)

2           Donc c'était un tarif qui était  
3 essentiellement un, emmagasiner une certaine  
4 quantité d'électricité si le client produisait plus  
5 que ses besoins, à ce moment-là, pour qu'il puisse  
6 réutiliser cette électricité-là qu'il avait à  
7 emmagasiner, donc que nous autres, Hydro-Québec,  
8 avait emmagasinée. Donc il n'y avait pas de valeur  
9 monétaire comme telle sur ces kilowattheures,  
10 essentiellement.

11           Et je pense que c'est ça qu'on a donné  
12 également en réponse au fait qu'il y a peu de gens  
13 qui ont accumulé des grandes quantités à ce niveau-  
14 là et c'est le cas, je pense, dans d'autres  
15 provinces également, où ils ont fait ce programme-  
16 là pour accommoder justement cette clientèle-là.  
17 Parce qu'il faut se souvenir que sur le plan  
18 économique, il faut, ce n'est pas tellement  
19 rentable pour le client, ceux qui le font, ils le  
20 font pour d'autres raisons que sur le plan  
21 économique, ça particulièrement avec les tarifs  
22 qu'on a ici, au Québec.

23           Donc ça, c'est un élément important. Puis  
24 donc, essentiellement, comme je mentionnais, c'est  
25 un tarif pour accommoder cette clientèle-là comme

1 telle.

2 Me GENEVIÈVE PAQUET :

3 Q. **[129]** Toujours pour faire le parallèle avec les  
4 options d'électricité interruptible, est-ce que ce  
5 serait possible, pour le Distributeur, de peut-être  
6 créditer le client pour la différence entre le  
7 tarif et le coût évité, et tout ça dans le but  
8 d'inciter peut-être, dans les réseaux autonomes, la  
9 clientèle à effacer leur demande, via leur auto-  
10 production...

11 R. Donc ce que je mentionnais, c'est que,  
12 effectivement, les gens n'ont pas beaucoup de...  
13 n'ont pas accumulé beaucoup de kilowattheures pour  
14 qu'ils soient payés, parce qu'on parle toujours de  
15 mesurage net, donc c'est, il faut aller au-delà de  
16 ses besoins. Et dans les réponses qu'on a données  
17 notamment, c'est, dans l'exemple des éoliennes  
18 notamment, ça prend des... c'est des types  
19 d'équipements qui n'ont pas nécessairement des bons  
20 facteurs d'utilisation, donc il faudrait que le  
21 client s'installe de façon très importante pour  
22 pouvoir cumuler, de façon importante, des  
23 kilowattheures.

24 Au même titre, les panneaux solaires, ça  
25 prendrait énormément d'espace pour le client

1 d'installer tous ces panneaux solaires-là, le toit  
2 de la maison, ce n'est pas suffisant, pour aller  
3 au-delà de ses besoins. Donc c'est pour ça que le  
4 tarif est actuellement limité puis il est contraint  
5 techniquement, essentiellement, ce qui fait en  
6 sorte qu'on ne pourrait pas penser notamment à  
7 faire des tarifs, comme le tarif interruptible,  
8 avoir à payer des crédits et de façon importante,  
9 on pourrait le faire le tarif puis on aurait  
10 probablement personne sur ce tarif-là.

11 Q. **[130]** Puis quand vous dites « aller au-delà des  
12 besoins », mais si le client n'allait pas au-delà  
13 de ses besoins, mais il contribuait quand même à  
14 effacer sa demande, ça ne serait pas possible de le  
15 créditer pour ça?

16 R. Mais que, c'est comme je vous mentionne, c'est que  
17 si un, je prends un exemple, une maison type, là,  
18 on est à dix (10), vingt (20), vingt kilowatts  
19 (20 kW) installés, plus que vingt kilowatts  
20 (20 kW), ça prend physiquement de l'espace pour  
21 faire ça, et ça prend également, puis sur le plan  
22 éolien, ça prend également, c'est des très faibles  
23 facteurs d'utilisation, il faudrait qu'il y ait des  
24 grosses installations. Je ne pense pas que ça,  
25 c'est des choses qui pourraient être envisageables,

1           surtout, ça serait très très très très marginal, à  
2           mon avis.

3       Q. **[131]** Je comprends qu'il y a des difficultés  
4           techniques, mais dans les prochaines années, là, on  
5           parle, je veux dire, ça ne serait pas  
6           nécessairement, est-ce qu'il y aurait une  
7           ouverture?

8       R. À moins que les terrains agrandissent puis que  
9           les... qu'il se mette à venter énormément, il n'y a  
10          pas, il n'y a pas grand potentiel, là.

11      Q. **[132]** Donc, si je comprends votre réponse, c'est  
12          plus au niveau des problèmes pour les clients, mais  
13          le Distributeur, lui, il n'aurait pas  
14          nécessairement de difficultés à offrir le tarif?

15      Me ÉRIC FRASER :

16          Je pense que ça, c'est de l'argumentation puis le  
17          témoin a déjà répondu à la question de madame. Puis  
18          si le GRAME veut faire une preuve plus approfondie  
19          là-dessus, bien, libre à eux. Je demanderais de  
20          changer de ligne...

21      Me GENEVIÈVE PAQUET :

22          D'accord, ça va, ça va compléter mes questions. Je  
23          vous remercie.

24      LA PRÉSIDENTE :

25          Parfait. Merci, Maître Paquet. Nous allons donc

1 poursuivre avec le ROEÉ, Maître Gertler?

2 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER :

3 Bonjour, Madame la Présidente, Madame les  
4 Présidentes, comme dit... que je dois faire, là, il  
5 faut avoir une opinion sur comment, le protocole.  
6 Alors, bonjour, Messieurs les membres du panel.  
7 Franklin Gertler, pour le ROEÉ.

8 Juste pour faciliter un peu la tâche, je  
9 vais mentionner tout de suite les pièces avec  
10 lesquelles j'ai l'intention de travailler, puis  
11 elles ne sont pas nombreuses, alors, et ni  
12 recherchées. D'abord, évidemment, la HQD-1,  
13 Document 1, c'est-à-dire la B-0005, ensuite, qui se  
14 trouve évidemment être le Plan d'appro 2014-2023  
15 pour le réseau intégré.

16 Ensuite, je vais également travailler avec  
17 la présentation de ce matin, c'est-à-dire le  
18 PowerPoint, HQD-6, Document 1, et excusez-moi mais  
19 je n'ai pas la cote encore de la Régie, je ne sais  
20 pas qu'est-ce qui a été donné, mais c'est bien les  
21 diapos de ce matin.

22 (14 h 40)

23 LA PRÉSIDENTE :

24 B-0081.

25

1 Me FRANKLIN S. GERTLER :  
2 Ah! merci beaucoup. Et ensuite, je vais me référer  
3 également à HQD-3, Document 13, qui est le B-0038  
4 qui se trouve être les réponses aux DDR numéro 1 de  
5 l'Union des consommateurs, un réseau intégré, je  
6 crois. Et je vais me référer également à la pièce  
7 HQD-3, Document 13.1 qui se trouve à être le B-0053  
8 qui est le complément de réponse justement à Union  
9 des consommateurs. Puis je ne sais pas exactement  
10 qui répond, mais vous allez me guider, je suis  
11 certain.

12 Alors vous êtes d'accord avec moi, et sans  
13 entrer dans le détail, que les éléments de la  
14 prévision de la demande en énergie en puissance,  
15 dont vous tenez compte dans votre exercice que vous  
16 avez décrit ce matin, se retrouvent en résumé dans  
17 justement le document HQD-1, Document 1, le B-0005,  
18 et je vous réfère aux pages 9 et 10. Je crois, si  
19 je ne me trompe pas, que sous le titre « Contexte »  
20 on retrouve en résumé les intrants si on veut.

21 M. NADHEM IDOUDI :

22 R. Oui.

23 Q. **[133]** Et c'est essentiellement qu'est-ce qui est  
24 reflété également, si je comprends correctement, à  
25 la diapo numéro 3 de ce matin en haut, dans les

1 boîtes qui se trouvent en haut dans la prévision  
2 générale, processus général de la prévision. Est-ce  
3 que j'ai raison de dire ça?

4 R. Oui.

5 Q. **[134]** Très bien. Et, bon, sans faire tout décliner  
6 au complet, mais on parle essentiellement la  
7 croissance du produit intérieur brut, la demande  
8 des consommateurs, les éléments de démographie  
9 comme qui s'en va à la retraite et l'augmentation  
10 du nombre d'abonnements à cause des jeunes et ainsi  
11 de suite. C'est bien ça?

12 R. Oui, tel que c'était décrit ce matin.

13 Q. **[135]** Oui. Et ensuite, on voit également la boîte  
14 « Intervention en efficacité énergétique » qui  
15 vient s'ajouter dans votre processus de prévision,  
16 si je comprends bien?

17 R. Oui.

18 Q. **[136]** Et juste pour compléter là-dessus en  
19 introduction, évidemment, les pages 11 et 13 on  
20 retrouve, je comprends que c'est des exemples,  
21 finalement, de prévisions par secteur qu'on  
22 retrouve à 11 et 13. On retrouve également dans le  
23 même, ce n'est pas présenté de la même façon, mais  
24 on retrouve également l'élément de prise en compte,  
25 si on veut, de l'impact des programmes d'efficacité



- 1           énergétique. C'est en bas des diapos 11 et 13.
- 2   R. Exactement. C'est le traitement qu'on fait dans le
- 3       cas des prévisions à long terme.
- 4   Q. **[137]** O.K. Maintenant juste une première
- 5       information. Je pense que dans votre texte dans
- 6       HQD-1, Document 1, dans le texte magistral on
- 7       parle, vous tenez compte, on tient compte des
- 8       prévisions en efficacité énergétique. Mais
- 9       j'aimerais juste comprendre la relation entre votre
- 10      exercice de prévisions et les prévisions en
- 11      matière, ou les... Comment est-ce qu'on l'appelle?
- 12      Excusez-moi. L'impact des interventions
- 13      d'efficacité énergétique.
- 14   R. Oui. En fait, ce qu'on voulait dire par là c'est
- 15      que, tout comme l'économique, la démographie et le
- 16      climatique...
- 17   Q. **[138]** O.K.
- 18   R. ... les interventions en efficacité énergétique
- 19      c'est un intrant comme les autres dans nos modèles
- 20      de prévisions. Donc, c'est un intrant pour nous,
- 21      donc c'est une information qu'on exploite par la
- 22      suite pour refléter ça dans la prévision de la
- 23      demande.
- 24   Q. **[139]** Et donc, si je comprends bien, puis là vous
- 25      allez me corriger, mais pour les fins de votre

1           exercice de prévisions, vous tenez compte  
2           essentiellement de l'effort ou l'impact des  
3           interventions en efficacité énergétique comme étant  
4           quelque chose d'externe. Vous le prenez, tenez  
5           finalement, vous prenez ça dans le Plan  
6           d'approvisionnement puis vous le rentrez dans votre  
7           prévision.

8       R. En fait, c'est un intrant externe, oui. Pour nous,  
9       pour notre unité c'est un intrant externe. Mais on  
10       vient l'intégrer par la suite, comme j'expliquais  
11       ce matin, dans les modèles de prévisions à long  
12       terme. On vient l'intégrer aussi pour la partie  
13       usage, donc ça touche usage chauffage,  
14       climatisation, autres usages. Ces informations-là  
15       agissent en même temps avec les paramètres qu'on a  
16       sur les taux de diffusion, la consommation  
17       unitaire. Parce qu'il y a deux choses là-dedans, il  
18       y a l'évolution du marché comme telle, l'évolution  
19       tendancielle du marché. Donc, tout ce qui est  
20       technologie, nouvelles technologies, ça agit sur  
21       les équipements comme tels.

22       (14 h 46)

23                   Il y a aussi, en deuxième lieu, les impacts  
24       des programmes d'efficacité énergétique qu'Hydro-  
25       Québec envisage de faire. Les deux faits combinés

1 ensemble sont traités donc à l'intérieur au niveau  
2 des usages. Ça génère donc nos ventes... nos ventes  
3 prévisionnelles long terme pour ces secteurs-là.

4 Q. **[140]** C'est bien. Mais pour les fins de votre  
5 exercice, vous ne faites pas de scénario par  
6 rapport à l'efficacité énergétique ou vous  
7 n'exercez pas de discrétion, vous ne faites pas de  
8 choix de politique par rapport à ça. Vous prenez  
9 les données.

10 R. Exactement, oui. En fait le seul... le seul  
11 traitement qu'on fait là-dedans c'est juste  
12 refléter la distribution annuelle de ces impacts-  
13 là. Parce qu'on reçoit... on reçoit l'information  
14 sur les programmes comme tels, les efforts, on fait  
15 juste les mensualiser, puis souvent c'est une  
16 information qu'on met dans une année, fait qu'on  
17 fait la répartition. Si ça touche le chauffage,  
18 évidemment, ça touche plus les mois d'hiver, ça  
19 touche la consommation de façon régulière sur une  
20 base annuelle, mais elle on le reflète sur une base  
21 annuelle. Fait que c'est un traitement de finesse,  
22 mais on ne joue pas sur le... l'évaluation comme  
23 telle, c'est un intrant pour nous autres, là.

24 Q. **[141]** O.K. Maintenant, si on prend dans le Plan  
25 d'appro réseau intégré, HQD-1, Document 1, le B-

1 005, à la page 17. Nous sommes dans la section 3 de  
2 votre document qui décrit les interventions en  
3 efficacité énergétique et qui, je comprends,  
4 constitue le plus de détails sur l'intrant dont on  
5 discute depuis quelques minutes ensemble.

6 R. Oui, ça réfère donc... c'est une description des  
7 interventions en efficacité énergétique.

8 Q. **[142]** O.K. Maintenant, j'aimerais peut-être une  
9 grande partie de la réponse va être pour l'autre  
10 panel, mais je ne veux pas arriver là-bas puis me  
11 faire dire que c'était ici. Alors justement à la  
12 page 17 en haut de la page, vers les lignes 3 à 7  
13 on dit, mais je peux le lire :

14 À compter de l'année deux mille seize  
15 (2016), et ce, afin de tenir compte de  
16 l'état évolutif du contexte de  
17 l'équilibre offre-demande, le  
18 Distributeur propose de combler le  
19 tiers de la croissance des ventes par  
20 des interventions en économie  
21 d'énergie. Sur la base de la prévision  
22 des ventes actuelles, cela représente  
23 des économies annuelles implantées  
24 variant de point six térawatteure (0,6  
25 TWh) à un térawatteure (1,0 Twh).

- 1           Maintenant, c'est là que... Puis je veux vous  
2           donner l'autre référence, mais j'ai une petite  
3           confusion parce qu'il me semble que là, plutôt que  
4           de dire que c'est quelque chose qui est établi par  
5           l'efficacité énergétique, on dit que... disons que  
6           le... que les informations d'efficacité  
7           énergétiques sont établies par le Plan  
8           d'approvisionnement, ça semble dire qu'elles sont  
9           établies par la prévision des ventes.
- 10        R. Non, en fait ce paragraphe-là ce que ça dit  
11        précisément c'est le critère qui s'était fixé pour  
12        identifier donc l'ampleur des programmes, donc le  
13        un tiers de la croissance. Mais c'est pas nous  
14        qui... qui définissent ce critère-là, c'est plus le  
15        panel numéro 2 qui, lui, est responsable de  
16        l'efficacité énergétique et lui, il établit ces  
17        programmes-là, puis nous on reçoit les intrants par  
18        la suite pour les injecter dans la prévision de la  
19        demande.
- 20        M. HERVÉ LAMARRE :
- 21        R. Alors je peux vous confirmer, c'est une stratégie  
22        d'approvisionnement et monsieur Zayat pourra y  
23        répondre demain.
- 24        Q. **[143]** Mais si je vous réfère maintenant, je veux  
25        juste être sûr de comprendre, si je vous réfère

1 maintenant à la pièce le DDR numéro 1 de l'Union  
2 des consommateurs, la pièce HQD-3, Document 13, qui  
3 est le B-0038, et je vous réfère plus  
4 particulièrement à la réponse 9.1 - et c'était une  
5 question par rapport au passage que je viens de  
6 vous lire -, on voit que la réponse est... Est-ce  
7 que ça va? Puis si je suis... je fais des erreurs  
8 dans mes références, je suis sûr que vous allez me  
9 le dire :

10 Le scénario d'économie d'énergie  
11 proposé par le Distributeur est établi  
12 en fonction du scénario de croissance  
13 des ventes utilisé pour le Plan  
14 d'approvisionnement. Conséquemment, le  
15 Distributeur n'a pas analysé d'autres  
16 scénarios d'économie d'énergie.

17 Alors c'est ça que j'ai... puis là ensuite on voit  
18 un peu la même chose aussi dans le document... dans  
19 le document, le complément qui est le... le HQD-3,  
20 Document 13.1, et c'est la réponse 10.1. Alors on  
21 lit :

22 Le Distributeur rappelle que le  
23 déploiement du Plan  
24 d'approvisionnement se fait à partir  
25 des besoins après l'application des

1 interventions en efficacité  
2 énergétique. À cet égard, le  
3 Distributeur a présenté dans la  
4 section 3 du Plan  
5 Celle à laquelle on vient de se référer  
6 les hypothèses relatives aux  
7 interventions en efficacité  
8 énergétiques qui ajouteront des  
9 économies d'énergie à l'horizon du  
10 Plan. Le Distributeur présente,  
11 strictement à des fins de  
12 planification, au tableau R-10.1, les  
13 économies d'énergie qui seront  
14 ajoutées annuellement.

15 Alors c'est ça que je ne comprends toujours  
16 pas. C'est que d'où elles viennent? C'est...  
17 c'est... les économies d'énergie qui vont être  
18 établies comme étant un tiers de la croissance.  
19 Puis vous, vous dites que la croissance de telle,  
20 telle chose, y compris les économies en énergie,  
21 alors est-ce que c'est le, parce qu'il y a beaucoup  
22 de questions là-dessus puis ça va revenir pour le  
23 deuxième panel, parce qu'on dit, bien, est-ce que  
24 c'est, un tiers de la croissance, c'est quelque  
25 chose qui est un choix ou est-ce que c'est

1 déterminé de manière externe, c'est ça que je ne  
2 comprends pas, on semble envoyer chacun à l'autre  
3 processus?

4 R. Non, vous allez voir que ça va être clair demain,  
5 c'est une stratégie d'approvisionnement donc à  
6 partir de la prévision de la demande, monsieur  
7 Zayat, qui est responsable de l'approvisionnement  
8 et des programmes d'efficacité énergétique, va  
9 doser, va... va, en fait, établir le niveau adéquat  
10 de programmes d'efficacité énergétique en fonction  
11 du tiers de la croissance de la demande. Et c'est  
12 tout à fait sous sa responsabilité, il va être en  
13 mesure d'en témoigner demain.

14 Q. **[144]** Mais est-ce que c'est, est-ce que, merci mais  
15 est-ce que c'est, ça veut dire que c'est, ce n'est  
16 pas du tout quelque chose, l'efficacité  
17 énergétique, dans ce cas-là, n'est pas faite de  
18 manière, ça ne fait pas partie de la prévision, ou  
19 de la demande, ça peut simplement être quelque  
20 chose qui a été établi après avoir vu les ventes  
21 annuelles, est-ce que c'est prévisionnel ou c'est,  
22 ou c'est après coup, ou année par année?

23 M. NADHEM IDOUDI :

24 R. En fait, ça, ce genre de question-là, c'est encore,  
25 ça va être le panel 2 qui va être en mesure



1 d'expliquer comment il a établi les quantités  
2 relatives aux programmes d'efficacité énergétique.  
3 Mais juste un complément d'information, ce qui  
4 figure en réponse à la question 10.1...

5 Q. **[145]** Oui.

6 R. ... HQD-3, Document 13.1, donc ce tableau-là, c'est  
7 ce qu'on reçoit de chez Approvisionnement qu'on  
8 vient injecter par la suite dans nos prévisions de  
9 ventes. Lui, il établit ses critères selon ses  
10 propres stratégies puis je pense, demain, ils vont  
11 pouvoir expliquer comment ils ont établi leurs  
12 critères. Mais moi, je n'interfère pas là-dedans,  
13 ce que je prends, moi, c'est cet intrant-là que je  
14 reflète par la suite dans la prévision de la  
15 demande.

16 Q. **[146]** Mais c'est ça que j'essaie de comprendre,  
17 lui, il dit que le tiers, il va baser ses efforts  
18 sur le tiers de la croissance de la demande puis  
19 vous, vous dites que vous basez la croissance de la  
20 demande sur, entre autres, les efforts en  
21 efficacité énergétique, alors je vous demande : où  
22 est-ce qu'on part l'exercice?

23 M. HERVÉ LAMARRE :

24 R. Je vous suggère d'attendre le panel numéro 2.

25 Q. **[147]** O.K. Bon, maintenant, c'est dans une

1 perspective un petit peu différente, puis je vous  
2 réfère, c'est plus, c'est simple, encore une fois,  
3 à la diapo numéro 3 dans la présentation de ce  
4 matin, c'est-à-dire HQD-6, Document 1, B-0081,  
5 c'est-à-dire le processus général de la prévision.

6 Maintenant, messieurs, vous êtes, je pense  
7 que vous êtes d'accord avec moi que l'idée, ou une  
8 idée maîtresse, en tout cas maîtresse de votre  
9 exercice, ça serait de viser la satisfaction des  
10 besoins en énergie dans une perspective de  
11 développement durable, ce serait une de vos  
12 considérations?

13 M. NADHEM IDOUDI :

14 R. Pouvez-vous préciser encore...

15 Q. **[148]** C'est-à-dire, de fournir l'énergie et de  
16 faire des prévisions qui, on n'en pas trop, enfin,  
17 on n'achète pas trop, on ne fait pas trop de  
18 production, on fait le, qu'est-ce qui est  
19 nécessaire au niveau matériel, environnemental,  
20 coûts pour satisfaire les besoins.

21 R. Moi, je suis responsable de la prévision des ventes  
22 et des besoins selon le contexte économique,  
23 démographique, climatique. Au niveau de la gestion  
24 de ces, comment traiter cette information-là en  
25 termes des besoins, gestion des approvisionnements,

1 en termes de coûts, et cetera, ça, c'est plus le  
2 panel numéro 2 qui va être en mesure de répondre à  
3 ces questions-là.

4 Me FRANKLIN S. GERTLER :

5 Madame la Présidente, ça va, je vais continuer mes  
6 questions mais je vais demander encore à maître  
7 Fraser, il fait des signes de tête à son, pour  
8 confirmer si ses clients ont les bonnes réponses ou  
9 pas les bonnes réponses, alors c'est aux clients de  
10 répondre.

11 Me ÉRIC FRASER :

12 Je ne regarde nulle part, je suis devant mon  
13 bureau, je vais... il n'y a aucune communication  
14 avec le témoin, je m'inscris en faux contre votre  
15 commentaire...

16 Me FRANKLIN S. GERTLER :

17 Mais je ne suis pas le seul à le faire.

18 Me ÉRIC FRASER :

19 Je vais simplement, j'ai entendu mais c'est faux,  
20 les témoins ne me regardent même pas, de toute  
21 façon, ils n'ont pas besoin de moi pour répondre,  
22 au contraire, et c'est... bon, je vais arrêter ici  
23 mes commentaires.

24 Me FRANKLIN S. GERTLER :

25 Ce n'est pas en rapport aux questions ici en

1 particulier, Madame la Présidente, c'est un  
2 problème permanent. Alors c'est ça, le problème. Ce  
3 n'est pas, je suis certain que les clients  
4 répondent bien.

5 Q. **[149]** Bon, maintenant, la chose que j'aimerais  
6 comprendre dans ce contexte-là, c'est que, bon, on  
7 voit dans le plan, ce n'est pas nouveau, qu'il y a  
8 un grand écart entre les ventes et la prévision par  
9 rapport au dernier plan et le plan actuel, vous  
10 êtes d'accord avec ça?

11 M. NADHEM IDOUDI :

12 R. En fait, ce qu'on a proposé ce matin, c'est un  
13 ajustement de la prévision suite aux nouvelles  
14 informations qu'on n'avait pas en possession au  
15 moment de l'établissement du plan  
16 d'approvisionnement.

17 (15 h 00)

18 Q. **[150]** Hum-hum. Mais surtout en énergie, il y a un  
19 écart là.

20 R. Oui. Ce qui était présenté c'était environ quatorze  
21 térawattheures (14 TWh) puis ça reflète, pour les  
22 mêmes raisons que j'ai mentionnées ce matin, des  
23 informations qu'on ne possédait pas à l'époque au  
24 moment de l'établissement des plans  
25 d'approvisionnement.

1 Q. **[151]** Maintenant, justement pour revenir à  
2 l'acétate ou la diapo numéro 3, on a vu que votre  
3 processus général de prévisions comprend les  
4 interventions en efficacité énergétique. Mais  
5 j'aimerais comprendre s'il y a une place dans votre  
6 prévision où vous tenez compte de manière, je ne  
7 sais pas si c'est indépendante, mais autre que du  
8 point de vue consommation, produit intérieur brut  
9 ou démographie, des changements de société, la  
10 conscience au niveau de l'énergie, consommation  
11 d'énergie, conscience du réchauffement de la  
12 planète. Il me semble que... Je suggère qu'il  
13 s'agit là d'éléments de grande tendance qui  
14 peuvent, si vous n'en tenez pas compte, qui peuvent  
15 avoir un effet sur la validité de vos prévisions.

16 R. Oui, d'une certaine manière dépendamment de quoi  
17 qu'on parle exactement. Mais si je prends votre  
18 exemple concernant le réchauffement climatique.

19 Q. **[152]** Oui.

20 R. On tient compte dans l'étape de traitement scénario  
21 climatique normal. Ce que j'ai mentionné ce matin,  
22 j'ai illustré graphiquement comment on voit  
23 l'évolution des températures annuelles depuis mil  
24 neuf cent soixante et onze (1971).

25 Q. **[153]** Oui.

1 R. Donc, on suit ça régulièrement à chaque année, donc  
2 il y a clairement une tendance du réchauffement,  
3 par exemple. Donc, ça nous aide à établir les  
4 projections sur l'évolution de la température  
5 normale pour le futur. Puis en même temps, on suit  
6 aussi les années climatiques récentes. Par exemple,  
7 je donne le cas, on a eu deux hivers assez rudes,  
8 ça aussi ça fait partie de l'information. Ça fait  
9 que, ça, ça donne.

10 Puis, au fur et à mesure qu'on a de la  
11 nouvelle information de façon spécifique ou de  
12 manière générale, on les intègre dès qu'on dispose  
13 de ces informations-là.

14 Q. **[154]** Mais je serais d'accord, je suis d'accord  
15 avec toi, mais ça vous parlez du réchauffement  
16 comment ça affecte directement la consommation. On  
17 peut, on n'a pas besoin de monter autant le  
18 thermostat parce qu'il fait plus chaud, plus doux  
19 dehors en hiver. C'est ça dont vous parlez?

20 R. Oui, effectivement. Parce que, lorsqu'on modélise  
21 les ventes, d'un côté on tient compte de l'aspect  
22 économique, aspect démographique, climatique. Puis,  
23 de l'autre côté aussi, l'avantage que nous offre  
24 l'approche économétrique c'est l'aspect  
25 comportemental des gens. Ce que j'ai démontré ce

1        matin avec le graphique pour le secteur  
2        résidentiel, résidentiel-agricole, ici, lorsque je  
3        vois le comportement en termes d'usage du  
4        chauffage, ça fait partie du genre d'analyse qu'on  
5        en apporte puis ça s'adapte à chaque année  
6        dépendamment du contexte climatique ou économique  
7        ou les tendances de consommation de façon générale.

8        Q. **[155]** Hum, hum. Mais ce que je vous suggère c'est  
9        que vous ne tenez pas compte de la prise de  
10       conscience par rapport à ces choses-là. Parce que  
11       vous avez parlé d'un horizon de vingt (20) ans ou  
12       quoi, dix (10) ans, excusez-moi, ici. Puis je vous  
13       suggère, pour prendre un exemple, les gens vont  
14       commencer, peut-être ils vont avoir le choix de  
15       changer leur toit. Puis on a beaucoup de toits  
16       plats à Montréal, ils vont le changer peut-être  
17       pour un toit qui est blanc parce qu'ils sont  
18       préoccupés par le problème de climatisation. Alors  
19       ça, cette conscience-là, non pas le fait que les  
20       technologies existent, mais cette prise de  
21       conscience-là est-ce que c'est pris en compte dans  
22       votre...

23                    Parce que, moi, le problème pour mon client  
24       c'est qu'on a quand même, de manière, sur une très  
25       longue période de temps, comme surestimé la

1 demande. Peut-être c'était prudent, mais le fait  
2 reste puis là je vous pose cette question-là. Est-  
3 ce que vous ne risquez pas de continuer dans le  
4 même sens si vous ne faites pas, vous ne tenez pas  
5 compte de cet aspect-là?

6 R. Non, c'est une bonne remarque. D'ailleurs, ce qu'on  
7 dit, un des avantages à ces modèles-là que ce n'est  
8 pas statique. La prévision elle ne s'effectue pas  
9 de manière mécanique. Par le passé, oui, ça s'est  
10 fait dans ce sens-là. On fait juste multiplier, par  
11 exemple, on multipliait les consommations unitaires  
12 par rapport aux équipements, par rapport aux  
13 usages, puis on établit notre prévision.

14 Cette fois-ci, on laisse le modèle lui  
15 dicter la relation économétrique qui existe entre  
16 les ventes et les différentes variables. C'est sûr  
17 qu'on ne peut pas avoir des mesures sur toutes les  
18 variables. Mais si je prends encore l'exemple des  
19 toits verts, à titre d'exemple, c'est sûr que ça  
20 affecte l'enveloppe thermique d'une habitation,  
21 puis l'enveloppe thermique elle agit sur des  
22 projections de consommation unitaire liée au  
23 chauffage. Puis, par la suite, donc c'est de façon  
24 générale.

25 Donc, ces informations-là sont traitées



1 dans ce cadre-là puis elles sont reflétées d'une  
2 manière indirecte ou directe, dépendamment de la  
3 disponibilité de l'information sur les projections  
4 à long terme pour les ventes.

5 Q. **[156]** Hum. Dernière chose, Madame la Présidente.  
6 Par rapport, c'était ma consœur, je pense, qui  
7 représente le GRAME avait parlé, je pense c'était  
8 elle, par rapport à la problématique de la  
9 surestimation de la demande industrielle. On le  
10 voit, là, c'est qu'est-ce qui est mentionné au tout  
11 début de votre présentation à la page 2 de HQD-6,  
12 Document 1, le B-0081. Juste vous poser la question  
13 suivante et peut-être c'est couvert d'une autre  
14 façon dans votre modèle. Mais dans le... dans le  
15 passé... Je vais commencer autrement. Vous serez  
16 d'accord avec moi que quand on parle de la grande  
17 industrie au Québec on parle d'un nombre combien  
18 assez restreint d'acteurs ou de clients

19 R. Vous parlez en termes de nombre de clients?

20 Q. **[157]** Oui.

21 R. Oui.

22 Q. **[158]** O.K. Je ne sais pas c'est trois cents (300)  
23 ou quelque chose comme ça.

24 R. C'est environ... aux alentours de trois cent  
25 cinquante (350).

- 1 Q. **[159]** C'est ça. O.K. Je suis en retard dans mes  
2 statistiques. Et donc ça prend pas beaucoup  
3 d'ouverture ou de fermeture d'industrie pour faire  
4 une grande différence au niveau de la demande,  
5 parce que c'est des grands, grands clients.
- 6 R. Dans certaines mesures, oui.
- 7 Q. **[160]** Dans certaines mesures? C'est quoi la  
8 réserve?
- 9 R. Bien en fait, dans les grands client il y en a des  
10 clients qui consomment deux-trois térawatteures (2-  
11 3 TWh) par année, puis il y en a qui consomment  
12 aussi deux cents gigawatteures (200 Gwh) par année.
- 13 Q. **[161]** O.K.
- 14 R. Donc dépendamment du contexte ou de l'ampleur du  
15 client. C'est dans ce sens-là.
- 16 Q. **[162]** Et c'est où... d'où... Qu'est-ce que je veux  
17 comprendre c'est que vous voyez... vous tenez  
18 compte, puis on le voit au diapo numéro 3, c'est à  
19 peu près au milieu, de l'information spécifique aux  
20 grandes entreprises. Je présume que c'est là que  
21 vous entrez dans vos calculs de prévisions votre...  
22 vos informations que vous avez sur qu'est-ce qui va  
23 s'ouvrir, qu'est-ce qui va se fermer. Est-ce que  
24 c'est bien ça?
- 25 R. Oui.

1 Q. **[163]** O.K. Là - puis je ne sais pas si vous le  
2 faites encore - mais à l'époque mon client avait  
3 proposé, c'est Martin Poirier, il avait proposé  
4 comme témoin à l'époque que si on avait de la  
5 difficulté... Parce qu'évidemment les... les  
6 entreprises ne nous annoncent pas nécessairement  
7 quand est-ce qu'elles vont fermer ou quand est-ce  
8 qu'elles vont ouvrir, parce que c'est des... ça  
9 relève des fois du secret commercial ou des choses  
10 qui ont causé beaucoup de remous politiques ou dans  
11 les relations de travail. Êtes-vous d'accord avec  
12 ça?

13 R. Oui, absolument parce que souvent les fermetures ça  
14 nous arrive par surprise, on ne voit pas ça  
15 directement. Si le client ne nous appelle pas, puis  
16 pour nous signaler qu'il va fermer dans deux mois  
17 ou trois mois... Par contre, nous du point de vue  
18 économique on surveille aussi le contexte  
19 économique.

20 Q. **[164]** O.K.

21 R. Je prends n'importe quel secteur, que ce soit les  
22 pâtes et papier, que ce soit les mines, les métaux,  
23 il y a le contexte économique. Que ce soit  
24 favorable ou défavorable ou stagne, puis en  
25 fonction de ces informations-là, on peut juger

1 que...

2 Q. **[165]** Une croissance générale, ces choses-là...

3 R. D'une façon générale pour les secteurs on ne  
4 spécifie pas un client de manière précise, ah, lui  
5 il va fermer. Non, non. C'est de manière générale  
6 on regarde l'évolution tendancielle des ventes,  
7 puis par la suite dès que les annonces de fermeture  
8 on prend acte, puis parfois on s'adapte donc au  
9 point de vue prévisions.

10 Q. **[166]** Et est-ce que... la suggestion à l'époque  
11 c'était peut-être d'ajouter à vos... à votre  
12 estimation une ou deux usines fictives, si on veut.  
13 Il va s'en fermer un, il va s'en ouvrir un, il va  
14 s'en fermer deux, ce genre d'ajout-là pour... pour  
15 avoir moins de... moins de... pour arrondir les  
16 courbes, si on veut, de ces grands chocs qui  
17 arrivent quand il y a une fermeture, une ouverture  
18 de ces grands clients-là.

19 R. Je comprends votre idée, mais est-ce que ça fait  
20 les modèles qu'on utilise de cette façon-là? C'est  
21 qu'il faut faire attention aussi, l'importance des  
22 variables économiques à l'explication des  
23 variations des ventes. Si par exemple une usine qui  
24 décide de fermer a des difficultés, je prends un  
25 exemple encore fictif juste pour imaginer le secteur

1 pâtes et papier, une usine qui consomme cinq cents  
2 gigawattheures (500 GWh) grosso modo par année,  
3 puis ils décident de fermer pour des problèmes  
4 financiers ou d'ordre économique. Ça ne veut pas  
5 nécessairement dire tout de suite que la demande  
6 dans le secteur pâtes et papier va baisser de cinq  
7 cents gigawattheures (500 GWh) automatiquement. Ça  
8 peut aussi dire qu'il y a d'autres usines qui vont  
9 profiter de cette place qui est libérée là pour  
10 augmenter leur production. Donc les variables  
11 économiques, c'est pour cela qu'on préfère utiliser  
12 cette approche-là parce que ça... ça garde, ça nous  
13 donne une vue globale sur ce qui se passe du point  
14 de vue économique.

15 Par contre, l'approche que vous suggérez en  
16 termes d'usine fictive, l'ajout d'une ou deux, ça  
17 ressemble à ce qu'on faisait auparavant en termes  
18 de provisions. Puis ces provisions-là c'est à mon  
19 avis... le but pourquoi on a changé ces modèles-là  
20 c'est pour éviter de... de peut-être avoir des  
21 réserves ou des sous réserves de consommation  
22 puis... puis affecter la qualité de la formation  
23 qu'on transmet par la suite pour la gestion des  
24 approvisionnements.

25 Q. [167] Très bien, ça met fin à mes questions, Madame

1 la Présidente. Merci.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Merci, Maître Gertler. Alors on va terminer  
4 l'audience aujourd'hui. On va poursuivre demain à  
5 compter de neuf heures (9 h) avec maître Gariépy.  
6 Alors bonne fin de journée.

7

8 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

9

10

11 SERMENT D'OFFICE :

12 Je soussigné, Claude Morin, sténographe officiel,  
13 certifie sous mon serment d'office, que les pages  
14 qui précèdent sont et contiennent la transcription  
15 exacte et fidèle des notes recueillies par moi au  
16 moyen du sténomasque, le tout conformément à la  
17 Loi.

18

19 ET J'AI SIGNE:

20

21

22

---

Sténographe officiel. 200569-7